



HAL
open science

Les transferts de TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural : déterminants et effets sur les réseaux du dirigeant

Séverine Saleilles, Bertrand Sergot

► **To cite this version:**

Séverine Saleilles, Bertrand Sergot. Les transferts de TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural : déterminants et effets sur les réseaux du dirigeant. Congrès de l'Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME, Oct 2008, Louvain, Union européenne. pp.1-26. ⟨halshs-00519246⟩

HAL Id: halshs-00519246

<https://shs.hal.science/halshs-00519246v1>

Submitted on 19 Sep 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire HAL, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

Les transferts de TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural : déterminants et effets sur les réseaux du dirigeant¹

Séverine SALEILLES

Maître de Conférences, COACTIS, Université de Saint-Etienne - IUT de Roanne

Bertrand SERGOT

Maître de Conférences, PESOR, Université Paris-Sud 11

Correspondance :

PESOR, Faculté Jean Monnet

54, Bd Desgranges, 92330 Sceaux

Tél. : 01 43 90 86 85

E-mail : bertrand.sergot@u-psud.fr

Résumé

Les transferts de TPE du milieu urbain vers le milieu rural constituent un type de trajectoire spatiale particulièrement atypique au regard de la tendance lourde à l'inertie spatiale des entreprises de petite taille, soulignée de longue date, et par les données statistiques existantes, et par la littérature académique. Ces parcours géographiques singuliers soulèvent des interrogations quant à leurs effets sur les réseaux de relations interpersonnelles dont les entrepreneurs disposent dans leur milieu d'origine, réseaux qu'ils mobilisent largement, d'après la vaste littérature empirique sur le sujet, dans le cadre leur démarche entrepreneuriale. A partir d'une analyse croisée des travaux de recherche existants et des données empiriques issues de l'étude de 10 cas, nous proposons une esquisse de typologie des logiques de départ de ces entrepreneurs néo-ruraux et des affaires qu'ils dirigent de leur milieu d'origine. Les principales questions et pistes de recherche quant aux effets de tels transferts sur les réseaux des dirigeants sont ensuite dégagées. Elles portent autant sur le maintien des relations avec le réseau initial que sur la constitution d'un nouveau réseau dans le milieu d'accueil. Enfin, nous présentons les grandes lignes du dispositif méthodologique que nous entendons mettre en œuvre dans une phase ultérieure de la recherche afin d'explorer empiriquement de manière plus approfondie ces différents axes de travail.

¹ Communication au 9^{ème} congrès de l'Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME, Louvain, 28-31 octobre.

Introduction

Les données statistiques disponibles indiquent que, en France, 1,8 millions de personnes, dont plus de 800 000 actifs, ont quitté un pôle urbain pour la campagne entre 1990 et 1999 (Observatoire des territoires, 2005). Les résultats des enquêtes annuelles de recensement de 2004 et 2005 montrent que ce retournement démographique touche, de plus en plus, les espaces ruraux les plus isolés (Morel et Redor, 2006). Deux enquêtes effectuées en 1999 et en 2004 auprès des maires de petites communes rurales par Mairie-Conseils, service de la Caisse des Dépôts et Consignations, indiquent en outre qu'environ 5% des nouveaux installés dans ces communes sont des créateurs ou des repreneurs d'entreprises. Une partie non-précisée mais significative de ces entrepreneurs disposait déjà d'une affaire dans leur milieu urbain d'origine et ils ont, dans la foulée de leur déménagement, procédé au transfert² de cet affaire dans leur milieu d'accueil rural. C'est sur cette dernière catégorie d'entrepreneurs, qui, par soucis de simplicité, seront désignés dans la suite de la communication sous l'appellation d'« entrepreneurs néo-ruraux³ », que nous avons choisi de concentrer notre attention. Ce choix a été dicté par des considérations d'ordre pratiques, théoriques et méthodologiques.

D'un point de vue pratique, les entrepreneurs néo-ruraux sont susceptibles de jouer un rôle crucial dans le développement économique et la revitalisation des territoires ruraux où ils s'installent au travers des emplois qu'ils y créent, mais également par le renouvellement et la diversification qu'ils peuvent apporter au tissu économique local (Font, 2000). Par ailleurs, un transfert d'activités vers le milieu rural constitue, pour l'entrepreneur qui le met en œuvre, un changement d'autant plus radical et complexe à piloter qu'il coïncide avec son installation - et celle de sa famille - dans un environnement relativement méconnu, ce qui pose la question des conditions de réussite d'une telle opération et des dispositifs d'accompagnement que les collectivités locales doivent mettre en place afin de favoriser cette réussite.

D'un point de vue théorique, ce type de trajectoire spatiale apparaît particulièrement atypique au regard des enseignements de la littérature académique. Les travaux de recherche effectués sur le sujet, tant en entrepreneuriat qu'en management stratégique, en sociologie ou encore en économie spatiale, convergent en effet vers un constat lourd : la tendance particulièrement prononcée des entrepreneurs à créer leur entreprise dans l'environnement local qui leur est le plus familier, à savoir celui dans lequel ils résidaient et travaillaient au préalable, et à y demeurer ensuite durablement. Des cadres conceptuels solides et largement validés empiriquement ont été construits afin d'expliquer la prégnance de ces comportements de localisation inertiels. Ils s'appuient en particulier sur le rôle crucial de l'activation, par l'entrepreneur, de son réseau social préexistant pour la mobilisation des ressources nécessaires à la création puis au développement de son entreprise. L'existence même d'entrepreneurs néo-ruraux, tels qu'ils ont été définis plus haut, soulève des interrogations de nature à justifier la réalisation de travaux de recherche visant à compléter les cadres

² Il convient de préciser que l'emploi du terme de transfert correspond ici à ce que l'INSEE qualifie, dans la base de données SIRENE, de transfert complet, c'est-à-dire à un déplacement géographique d'entreprise « qui s'accompagne de la disparition totale de l'activité au lieu de départ et qu'il n'y avait aucune activité préexistante sur le lieu d'arrivée » ainsi qu'aux opérations couplées de dissolution des entreprises dans le milieu de départ des entrepreneurs (milieu urbain situé en France ou à l'étranger) et de réactivation de leur entreprise dans leur milieu d'accueil rural, bien que les opérations de cette dernière catégorie apparaissent, dans la base de données SIRENE, comme des créations pures d'entreprises nouvelles.

³ Le néo-rural est ici défini comme « un individu qui a déménagé récemment dans une commune de l'espace rural isolé (zone dans laquelle il n'est pas né) en provenance d'une commune suffisamment éloignée pour qu'il ne puisse conserver son emploi en ville » (Saleilles, 2007, p. 93).

conceptuels existants afin de mieux prendre en compte la diversité des parcours entrepreneuriaux (notamment au sens géographique du terme).

D'un point de vue méthodologique, opter pour l'étude d'un type de trajectoire spatiale bien particulier nous est apparu d'autant plus riche que cette option est susceptible, à partir de l'étude d'un nombre de cas relativement restreint mais dont les caractéristiques sont homogènes, de favoriser la mise à jour des principaux questionnements et pistes de recherche ouvertes par le phénomène de l'entrepreneuriat néo-rural (Yin, 1988).

La spécificité du parcours géographique des entrepreneurs néo-ruraux, soulignée à la fois par leur relative rareté statistique et par leur divergence avec les enseignements des cadres conceptuels dominants, suscite deux grandes interrogations :

- La première porte sur les déterminants de ces parcours géographiques. Si les forces qui poussent à la création et au maintien des nouvelles entreprises dans les environnements urbains qui sont les plus familiers à leurs fondateurs sont si puissantes, comment expliquer que certains d'entre eux, après s'être conformés au modèle général, choisissent d'adopter une trajectoire apparemment déviante ? Il convient en particulier de s'interroger sur le rôle que jouent les réseaux de l'entrepreneur dans cette décision.
- La deuxième porte sur les mécanismes que mettent en place ces entrepreneurs pour surmonter, à l'issue du transfert de leur activité en milieu rural, les difficultés associées à cette migration notamment en termes de préservation de leurs réseaux existants ou de reconstitution, dans leur milieu d'accueil, d'un nouveau réseau de relations interpersonnelles de nature à se substituer plus ou moins directement à celui dont ils disposaient dans leur milieu d'origine.

La démarche que nous avons adoptée est de nature exploratoire. Elle cherche en effet, en s'appuyant simultanément sur l'analyse de la littérature et sur l'exploitation d'entretiens réalisés avec 10 entrepreneurs néo-ruraux, à proposer les pistes de recherche qui nous paraissent les plus intéressantes. Le statut des 10 cas étudiés est essentiellement illustratif. Une exploitation plus poussée des voies de recherche ainsi ouvertes nécessite la réalisation ultérieure d'un travail empirique *ad hoc* beaucoup plus lourd dont les principales caractéristiques seront présentées à la fin de la communication.

La communication propose dans un premier temps une présentation des principaux choix méthodologiques qui ont guidé la collecte et le traitement des données empiriques ainsi qu'un rapide exposé des caractéristiques des 10 cas étudiés (1.). Les grands cadres conceptuels utilisés sont ensuite exposés et les définitions retenues pour les notions mobilisées sont explicitées et justifiées (2.). Dans les deux parties suivantes, le contenu des entretiens réalisés avec les 10 entrepreneurs néo-ruraux interrogés est croisé avec les enseignements de la littérature académique afin de dégager les pistes de recherche les plus porteuses se rapportant, d'une part au rôle des réseaux existants de l'entrepreneur dans sa décision de transfert (3.) et, d'autre part, aux stratégies adoptées pour la préservation des relations avec les réseaux du milieu d'origine et/ou pour la reconstitution de nouveaux réseaux dans le milieu d'accueil (4.). Dans une dernière partie (5.), une synthèse des questions de recherche les plus intéressantes soulevées par la mise en parallèle des cas étudiés et des cadres conceptuels mobilisés a été réalisée. La démarche méthodologique que nous prévoyons de mettre en place dans une phase ultérieure afin d'apporter les éléments de réponse empiriques les plus riches et les plus valides possibles à ces questions de recherche est ensuite décrite dans ses grandes lignes.

1. Présentation des cas

Afin de mieux comprendre la problématique du transfert de TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural, nous avons retenu 10 cas⁴ d'entrepreneurs ayant réalisé cette démarche. Leurs principales caractéristiques sont présentées dans le tableau 1. Ces cas sont issus d'une recherche plus large réalisée sur deux terrains d'étude (le Gers et l'Ardèche) et portant sur l'entrepreneuriat néo-rural sous ses différentes formes : transferts d'entreprises mais aussi créations *ex nihilo* et reprises (auteur). Il convient par conséquent de souligner le statut illustratif de ces cas. Il s'agit en effet plus de faire émerger les principaux questionnements liés aux transferts de TPE urbaines vers des milieux ruraux en donnant à voir la diversité des situations rencontrées dans la réalité que d'apporter des réponses empiriques valides à ces questionnements, ceci constituant l'objet de la phase suivante de la recherche qui impliquera une exploration plus systématique des terrains choisis (voir partie 5.). Dans cette perspective, la sélection des 10 cas analysés a été réalisée de manière à limiter la variabilité des situations étudiées (Yin, 1988).

Les données ont été recueillies par entretiens semi-directifs rétrospectifs. Ces entretiens ont été enregistrés puis retranscrits. Le guide d'entretien permettait, entre autres, à l'enquêté de présenter son entreprise et d'explicitier les raisons du transfert et les conséquences de ce dernier (notamment les relations avec le milieu d'origine et le milieu d'accueil). Pour l'analyse des données, nous avons procédé à un codage thématique.

Comme cela a été souligné ci-dessus, ces 10 cas forment un sous-groupe homogène des transferts de TPE (voir tableau 1, page suivante). Outre les caractéristiques se rattachant à leur trajectoire spatiale commune, les 10 cas retenus partagent en effet une quasi-absence d'employés : Au moment de l'étude, les entrepreneurs sont seuls dans l'entreprise et, même si certains avaient auparavant des salariés et/ou envisagent d'en embaucher dans un futur proche, ils étaient également les seuls concernés par le transfert. En l'absence de tout salarié, la décision de transfert n'est pas le reflet d'un compromis entre des attentes personnelles multiples mais bien l'expression des capacités et de la volonté de l'entrepreneur et de lui seul. Cependant, au sein de ce sous-groupe homogène, les cas sélectionnés sont volontairement très différents. Nous pensons ainsi être en mesure d'illustrer la variété des problématiques liées à ce type de transferts. En ce qui concerne les caractéristiques socio-démographiques des enquêtés, notre échantillon est composé à la fois de personnes célibataires (3) et en couple (7), avec (3) ou sans (7) enfants à charge. Lors du transfert, le dirigeant était en moyenne âgé de 44 ans mais l'échantillon comprend des dirigeants âgés de 32 à 50 ans à ce moment-là. L'ampleur du déplacement lors du transfert varie : 3 entrepreneurs viennent du sud de la France, 2 du reste de la France et 5 de l'étranger. Un des enquêtés (Stéphane) a d'ailleurs enchaîné deux transferts (dans le Vercors puis en Ardèche). Le transfert de l'entreprise est plus ou moins récent : entre 1998 et 2006. L'entreprise était alors âgée de 6,6 ans en moyenne mais notre échantillon présente une diversité de situations : les entreprises avaient entre 1 et 15 ans lors de leur transfert. Le statut juridique est majoritairement l'entreprise individuelle (6). Seules 4 entreprises étaient des SARL lors du transfert et deux d'entre elles sont par la suite devenues individuelles (EI ou EURL). Il s'agit en effet de deux dirigeants (Jean-François et Stéphane) n'ayant conservé qu'une partie de leur activité initiale à l'issue du

⁴ Il convient de souligner que sur les 10 cas que nous avons retenus comme illustratifs du phénomène de transferts de TPE du milieu urbain vers le milieu rural, seuls 4 ont été immatriculés comme tels dans la base de données SIRENE. En effet, 5 entrepreneurs viennent de l'étranger et leur transfert a été enregistré comme une création. Le cas de Jean-François est particulier dans la mesure où il a, en fait, liquidé une première entreprise (sous forme de SARL) puis créé une nouvelle entreprise (sous forme d'Entreprise Individuelle) lors de son déménagement. Il a toutefois conservé une partie de l'activité et de la clientèle de sa première entreprise. C'est pourquoi nous considérons cette création comme un transfert.

transfert. Enfin, les activités des entreprises sont, hormis un artisan d'art, des activités intellectuelles : traduction (2 cas), conseils aux entreprises (2 cas) ou aux particuliers (1 cas), prestations de services informatiques (4 cas).

Tableau 1 - Caractéristiques des enquêtés

Enquêtés	Date et lieu création Date et lieu transfert ⁵	Age et situation familiale lors du transfert	Statut juridique	Activité lors du transfert
Andrew	1989 (Londres) 2002 (Ardèche)	48 ans, célibataire	EI	Création et fabrication de chapeaux pour dames
Dee	1991 (San Francisco) 1998 (Ardèche)	50 ans, célibataire	EI	Agence de traduction multilingue
Jean-François	1988 (Nord) 2003 (Ardèche)	50 ans, marié, 1 enfant	SARL (puis EI en 2003)	Conseils en organisation, normalisation et gestion des risques, calculs FDMS
Jean-Louis	1991 (Paris) 1998 (Gers)	46 ans, marié	SARL	Réalisation de CD-Rom et produits multimédias
Laurent	2000 (Belgique) 2003 (Ardèche)	33 ans, marié, 4 enfants	EI	Conception d'outils informatiques pour la formation à distance
Marc	2003 (Aix en Provence) 2006 (Ardèche)	33 ans, marié	SARL	Services et solutions de gestion de parcs informatiques et de help desk
Marie	2003 (Annecy) 2004 (Ardèche)	54 ans, célibataire	EI (puis SARL en 2006)	Conseils en gestion de patrimoine
Nancy	1989 (Toronto) 2000 (Ardèche)	50 ans, mariée	EI	Conseils en muséologie
Nigel	2001 (Londres) 2004 (Ardèche)	45 ans, marié	EI	Création de sites Internet, gestion de bases de données
Stéphane	2000 (Montpellier) 2003 (Vercors) 2004 (Ardèche)	32 ans, marié, 3 enfants	SARL (puis EURL en 2002)	Traduction français/anglais de documentations informatiques

2. Le réseau du dirigeant de TPE : cadrages théoriques

Les sciences de gestion reconnaissent aujourd'hui la nécessité de prendre en compte l'encastrement des acteurs et des organisations. Granovetter (1985) utilise le terme d'encastrement (*embeddedness*), emprunté à Polanyi, pour signifier que, même dans les sociétés modernes, les comportements économiques et les décisions de gestion sont encastres (*embedded*) dans des « systèmes durables et concrets de relations sociales » (Huault, 2004, p. 57) qui facilitent l'action des individus, notamment en leur permettant un accès plus aisé à des ressources rares, mais qui la contraignent également en limitant le champ des possibles et en la soumettant à des obligations de réciprocité. Ainsi, depuis les années 80, se développe un courant de recherche appréhendant l'entrepreneur non plus comme solitaire ou fruit d'une détermination culturelle mais comme « encastres dans des réseaux de relations sociales continues » (Aldrich *et al.*, 1985, p. 8).

⁵ Nous avons retenu la date de déménagement comme date de transfert de l'entreprise. Officiellement, ce dernier a généralement eu lieu quelques mois voire quelques années après (jusqu'à 4 ans après pour Dee). Pourtant, il apparaît que c'est bien à partir de son déménagement effectif que l'entrepreneur se trouve confronté aux problématiques de changement de milieu.

2.1. Les différents types de réseaux

Le réseau de l'entrepreneur peut être défini, de manière générale, comme « un ensemble d'individus qui peuvent se connaître ou pas entre eux et qui d'une certaine façon apportent quelque chose à l'entrepreneur, que ce soit passivement, réactivement ou proactivement, que cela ait été suscité explicitement par l'entrepreneur ou pas » (Gilmore et Carlson, 1999, p. 31). Cette définition générale mérite toutefois d'être précisée en distinguant, parmi les relations interpersonnelles entretenues par l'entrepreneur, plusieurs types de réseaux. Différentes typologies basées sur des critères tels que la nature des liens entre le dirigeant et les membres du réseau ou le rôle joué par ces derniers pour l'entrepreneur ont été établies dans la littérature.

En reprenant la terminologie du sociologue Mitchell (1973), Szarka (1990) définit trois types de réseaux de relations sociales dans lesquels un dirigeant de TPE est encasté : le réseau personnel (il regroupe les relations d'ordre privées du dirigeant et comprend à ce titre les contacts avec la famille, les amis et les connaissances), le réseau commercial (qui comprend les organisations avec lesquelles le dirigeant effectue des transactions commerciales) et le réseau de communication (qui comprend les organisations et individus par lesquels le dirigeant obtient des informations concernant son activité : consultants, institutions locales, etc.). Johannisson (1987) introduit pour sa part la notion de réseau symbolique pour désigner les liens communautaires par opposition au réseau personnel (constitué de relations d'amitiés) et au réseau de production (constitué des transactions avec des organisations sur le marché). Le réseau symbolique se construit autour des normes et valeurs que l'entrepreneur partage avec l'ensemble des acteurs appartenant à une communauté qui peut être d'ordre ethnique, professionnelle ou géographique. Julien et Lachance (2006) distinguent quant à eux quatre types de réseau : le réseau personnel, le réseau d'affaire, le réseau informationnel (à rapprocher des réseaux personnel, commercial et de communication de Szarka, 1990) et le réseau social (à rapprocher du réseau symbolique de Johannisson, 1987). Ce dernier facilite l'insertion du dirigeant dans son milieu.

Malgré la multiplicité des liens (un même lien peut être à la fois personnel et professionnel) et des échanges (un même lien peut permettre une transaction économique, être source d'informations et faciliter l'insertion dans le milieu), il semble intéressant de retenir, dans le cadre de cette étude, la catégorisation de Julien et Lachance (2006) en raison de son exhaustivité et de son caractère plus aisément opérationnel.

2.2. L'arbitrage entre encastement et désencastement : liens forts /liens faibles

Au sein de ces différents types de réseaux, le dirigeant de TPE peut être plus ou moins encasté. Ce niveau d'encastement dépend de la nature des relations dyadiques existant entre le dirigeant et les membres de son réseau (ce que Granovetter, 1992, qualifie d'encastement relationnel) et de la structure du réseau considéré dans son intégralité (ce que Granovetter, 1992, qualifie d'encastement structurel). Au regard de la nature des données empiriques utilisées dans le cadre de la présente recherche, seule la dimension relationnelle de l'encastement sera étudiée.

En ce qui concerne la nature des relations dyadiques, une distinction est généralement faite entre liens forts (ou « encastés ») et liens faibles (ou « désencastés »). Granovetter (1973)

évalue la force d'un lien au moyen de quatre dimensions : la fréquence des contacts, l'intensité émotionnelle qu'il véhicule, l'intimité entre acteurs (confiance mutuelle) et les services réciproques. Parmi ces dimensions, les plus souvent utilisées dans la littérature en entrepreneuriat pour mesurer un lien fort sont la fréquence des contacts et l'intensité émotionnelle. Johannisson (1986) ajoute d'autres indicateurs : régularité de l'utilisation des relations, niveau de maturité, degré de confiance, nature des expériences passées. Un lien fort peut être aussi simplement considéré comme une relation sur laquelle l'entrepreneur peut « compter » (Dubini *et al.*, 1991) ou comme un ami (Jenssen *et al.*, 2002). Bien entendu, la plupart des relations se situent en réalité sur un continuum allant de faible à fort (O'Donnell, 2004).

L'attitude d'un dirigeant de TPE par rapport à ses réseaux peut être appréhendée comme un arbitrage entre logiques d'encastrement et de désencastrement, le poids respectifs de ces deux logiques variant selon les contextes de création et selon les phases du développement de l'entreprise (Chabaud *et al.*, 2003). Pour souligner la nécessité de cet arbitrage, la littérature en entrepreneuriat s'appuie sur les travaux de Uzzi (1996, 1997) sur le surencastement dans le secteur de la confection new-yorkais ainsi que sur les exemples d'entrepreneurs de la diaspora chinoise d'Asie du sud-est exposés par Granovetter (1995) qui montre que l'encastrement d'un entrepreneur au sein d'un réseau dense de liens forts peut se faire au détriment de la santé économique de son affaire lorsque la solidarité communautaire prend le pas sur les logiques économiques. Jack (2005) montre ainsi que les liens forts peuvent limiter la capacité de l'entrepreneur à développer son entreprise (conflits sur des biens fournis, compétences limitées de la famille, etc.) ou l'empêcher de détecter des opportunités d'affaires en dehors du contexte familial ou social. En outre, en activant surtout des liens forts (famille, amis, employés), les entrepreneurs n'obtiennent que des ressources limitées qui, en outre, ne correspondent pas forcément aux besoins réels de l'entreprise.

Dans ces conditions, l'entrepreneur qui souhaite réussir doit parfois s'affranchir, se désencastrent, au moins partiellement de son environnement social d'origine dont les attentes et les valeurs ne sont pas nécessairement en phase avec la logique économique de création d'entreprise (Granovetter, 1995 ; François-Noyer et Philippart, 2005).

2.3. L'évolution du réseau d'un dirigeant de TPE

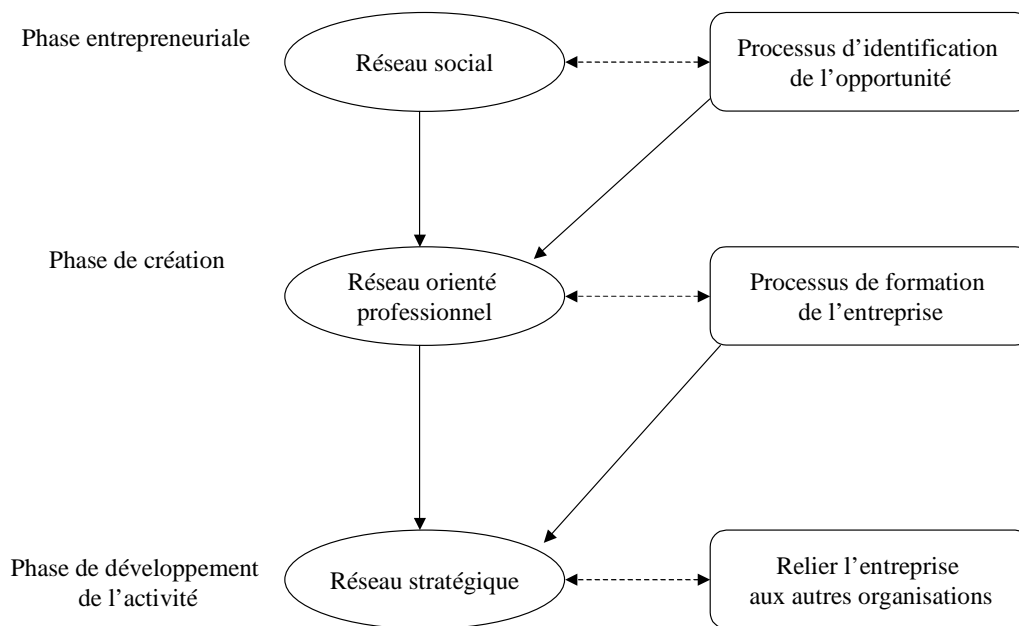
Les travaux portant sur le rôle des réseaux dans le processus entrepreneurial soulignent que la nature des réseaux mobilisés et des liens dyadiques entretenus évolue au fil du temps. Butler et Hansen (1991), puis Larson et Starr (1993) identifient 3 phases dans cette évolution. La première phase correspond à la période précédant la création de l'entreprise. Le réseau social du créateur y joue un rôle très important en fournissant des informations et ressources utiles à l'identification de l'opportunité. Pendant cette phase, commence à apparaître un réseau plus professionnel qui comprend les individus et organisations en mesure de répondre aux besoins immédiats de l'entreprise en création.

Durant la deuxième phase, la phase de démarrage de l'entreprise, le réseau professionnel est hybride : il comprend à la fois des individus issus du réseau social préexistant et de nouveaux individus et organisations avec qui l'entrepreneur entretient des liens purement professionnels (fournisseurs, clients, apporteurs de capitaux, etc.). Le réseau social de l'entrepreneur ne joue continue à fournir des informations utiles à l'identification de nouvelles opportunités et il constitue une sorte de « stock » de relations dans lequel le créateur va pouvoir puiser pour

former son réseau professionnel (ou d'affaires). De plus, alors que, dans la première phase, les liens sont unidimensionnels, c'est-à-dire qu'ils ont soit une orientation sociale/affektive, soit une orientation économique/instrumentale, ils deviennent dans cette seconde phase davantage multiplexes : l'ami devient investisseur, une relation purement économique prend une dimension personnelle et sociale, etc. Cette deuxième phase est, en fait, une phase de test permettant d'évaluer le potentiel de chaque relation professionnelle. L'aboutissement de ce test est un contrat économique et social entre les deux parties, impliquant un engagement réciproque. Au final, les échanges sont structurés par la confiance, le partage de normes, l'investissement dans des buts communs et une interdépendance organisationnelle.

Dans la troisième phase, l'entreprise commence à faire des profits et envisage la croissance. Le réseau professionnel évolue alors vers un réseau stratégique : Les liens avec certains acteurs du réseau professionnel s'orientent vers le partage d'actifs (comme des connaissances techniques ou la réputation) et le réseau de l'organisation s'autonomise progressivement par rapport à la personne de son fondateur et par rapport à son réseau personnel (Hung, 2006). Si, durant la phase 2, c'est la nature des échanges qui s'est modifié, durant la phase 3, ce sont donc l'objet ou le niveau des échanges qui évoluent. Plusieurs études empiriques confirment ce modèle général d'évolution d'un réseau entrepreneurial (Hill *et al.*, 1999 ; Hite, 2005 ; Schutjens *et al.*, 2003).

Schéma 1- Modèle d'évolution d'un réseau entrepreneurial



Source : Butler et Hansen (1991), p. 3

2.4. Le caractère localisé des réseaux de dirigeants de TPE

Les réseaux des dirigeants de TPE sont souvent considérés comme très localisés (Grossetti, 2005 ; Jack *et al.*, 2002 ; Schutjens *et al.*, 2003). Grossetti (2005) explique cette tendance par le fait que les dirigeants créent leur affaire là où ils vivent. De plus, la proximité géographique favorise les contacts et les échanges entre acteurs et facilite ainsi l'apparition d'autres formes de proximité (Julien, 2005; Rallet *et al.*, 2004) : proximité de « similitude » ou « cognitive » (partage de mêmes connaissances de base et d'expertise ou d'un même système de représentations), proximité d'« appartenance » ou « organisationnelle » (être membre ou avoir été membre d'une même organisation comme une école, une entreprise, une association, etc.), proximité « sociale » (partage de valeurs, de normes, de conventions, etc.), proximité « institutionnelle » (partage de lois et de règles du jeu institutionnel).

Le transfert géographique sur de longues distances de certaines TPE invite donc à s'interroger sur les déterminants qui conduisent à ce type de décision et sur les conséquences d'un tel choix sur la configuration des réseaux (personnel, d'affaire, informationnel et social) des dirigeants : Quels liens sont conservés avec les réseaux dans le milieu d'origine ? Dans quelle mesure les entrepreneurs reconstruisent-ils des réseaux dans leur milieu d'accueil ?

3. Les déterminants de la trajectoire spatiale des entrepreneurs néo-ruraux

La première phase de la trajectoire spatiale des entrepreneurs néo-ruraux enquêtés apparaît relativement banale et est de ce fait aisée à expliquer à l'aide des cadres conceptuels existants. En effet, dans les 10 cas étudiés, la démarche entrepreneuriale a été initialement mise en œuvre au sein d'un environnement urbain dans lequel l'entrepreneur habitait et travaillait préalablement à la création de son entreprise. La prédominance de ce type de choix de localisation s'explique par la conjonction de plusieurs logiques convergeant lors du processus de démarrage d'entreprises nouvelles :

- l'utilisation, par l'entrepreneur, de son réseau personnel afin de découvrir de nouvelles opportunités de marché et d'initier le processus de mobilisation des ressources qu'implique la démarche entrepreneuriale (Sorenson et Audia, 2000 ; Figuereido *et al.*, 2002 ; Stuart et Sorenson, 2003) ;
- et la volonté des entrepreneurs, au-delà de l'instrumentalisation à des fins économiques de leur réseau personnel, de manifester leur attachement identitaire à leur région d'origine (Huault, 2004), mais surtout, de manière plus prosaïque, de concilier les impératifs de la démarche entrepreneuriale avec une vie privée ou familiale (relativement) équilibrée, notamment en évitant d'être contraints à déménager dans un nouveau logement (Sorenson et Audia, 2000).

En revanche, la décision de transfert en milieu rural qui intervient ultérieurement à la création de l'entreprise constitue un choix *a priori* atypique à deux niveaux :

- elle implique d'abord une mobilité lointaine pour l'entreprise au sens où le transfert s'effectue, par définition (voir en introduction), sur de longues distances ;
- elle se traduit en outre par une disjonction⁶ géographique forte de l'entrepreneur avec son environnement « naturel » qu'il quitte pour un environnement où il se retrouve isolé

⁶ Nous avons choisi d'utiliser dans cette communication le terme de disjonction pour exprimer le fait que le transfert d'une TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural instaure une distance physique significative (la

géographiquement par rapport aux autres acteurs de son champ organisationnel et dans lequel il dispose de peu ou pas de liens forts pré-existants, soulevant ainsi la question du maintien de son réseau de relations interpersonnelles antérieur.

3.1. Les facteurs permissifs de la mobilité lointaine

De manière générale, les données statistiques disponibles indiquent que les entreprises et leurs établissements sont des entités peu mobiles géographiquement (Van Dijk et Pellenbarg, 2000 ; Jourdan, 2004). En outre, même lorsque la localisation du siège social de l'entreprise change, ces transferts se font, dans leur immense majorité, à l'échelle locale (Jourdan ; 2004 ; Stam, 2007). La mobilité lointaine (transferts entre régions différentes) constitue donc encore aujourd'hui une exception remarquable dans les comportements organisationnels.

La première explication avancée dans la littérature pour rendre compte de cette inertie spatiale forte et croissante avec l'âge de l'entreprise est l'existence de coûts de transfert non-triviaux (Brouwer *et al.*, 2004) qui se matérialisent sous la forme de coûts irrécouvrables (*sunk costs*, Williamson, 1986 ; Zimmermann, 1995) que les entreprises doivent supporter en relation avec leurs investissements dans des actifs localisés et peu mobiles (actifs *place-specific*, Williamson, 1986). Ces investissements qui attachent l'entreprise au lieu d'implantation qu'elle a initialement choisi sont essentiellement de trois ordres :

- des investissements en actifs physiques (terrains, bâtiments, équipements) spécifiques à l'activité de l'entreprise et qui ne peuvent être déplacés sans difficultés ni coûts ;
- la construction de relations de confiance avec les clients et les partenaires de l'entreprise au travers de contacts répétés en face-à-face requérant une proximité géographique forte. La proximité physique avec les clients représente une source d'avantages concurrentiels d'autant plus importante que l'entreprise est petite et sa gestion personnalisée (Torrés, 2003 ; Stam, 2007) ;
- des investissements en ressources humaines, le personnel recruté localement possédant parfois des compétences très spécifiques ou acquérant au fil du temps des savoir-faire propres au métier de l'entreprise qui peuvent se perdre lorsque les salariés en question refusent de suivre le transfert de leurs postes de travail (Zimmermann, 1995 ; Sergot, 2007).

L'existence même du phénomène de l'entrepreneuriat néo-rural est donc le reflet d'un premier ensemble de déterminants liés aux caractéristiques de l'activité des entreprises concernées. En effet, les facteurs mis en avant dans la littérature pour expliquer l'inertie spatiale des firmes peuvent être considérés, en creux, comme des facteurs permissifs facilitant la mobilité géographique des entreprises ou, pour reprendre l'expression employée par Stam (2007), sa « flexibilité spatiale ».

La littérature indique ainsi indirectement que l'entrepreneuriat néo-rural concerne avant tout des activités de services aux entreprises ou aux particuliers nécessitant peu d'investissements dans des actifs immobiliers ou dans des équipements difficiles à déplacer. Ces activités n'étant pas physiquement liées à une localisation, les auteurs anglo-saxons les qualifient, ainsi que les entreprises qui les exercent, de *footloose* (Stam, 2007).

significativité de cette distance physique s'évalue de manière similaire à celle utilisée dans le cadre de la définition de ce qu'est un néo-rural, voir au bas de la page 2) entre l'entrepreneur et son affaire d'une part, et son milieu local d'origine, d'autre part. Le terme de disjonction a été préféré à celui de découplage, parfois utilisé, car les notions de couplage et de découplage, font clairement référence, dans le prolongement des travaux fondateurs du sociologue américain Harrison White, dont Garnovetter a été l'élève à l'université de Harvard à la dimension relationnelle du couple proximité/éloignement alors que le terme de disjonction se rapporte ici à la seule dimension géographique.

L'absence de contrainte de proximité géographique avec la clientèle associée au développement des technologies de communication constitue un deuxième élément clé.

Les facteurs permissifs de la mobilité lointaine

Laurent exerce, au sein de son entreprise, une activité de développement d'outils informatiques pour la formation à distance. « *C'est une activité de service qui ne me demandait pas - comment dire - une proximité importante vis-à-vis du client. Donc, c'est ça qui m'a permis de m'installer un peu où je voulais.* »

Cependant, sur ce dernier point, quatre situations doivent être distinguées en fonction de la dispersion de la clientèle et de l'importance des relations de face à face avec les clients.

Tableau 2 - L'absence de contrainte de proximité géographique avec la clientèle : différents cas de figure

		Importance des relations de face à face avec la clientèle	
		Faible	Forte
Clientèle avant le transfert	Concentrée MO	Nigel, Dee	Jean-Louis, Nancy
	Dispersée	Laurent, Stéphane, Nolwenn	Andrew, Jean-François, Marc, Marie

La situation où le départ est le plus aisée est bien sûr celle où la clientèle est à la fois dispersée et nécessite peu de relations physiques. A l'opposé, quand, avant le transfert, la clientèle est concentrée dans le milieu d'origine avec des relations de face à face importantes, le transfert de l'entreprise semble plus difficile et implique en tout cas un changement, soit de clientèle (Jean-Louis), soit de mode de gestion des relations avec cette dernière (Nancy). Dans les deux autres cas, une contrainte de proximité géographique demeure même si le dirigeant peut avoir l'impression, lors de la prise de décision, de pouvoir s'affranchir de cette dernière.

Cependant, ces facteurs permissifs seuls ne permettent pas d'expliquer le transfert vers une zone rurale isolée. Il est également nécessaire de prendre en compte les motivations de l'entrepreneur (Stam, 2007). En effet, les entreprises étudiées étant uniquement constituées de son ou de ses fondateurs, elles sont considérées par ces derniers comme une partie intégrante de leur espace privatif (Torrés, 2003) et la décision de transfert est donc le reflet de leurs préférences individuelles à la fois sur le plan personnel et sur le plan professionnel.

3.2. Une esquisse de typologie des logiques de disjonction avec le milieu d'origine

Même en l'absence d'investissements dans des actifs physiques *place-specific* et même au sein d'entreprises unipersonnelles, un transfert inter-régional ne peut être considéré comme totalement indolore pour la santé de l'affaire concernée. En effet, les coûts de transfert comportent une autre composante dont les effets sont bien plus difficiles à évaluer quantitativement que les précédentes mais dont l'importance est cruciale pour les TPE : les réseaux du dirigeant. Si l'on accepte l'idée que les entrepreneurs tendent à commencer leur activité au sein de leur milieu familial en s'appuyant sur leur réseau de relations interpersonnelles pré-existant, alors le transfert ultérieur de leur entreprise hors de leur région de démarrage introduit une disjonction physique entre, d'un côté, la partie la plus dense et la plus riche en liens forts de leur réseau qui est la plupart du temps très localisée (Sorenson et Audia, 2000 ; Grossetti, 2005) et, de l'autre côté, leur lieu de résidence et de travail. C'est particulièrement vrai dans le cas de l'entrepreneuriat néo-rural au sens où nous l'avons défini puisque l'entrepreneur ne dispose alors d'aucun lien fort préalable dans le milieu d'accueil rural qu'il choisit.

Or, la littérature avance que, dans le prolongement de l'inertie spatiale qui marque les décisions de localisation initiales d'entreprises, l'utilisation, par les entrepreneurs, de leurs réseaux localisés les attachent à leur milieu d'origine de manière durable aussi sûrement que

des liens physiques (Romo et Schwartz, 1995 ; Uzzi, 1997 ; Figueredo *et al.*, 2002 ; Torrès, 2003 ; Stam, 2007). Comment expliquer, dès lors, le choix de cette option de la disjonction ? A partir du moment où l'on reconnaît que la personne de l'entrepreneur - et ses contraintes familiales – est au centre de la décision de transfert, la tentation est grande de recourir à l'idiosyncrasie en considérant chaque cas comme unique car déterminé par les caractéristiques personnelles propres au décideur. Sans toutefois tomber dans l'excès inverse du déterminisme, l'étude des retranscriptions de nos entretiens conjuguée à l'analyse de la littérature permet de repérer des régularités sous la forme de trois grands types de logiques de disjonction.

Type 1 : De la disjonction comme un comportement de fuite

Le premier type de logique est incarné, dans notre échantillon, par Jean-François. Il correspond à des comportements de fuite devant une situation, dans le milieu d'origine, qui peut être considérée comme une situation d'échec relatif sur le plan professionnel au sens où l'entrepreneur ne se sentait pas ou plus en mesure d'atteindre les objectifs qu'il s'était initialement fixés pour son affaire.

Une situation d'échec relatif

Jean-François explique ainsi son parcours avant son installation en Ardèche : « *J'étais cadre dans une grande entreprise dans le Nord, où j'étais pendant 15 ans puis après, j'ai démissionné, je me suis mis à mon compte. Donc j'ai créé une SARL et une SA et j'ai travaillé encore pendant 15 ans. J'ai eu jusqu'à 31 employés. Et puis, j'ai décidé à un moment donné... Je ne faisais plus mon travail en fait, je ne faisais plus que le commercial pour les autres donc ça m'intéressait moins. Donc, j'ai décidé de tout arrêter et de tout vendre et de revenir par ici⁷, en fait. »*

La situation d'échec ressentie par l'acteur ne vient donc pas nécessairement d'un échec commercial ou financier qui mettrait en danger la survie à court terme de son entreprise, mais plutôt de la sensation que la situation lui échappe et qu'il ne contrôle plus ses réseaux personnels et d'affaires qui ont été jusque là si utiles à la réussite de son projet. Il se retrouve alors confronté à des demandes de réciprocité économiques ou non-économiques qui finissent par nuire à l'activité de son entreprise, à sa satisfaction au travail et à son équilibre vie professionnelle – vie privée (Granovetter, 1995 ; Uzzi, 1997 ; Adler et Kwon, 2002 ; Huault, 2004). Il en vient à penser que prendre du recul physiquement par rapport à ce milieu professionnel qui devient trop pesant serait la meilleure solution pour remédier aux difficultés rencontrées à la tête de son affaire.

Un milieu d'origine devenu hostile

Jean-François explique que son souhait de se débarrasser des deux sociétés qu'il possédait dans le Nord pour recréer ensuite une nouvelle entreprise en Ardèche a été en partie motivé par les difficultés de paiement qu'il a rencontré avec l'un de ses plus gros clients. « *Donc, j'ai dit, bon, pourquoi vouloir embaucher et faire des employés pour justement plein de risques. Je suis en train de gérer les risques des autres et j'étais en train de m'en faire tout plein. »*

Ce sentiment d'échec conduit l'entrepreneur à réorganiser ses priorités en relativisant l'importance de son activité professionnelle au profit de sa vie personnelle ou familiale (mise en avant des souhaits du (de la) conjoint(e), du bien-être des enfants et/ou réalisation d'un idéal de vie à la campagne dans le prolongement des premiers tenants de la contre-urbanisation dans les années 70).

⁷ Jean-François est originaire du Nord mais une partie de sa famille réside en Ardèche car ses grands-parents sont venus s'installer dans le département en 1939 pour fabriquer des toiles de parachute en soie.

Un nouvel ordre de priorité qui valorise les souhaits de la conjointe

« Pour faire mon boulot et tout ça, il faut être dans le calme. Donc. Mais que je sois n'importe où en France, de toute façon, j'avais une gêne, c'est que mes clients sont dans toute la France. Donc moralité, que je parte du Nord, que je parte d'Ardèche pour faire mes tournées en France, peu m'importe. [...] En plus, j'allais dire, la deuxième chose, c'est qu'on pensait y être dans 5-6 ans parce que ma femme avait demandé sa mutation et on lui avait dit « ben, fonctionnaire, il faut 5-6 ans ». Et 15 jours après, il y avait une place à 7-8 km. Donc, c'était soit le choix de prendre tout de suite, soit de reculer d'autant. » (Jean-François)

Type 2 : La disjonction, prolongement de la démarche entrepreneuriale

L'archétype de la deuxième grande logique de disjonction est représenté par Jean-Louis. Dans ce cadre, la volonté de départ s'appuie non pas sur le ressenti d'un échec dans le milieu d'origine mais plutôt sur le succès initial (au regard des objectifs fixés) de l'entreprise. Ce succès incite l'individu à approfondir sa démarche entrepreneuriale qui trouve souvent sa source dans une insatisfaction avec son poste précédent (Stam, 2007). Le changement total de cadre de vie exprime alors la volonté de rompre complètement avec la vie professionnelle antérieure et son environnement urbain sur lequel l'entrepreneur porte un regard globalement négatif (entassement urbain, contraintes temporelles fortes et conflictuelles, problèmes de transports, notamment dans les déplacements domicile-travail, etc.) auquel il oppose une vision quelque peu idéalisée de l'espace rural isolé.

La volonté de profiter de la qualité de vie en zone rurale

Jean-Louis exprime ainsi les motivations de son installation à la campagne : « Ben, la qualité de la vie, ça a été la première chose, je pense. Ou, en tout cas, la mauvaise qualité de vie à Paris. J'en avais marre de perdre du temps dans les embouteillages... A Paris, on est coincé tout le temps dans les embouteillages, j'en avais ras-le-bol de prendre la voiture. J'avais...j'avais envie de partir. [...] Ça me pesait d'habiter, même si notre appartement était sympa, j'avais quand même l'impression, à la fin, d'habiter dans une cage à lapin. J'avais envie d'être dans une vraie maison où il y ait de la place, où il y ait des poutres, où il y ait une qualité de vie très agréable. »

Il serait dès lors possible d'assimiler ce type de raisonnement au courant du « lifestyle entrepreneur » (Johannisson, 2004). Toutefois, ce type d'entrepreneur, qui est surtout apparu dans le secteur du tourisme (gîtes ruraux ou chambres d'hôtes, par exemple) correspond à des individus pour lesquels la recherche de la qualité de vie prime sur la rentabilité économique. Or, tel n'est pas le cas ici. La démarche de ces entrepreneurs s'appuie plutôt sur leur réussite antérieure qui les incite à penser que, s'ils sont en mesure de bien gérer leur affaire en milieu urbain, ils pourront tout aussi bien, grâce aux facteurs permissifs évoqués plus haut et à l'aide de connexions à haut-débit à Internet, gérer la relation à distance avec leurs clients ou leurs partenaires en affaire tout en profitant d'un cadre de vie jugé plus agréable que celui de leur milieu d'origine. Comme l'exprime Marchesnay (2004), il s'agit pour l'entrepreneur, en profitant de ses acquis, d'« inclure son activité dans un projet de vie individuel ».

Une imbrication très étroite entre logiques professionnelles et logiques familiales

« Bien évidemment, ça posait des questions. D'abord, un, il fallait que ça puisse suivre au niveau d'Internet, donc ça c'était la condition sine-qua-non et elle était résolue, sur le plan du travail. Et puis, deuxièmement, sur le plan familial, il fallait que mon épouse soit d'accord parce qu'elle travaillait pas et donc, on a discuté longtemps pour savoir si elle n'allait pas s'emmerder à venir ici, rester toute la journée dans une maison... » (Jean-Louis)

Dans ce cas, il est possible d'envisager que l'idée du transfert en milieu rural ait été planifiée de longue date, voire même qu'elle soit présente dans l'esprit de l'entrepreneur dès la création de l'entreprise. La réflexion préalable au transfert et sa préparation sont alors effectuées de

manière plus approfondie et mûrie, ce qui n'empêche pas que d'éventuelles mauvaises surprises puissent surgir de façon inopinée, une fois le transfert effectué.

Une décision mûrie et prudente

Jean-Louis signale qu'une possibilité de réversibilité de la décision avait été envisagée même si cette alternative, qui aurait été considérée par l'entrepreneur comme un échec, avait au final peu de chance d'être choisie, quoiqu'il arrive : « ...*Sur le plan juridique, sur le plan statutaire de la société, j'ai ouvert, comme j'avais gardé une adresse postale à Paris, j'ai ouvert, ici, un établissement secondaire. Pendant longtemps, les premières années, comme je ne savais pas si ça allait marcher ou pas, si on n'allait pas être obligés de revenir à un moment ou à un autre [...] Mais, bon, moi, dans ma tête, c'était déjà joué, j'avais pas l'intention de remonter sur Paris.* »

Type 3 : La disjonction, vecteur d'une reprise en main par l'entrepreneur de sa vie professionnelle et privée

La dernière catégorie de logiques de disjonction trouve sa source dans une réussite de l'entreprise dans le milieu d'origine qui est jugée excessive par l'entrepreneur au sens où il lui devient difficile de faire face, d'une part, à l'ensemble de ses obligations professionnelles et, d'autre part, de concilier ces obligations avec ses contraintes familiales. Cette réussite excessive le conduit à vouloir prendre du recul face à un environnement professionnel et social jugé trop étouffant afin de reprendre le contrôle sur sa vie professionnelle et sur sa vie tout court. Cette prise de recul n'est toutefois envisageable que dans la mesure où l'entrepreneur dispose d'une compétence distinctive particulière et d'une notoriété forte dans son domaine d'activité.

La volonté de prendre du recul par rapport à un milieu d'origine trop envahissant

Le cas de Nancy, une consultante en muséologie canadienne qui s'est installée dans le Gers en 2000, est particulièrement représentatif de ce type de logique : « *Je ne fais pas de marketing, je ne fais pas de publicité. Je suis assez bien connue, alors, même en France, ou même en Allemagne, à cause de mes activités avec ces associations. Mon nom est assez bien connu [...] Je suis venue ici pour m'éloigner aussi, avoir un peu plus de temps pour les projets qui me passionnent, plutôt que d'être dans une grande ville, avec tout ce que ça comprend.* »

Cet extrait d'entretien indique qu'il s'agit là, également, d'une manière de faire le tri dans son portefeuille de clients et, de manière plus générale, dans son portefeuille de relations pour ne conserver que celles dans lesquelles l'entrepreneur souhaite s'investir réellement :

- soit parce qu'il s'agit de liens forts basés sur des affinités multiples (professionnelles, amicales...). Dans ce cas, la distance géographique peut être vue comme un révélateur permettant de mettre à jour les relations les plus fortes qui sauront résister à l'éloignement géographique ;
- soit parce qu'elles représentent, d'un point de vue professionnel, un intérêt intrinsèque particulièrement prononcé.

Il convient toutefois de noter que, à la différence du type précédent, cette dernière catégorie de logiques de transfert est susceptible de s'accompagner d'un certain manque de préparation, l'entrepreneur pouvant parfois faire preuve d'un excès de confiance dans ses capacités professionnelles pour surmonter les handicaps liés au sous-équipement de la localisation choisie.

Des difficultés postérieures à l'installation mal anticipées par l'entrepreneur

« *Les problèmes qu'on a rencontrés, et je suis très contente qu'on les ait rencontrés après, parce que je vous dis que, franchement, je ne sais pas si on aurait pu venir dans le Gers en sachant ces complications. [...] C'est le problème avec le téléphone portable, la couverture est très mauvaise, très mauvaise. En plus, on n'a pas le haut débit. On n'aura pas le haut débit d'ici un certain nombre d'années. Alors, je suis toujours en train de... ce matin*

une heure avec Wanadoo. Pour certains problèmes, c'est très difficile. C'est vraiment pas un endroit où on peut mener une véritable vie professionnelle. Il faut s'adapter avec beaucoup de patience et... Mais il y a aussi un certain manque de services. Il n'y a qu'une très petite entreprise de service de photocopieuse, pour les rapports et les choses comme ça. » (Nancy)

Cette esquisse de typologie des principales logiques de disjonction des entrepreneurs néoruraux nécessite d'être confirmée, voire complétée. En l'état, elle montre toutefois la diversité des raisonnements sous-jacents aux transferts de TPE en zone rurale et indique que ces raisonnements ne sont pas uniquement le reflet des aspirations personnelles des décideurs mais plutôt d'une imbrication étroite entre des facteurs professionnels et des facteurs d'ordre personnel ou familial.

4. Les effets du transfert de la TPE sur les réseaux de son dirigeant

Les réseaux d'un dirigeant de TPE ont une tendance forte à la localisation et les différentes proximités, dont la proximité géographique, y jouent un rôle primordial. De plus, un modèle général d'évolution de ces réseaux (d'une domination de liens unidimensionnels et sociaux à une domination de liens multidimensionnels et multiplexes) semble se dégager de la littérature. Par conséquent, le transfert géographique de la TPE correspond à un événement perturbateur des réseaux, tant personnel et social qu'informationnel et d'affaires, au sein desquels son dirigeant est inséré. En nous appuyant sur des cas illustratifs et sur des travaux portant sur les migrations personnelles ou l'entrepreneuriat immigrant, nous envisageons des pistes de recherche sur deux points : le maintien des relations avec les réseaux initiaux et la constitution de réseaux dans le milieu d'accueil.

4.1. Le maintien des relations avec les réseaux initiaux

Tout d'abord, le maintien des relations avec le réseau qualifié de social par Butler et Hansen (1991), et qui comprend à la fois le réseau personnel (qui comprend des relations personnelles fortes) et le réseau social (simples connaissances) de la typologie de Julien et Lachance (Julien *et al.*, 2006), semble dépendre de la nature du lien : fort ou faible. Ainsi, les travaux traitant de l'impact de la migration d'un individu sur son réseau social montrent que les réseaux sociaux tendent à être concentrés localement (Fischer 1982 et Wellman, 1979, cités par Grossetti, 2001). Par conséquent, le déménagement, et la rupture géographique qu'il entraîne, est un événement particulièrement perturbateur du réseau social d'un individu (Grossetti, 2001). Dans une étude sur les jeunes migrant des régions rurales vers les villes au Québec, Assogba *et al.* (2000) montrent que la migration s'accompagne d'un processus de reconstitution du réseau social. Ce processus se caractérise, au début, par une tentative de maintien des contacts avec le milieu d'origine (qui se termine généralement par la rupture de nombreux liens amicaux et le maintien des seules relations familiales), puis la reconstruction d'un nouveau réseau social dans le milieu d'accueil. Dans une étude longitudinale de 9 ans auprès de 66 jeunes, Bidart et Fribourg (2004) trouvent des résultats proches mais montrent, en outre, que l'étendue spatiale du réseau n'est pas réductible à une explication en termes de mobilité résidentielle. Il convient de tenir compte d'autres éléments biographiques comme les voyages, déplacements et diverses expériences susceptibles de favoriser la création de liens « lointains ».

En ce qui concerne le réseau qualifié de professionnel par Butler et Hansen (1991), et qui comprend à la fois le réseau d'affaires et le réseau professionnel de la typologie de Julien et Lachance (Julien *et al.*, 2006), deux formes de proximité⁸ doivent être distinguées : la proximité géographique, liée à la faible distance physique, et la proximité organisée, liée à l'appartenance (à une même organisation, à un même territoire, etc.) et/ou à la similitude (partage de mêmes connaissances de base et d'expertise ou d'un même système de représentations). En effet, plusieurs proximités, virtuelle, temporaire ou cognitive, semblent permettre de pallier à l'absence de proximité géographique. Un premier palliatif à la proximité géographique est la proximité « virtuelle », c'est-à-dire l'utilisation des TIC dans les échanges avec le réseau initial. Le recours à des techniques de communication à distance (téléphone, mail, chat, etc.) permet en effet de partager ou de co-produire des connaissances codifiées mais aussi tacites (Rallet *et al.*, 2004). Internet présente de nombreux avantages pour les TPE implantées en milieu rural (Galloway *et al.*, 2005) : accès à un marché et à des informations à un niveau global, amélioration de l'efficacité interne, possibilité d'entrer en contact avec un grand nombre de fournisseurs et donc de faire « marcher la concurrence », possibilité d'échanges avec les membres du réseau dispersés géographiquement ou même de création d'un réseau.

La proximité virtuelle comme palliatif à l'absence de proximité géographique

Marie (gestion de patrimoine-agence immobilière) travaille avec un réseau de 20 partenaires (avocats, comptables, notaires, architectes, etc.), localisés dans toute la France. Elle décrit ici son mode de fonctionnement avec une collègue comptable : « *Nous travaillons sur l'ensemble du dossier, c'est-à-dire que ce qu'elle fait, je le fais avec elle parce qu'elle m'envoie par Internet tout ce qu'elle fait. Ensuite, moi je lui envoie mon travail parce que je travaille sur des logiciels professionnels. [...] Il faut qu'on se partage, elle ne peut pas tout faire non plus. Et puis, donc, on rassemble les choses, on se voit, on s'écrit, on se téléphone. Et puis, on se retrouve in situ au moment de livrer au client.* »

Cependant, parce qu'existe une « pression proxémique » (Bailly, cité par Font, 2000, p. 182), les TIC ne peuvent être qu'un complément aux relations de face à face, relations facilitées par la proximité géographique, et non un substitut. C'est pourquoi se greffe souvent à la proximité virtuelle la nécessité d'une proximité géographique temporaire. En effet, la contrainte de proximité géographique dans une relation n'est pas nécessairement permanente. Elle ne porte que sur certains moments-clés de l'interaction (Rallet et Torre, 2004).

La nécessité d'une proximité géographique temporaire : les déplacements

Marc (conseils en gestion de parcs informatiques) a une contrainte très forte de proximité géographique temporaire avec la clientèle, ce qui l'oblige à passer 3 semaines par mois en déplacements. Pourtant, certaines missions pourraient être réalisées à distance. « *Les clients, ils aiment bien nous voir. C'est vrai qu'ils ont l'impression que ça avance s'ils nous voient alors qu'on peut très bien faire la même chose à distance. Mais s'ils ne nous voient pas, ils n'ont pas l'impression que ça avance. [...] Dans mon activité, [le télétravail] c'est très limité quand même. C'est très limité parce que les gens veulent une relation de confiance. Donc, relation de confiance, c'est voir. C'est ça la relation de confiance, ça reste le contact humain.* »

Cette nécessité de proximité géographique temporaire peut cependant nuire à la qualité de vie recherchée au travers du transfert. Par conséquent, cette situation de déplacements fréquents n'est souvent acceptée que de façon provisoire, afin de faciliter le transfert. Par la suite, le développement d'un réseau d'affaires plus proche géographiquement est généralement

⁸ Une controverse existe au sein du groupe de recherche « Dynamiques de proximité » entre les auteurs qui distinguent trois formes de proximité (géographique, organisationnelle et institutionnelle) et ceux qui n'en retiennent que deux : géographique et organisée, cette dernière regroupant les notions de proximité organisationnelle et institutionnelle (Gilly et Lung, 2004).

recherché (voir plus loin). Sinon, des modifications de l'activité permettant de diminuer les déplacements sont effectuées.

Modifier l'activité pour alléger la contrainte de proximité géographique temporaire

Après avoir expérimenté une activité de conseils à distance, Jean-François a ajouté à son activité de conseils en organisation celle de vente d'un logiciel, l'objectif étant de limiter les déplacements auprès des clients. « *J'ai créé des outils avec un partenaire informaticien et au lieu de me déplacer comme je le faisais avant, et bien, ici, je me suis aussi mis en organisme de formation et plutôt que de faire plein de journées de conseil, je vends des logiciels avec une formation qui permettent d'alléger le conseil mais, en même temps, qui donne une aide et les personnes peuvent faire sans moi après.* »

Enfin certains cas illustratifs mettent en évidence l'importance de la proximité organisée dans le maintien des relations avec le réseau d'affaires initial. Dans ce cas, la proximité organisée n'est pas liée à une logique d'appartenance mais à une logique de similitude, c'est-à-dire qu'elle découle du partage d'un même système de représentations, de l'existence d'une confiance entre l'entrepreneur et les autres acteurs de son réseau.

L'importance de la proximité organisée dans le maintien des relations avec le réseau d'affaires initial

Contrairement à ce qui se passe avec les autres clients, Marc parvient à travailler à distance pour un client localisé dans son milieu d'origine : « *J'interviens pour un client sur Aix. Lui, depuis l'année dernière, il a accepté que je puisse, de temps en temps, en fait, travailler à la maison, que je ne sois pas obligé de toujours me déplacer chez lui. [...] Donc il me connaît, ça fait quand même depuis 3 ans qu'on travaille ensemble, donc maintenant il y a une relation de confiance, donc il accepte que je travaille à distance sans craintes. Ça fait partie des gens qui ont passé ce cap et qui font confiance pour qu'on puisse travailler à distance.* »

Une perspective de recherche intéressante serait d'identifier quelle configuration du réseau d'affaires de départ facilite le maintien des liens avec ce réseau. En effet, les cas étudiés montrent que la capacité des entrepreneurs à maintenir leur réseau d'affaires antérieur dépend de quelques facteurs de contingence clés. Ainsi, les TPE où l'on observe le moins de changement sont celles dont la clientèle, avant le transfert, était très dispersée et nécessitait peu de relations de face-à-face (Nolwenn, Laurent, Stéphane).

La dispersion de la clientèle et la faible contrainte de proximité géographique temporaire avant le transfert : un élément facilitant le maintien des liens après le transfert

« *Finalement, c'est assez intéressant parce que plus le marché est vaste, c'est-à-dire plus il se mondialise, et plus la localisation de la structure, enfin moins la localisation de la structure a de l'importance. Donc, là, effectivement, nous, à partir du moment où l'on travaille... Comme je le disais, à l'origine tout le monde était situé en Belgique... On n'a jamais eu un client en Belgique ! Donc l'intérêt de la Belgique par rapport à la proximité de sa clientèle, c'est relativement zéro* » (Laurent)

En revanche, les entrepreneurs dont les clients étaient concentrés dans le milieu d'origine, même si peu de relations de face-à-face étaient nécessaires, se sont retrouvés confrontés à une perte significative de clientèle dans leur milieu d'origine.

Le problème du maintien des liens avec le réseau d'affaires localisé dans le milieu d'origine

Nigel (conception de sites Internet et de bases de données) a transféré son entreprise car il s'est rendu compte que, bien que ses clients soient tous situés dans son milieu d'origine (Londres), il n'avait quasiment pas de relations de face-à-face avec eux. Cependant, suite à son transfert en Ardèche, le maintien des liens avec ces clients s'avère difficile. « *Je pense que le fait que je sois loin, géographiquement, même si finalement, ça ne change pas grand chose, en réalité, psychologiquement, il y a une grande influence, en fait. [...] Je dois être plus attentif pour faire balance si vous voulez avec l'éloignement. J'ai besoin d'être peut-être plus présent. Si je suis à Londres et qu'ils ne me voient jamais, ils ne vont pas s'inquiéter parce qu'ils savent que le jour où ils m'appellent, je vais être là. Comme je suis loin, je pense que j'aurai dû y aller plus souvent, même quand c'était pas vraiment nécessaire.*

4.2. La constitution de réseaux dans le milieu d'accueil

En ce qui concerne la constitution d'un réseau local, le dirigeant se retrouve, suite au transfert, dans une situation proche de celle connue lors de la création de son entreprise. Selon le modèle de Butler et Hansen (1991), le réseau mobilisé pour son entreprise devrait donc être essentiellement social. Les cas illustratifs montrent, d'ailleurs, que le rôle des référents locaux, c'est-à-dire les quelques connaissances du dirigeant dans le milieu d'accueil, est particulièrement important dans la constitution d'un réseau professionnel local.

Le rôle des référents locaux dans la constitution d'un réseau professionnel dans le milieu d'accueil

Dee a constitué une bonne partie de son réseau local à partir d'un seul contact sur place : la propriétaire d'un hôtel. « *Le réseau qui a été très utile a été à partir de, bon, à partir de l'hôtel X [propriétaire connue avant l'installation] et après l'agent immobilier. Et l'agent immobilier qui m'a menée à la banque, la banque et l'agent immobilier qui m'ont envoyée chez le notaire, le notaire qui m'a envoyée chez mon comptable. Ça, oui, très important. C'est vraiment, c'est vraiment une question de réseau.* »

Cependant, le dirigeant étant un nouvel arrivant, son réseau social local est extrêmement petit. De plus, de nombreux freins à la constitution d'un réseau dans le milieu d'accueil existent. Ils sont liés tant au caractère de nouvel arrivant de l'entrepreneur qu'au caractère rural du milieu d'accueil. En effet, le cas des transferts de la ville vers la campagne semble d'autant plus intéressant que ces derniers impliquent un changement de milieu. Or il a été montré que la quantité de liens, la nature des relations et la forme des interactions au sein d'un réseau varie selon le contexte socio-économique (Johannisson *et al.*, 1994). Le milieu rural est de ce point de vue particulier. Tout d'abord, l'isolement et la petite taille des communautés rurales font que les relations en milieu rural se font sur un mode à la fois contraint et hétérogène c'est à dire que l'on est obligé d'y entretenir certaines relations et que l'on fréquente des gens de tous âges et de tous milieux sociaux (Offner et Pumain, 1996). Ce climat d'interconnaissance favorise un meilleur contact avec la clientèle locale (Chevalier, 2000), les élus et institutions locales, l'émergence d'une stratégie coopérative implicite, l'importance du bouche-à-oreille dans la communication et, enfin, l'imbrication des réseaux personnels et professionnels (Shields, 2005). Cependant, cette interconnaissance et cette prépondérance des liens forts dans les communautés rurales peuvent également être un handicap pour la gestion d'entreprises. En effet, en milieu rural est largement présent le phénomène d'« effet de village »⁹, « évocateur d'une entraide naturelle autant que d'une certaine malveillance à laquelle nul n'échappe » (Font et Thireau, 1997, p. 716). Il arrive que les réseaux exacerbent et démultiplient certaines informations jugées négatives pour l'entreprise (Chevalier, 2005).

Un contact facilité avec les institutions et élus

« *Quand on est à Paris, on ne téléphone pas à son maire, à son député. Enfin, les entreprises ne font jamais ça parce qu'il y a énormément d'entreprises et peu de députés. [...] Quand je suis arrivé ici, ce qui m'a étonné le plus, c'est que c'était facile de prendre son téléphone, d'appeler le maire, il vous reçoit tout de suite, d'appeler le député, il est d'accord pour vous voir. Même le président du conseil général, à la limite, on peut obtenir un rendez-vous si on insiste vraiment. Enfin, les institutions sont vachement plus proches des gens.* » (Jean-Louis)

L'importance des réseaux sociaux

« *La différence que l'on a en Province par rapport à la région parisienne, c'est que c'est vraiment des réseaux de connaissances alors qu'à Paris, à la limite, ils font plus appel à des gens comme ça. Je ne sais pas, sur le net, ils vont aller sur le site des indépendants, ils vont mettre une offre et puis, un certain nombre de personnes vont répondre. En province, ça se fait beaucoup plus difficilement. [...] C'est plus, pas par copinage, mais par relations, par réseaux de connaissances que ça se fait.* » (Marc)

⁹ Ce terme d'effet de village a été utilisé par Rogers et Larsen en 1984 dans leur étude du fonctionnement de la Silicon Valley (Chevalier, 2005).

En fait, l'interconnaissance facilite le réseautage mais uniquement pour les entrepreneurs « acceptés » par le milieu. Pour les autres, au contraire, elle constitue un frein à la constitution d'un réseau tant social que professionnel local. Shields (2005) montre d'ailleurs qu'il existe un délai non-négligeable avant l'acceptation des nouveaux arrivants par les autochtones.

Le caractère de nouvel arrivant comme frein à la constitution d'un réseau social comme professionnel dans le milieu d'accueil

« Mon premier handicap, c'est que je ne suis pas d'ici, voilà. C'est le premier handicap quand vous vous installez quelque-part. On n'est pas d'ici. [...] Bon, il y a beaucoup de clans. Donc, ça, en fait, le fait de ne pas être nés ici, de ne pas avoir vécu ici, on est des pièces rapportées. Donc c'est très difficile de travailler avec des gens qui ont déjà cet a priori. » (Marie)

Concernant la problématique de la constitution d'un réseau professionnel dans le milieu d'accueil, un éclairage peut être apporté par les travaux portant sur l'entrepreneuriat immigrant et le concept de « *mixed embeddedness* » (Kloosterman *et al.*, 1999). Ce concept permet de rendre compte de l'importance pour les entrepreneurs immigrants d'être insérés non seulement dans des réseaux ethniques (donc en lien avec leurs origines), mais également dans des réseaux professionnels au sein du milieu d'accueil. En effet, le sur-encastrement dans un réseau ethnique peut conduire à des effets négatifs : pressions pour fournir une aide financière à la communauté, embaucher des personnes issues de cette communauté, etc. (Razin, 2002). Certes, le parallèle mérite ajustements. En effet, dans le cas d'un transfert, il n'existe pas, à proprement parler, de réseau ethnique pour le nouvel arrivant (mais sans doute est-il plus aisé pour un néo-rural d'entrer en contact avec d'autres néo-ruraux plutôt qu'avec des autochtones). Cependant, la constitution d'un réseau dans le milieu d'accueil peut être utilisée comme un moyen de se « désencastrier » de son réseau d'origine et donc d'atteindre une situation de « *mixed embeddedness* ».

La constitution d'un réseau professionnel dans le milieu d'accueil pour se « désencastrier » du réseau professionnel d'origine

Jean-Louis travaillait avant le transfert plutôt pour de grandes entreprises du secteur industriel. Suite au transfert, il a modifié son activité et a développé un CD-Rom touristique des départements de la région puis un magazine d'informations locales afin de répondre aux besoins de la clientèle locale. « *Quand on s'est installés ici, j'ai voulu développer une activité touristique, donc m'adapter à la région en disant : dans le fond, ce qui serait bien, c'est d'arriver à faire en sorte que le plus gros de ma clientèle soit ici pour que je ne sois plus dépendant de Paris ou de la région parisienne ou des grandes villes comme Bordeaux. Donc, j'ai lancé, il y a trois ans, un guide touristique sur CD-Rom.* »

Or, la problématique de l'ancrage local de l'entrepreneur est plus prégnante en milieu rural qu'urbain. La légitimité territoriale de l'entreprise (son enracinement dans le temps et son imprégnation dans des réseaux partenariaux, institutionnels et experts locaux) joue ainsi, pour les entreprises en milieu rural, un rôle au moins aussi important, si ce n'est plus, que la légitimité concurrentielle (Marchesnay, 1998). Les cas étudiés montrent que la recherche d'un ancrage local peut même conduire à un changement radical d'activités, la continuation de l'activité initiale étant finalement destinée à financer le développement de nouvelles activités plus adaptées au milieu d'accueil. Les raisons de cette recherche d'ancrage local que l'on retrouve, à des degrés divers, chez presque tous les entrepreneurs interrogés (sauf Laurent) semblent diverses : sortir d'une situation d'isolement local, contrebalancer la perte de clients dans le milieu d'origine, limiter les déplacements liés à l'entretien d'une clientèle géographiquement éloignée, etc.

La recherche d'un ancrage local

Nancy (consultante en muséologie) affirme détenir une compétence et une réputation mondiale, son seul concurrent étant installé aux Etats-Unis. Pourtant, elle cherche de plus en plus à développer une activité dans son

milieu d'accueil: « *J'essaye de faire partie de projet dans le Gers...Il y a un projet sur une installation de dinosaures avec le conseil régional [...] Je travaille avec quelques autres gens du village en disant qu'on peut monter un village d'art...J'ai des dépendances assez importantes, alors on constate que ça serait possible d'en adapter une comme galerie pour les artistes et une autre pour des artistes en résidence.* »

La question des effets du transfert de TPE sur la composition du réseau de son dirigeant ouvre donc de nombreuses pistes de recherche. Nous proposons dans la section suivante une démarche méthodologique destinée à explorer une partie d'entre elles.

5. Proposition d'un cadre de recherche

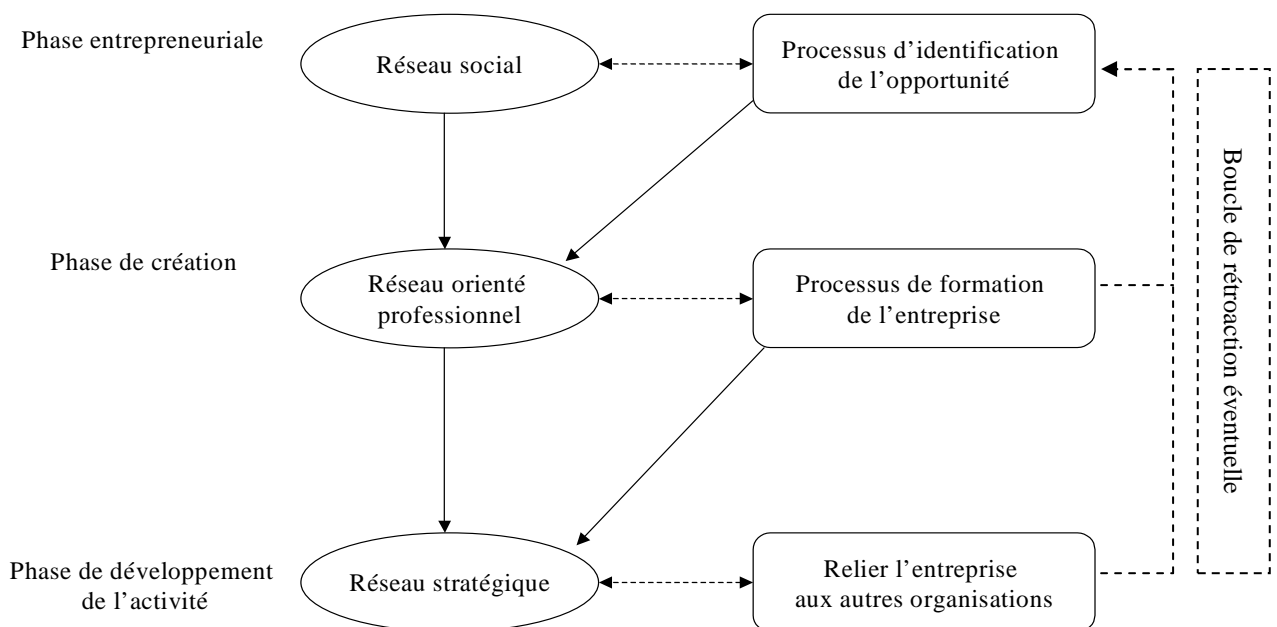
Il convient à ce point de rappeler que l'objet de la présente communication n'est pas de constituer une recherche complète débouchant sur des résultats empiriques présentant un fort niveau de validité interne et de validité externe. Les modalités de sélection des cas étudiés, cas auxquels nous avons conféré un caractère illustratif, ne garantissent pas la saturation théorique (Yin, 1988) au regard de notre objet de recherche. De même, au sein de chaque cas, les modes de collecte des données utilisées ne permettent pas d'avoir une vision complète des réseaux de l'entrepreneur et de leurs évolutions suite au transfert, que ce soit sous l'angle relationnel ou sous l'angle structurel.

Dans ces conditions, il s'agissait avant tout de dégager les pistes de réflexion les plus porteuses et de préciser les questions de recherche poser en introduction de manière à faciliter la mise en place, dans une deuxième phase, d'un dispositif de recherche empirique plus lourd. De ce point de vue, les objectifs assignés ont été atteints. En effet, l'analyse des 10 cas de transferts de TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural ont permis de souligner :

- la diversité des logiques sous-tendant ce type d'opération et, corrélativement, la diversité des situations dans lesquelles les entrepreneurs se trouvent lorsqu'ils mettent en œuvre le transfert. En conséquence, toute recherche portant sur cet objet se doit d'adopter une approche taxinomique de manière à prendre en compte cette diversité sans pour autant aboutir à une représentation exagérément atomisée du phénomène. L'utilisation, à cette fin, des trois types de logiques de disjonction de l'entrepreneur par rapport à son milieu d'origine distinguées en partie 3 apparaît comme une solution particulièrement intéressante.
- L'interpénétration forte entre les questions de recherche que nous avons initialement posées en introduction. Il semble difficile, au regard des données empiriques à notre disposition, de traiter ces deux questions de manière complètement déconnectée dans la mesure où l'attitude de l'entrepreneur vis-à-vis de son nouveau milieu d'accueil, et en particulier sa volonté de reconstituer, dans ce nouvel environnement, des réseaux qui puissent être utiles au développement de son entreprise, dépendra des circonstances qui ont conduit à la décision de transfert en zone rurale isolée. On peut ainsi logiquement penser que cette volonté sera plus forte lorsque le déménagement a été motivé par la volonté de l'entrepreneur de prendre du recul par rapport à son milieu d'origine (types 1 et 2 versus type 3).
- L'intérêt de s'appuyer, pour analyser le parcours des entrepreneurs néo-ruraux et les conséquences de ce parcours sur leurs réseaux, sur le modèle de Butler et Hansen (1991) présenté en partie 2. Ce modèle permet en effet de mieux comprendre le rôle des réseaux de l'entrepreneur dans le devenir de l'entreprise qu'il crée en mettant en parallèle les grandes phases de la démarche entrepreneuriale et les évolutions concomitantes dans la nature des réseaux mobilisés. La linéarité du modèle originel de

Butler et Hansen lui confère toutefois un caractère exagérément déterministe que l'étude des transferts de jeunes TPE de milieux urbains vers des milieux ruraux est de nature à atténuer. En effet, un tel transfert constitue un événement perturbateur plus ou moins lourd dans le parcours d'une TPE. Ainsi, pour certaines d'entre elles, les perturbations générées ne remettront que marginalement en cause les liens entretenus avec les réseaux sur lesquels l'entrepreneur s'était initialement appuyé pour fonder son entreprise dans son milieu d'origine. A l'inverse, dans certains cas, ces perturbations seront telles qu'elles créeront une rupture, contraignant l'entrepreneur à reprendre son processus de construction d'un réseau organisationnel depuis le début. Cette rupture introduira ainsi une boucle de rétroaction dans le modèle Butler et Hansen (voir modèle modifié, schéma 2).

Schéma 2 - Positionnement de notre problématique par rapport au modèle de Butler et Hansen (1991)



Source : D'après Butler et Hansen (1991), p. 3

En conséquence, une exploration plus approfondie des nombreuses pistes de recherche potentiellement fécondes mises en évidence à partir de la présente étude exploratoire doit s'articuler, à notre sens, autour de la problématique suivante :

Dans quelle mesure le transfert d'une TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural constitue-t-il une rupture dans son évolution obligeant l'entrepreneur, pour soutenir le développement de son affaire, à reconstituer des réseaux (personnel, social, d'affaires et informationnel) dans son nouveau milieu d'accueil ?

De manière plus détaillée, trois axes de recherche semblent se dessiner.

Un premier axe porte sur le rôle des réseaux préexistants de l'entrepreneur dans sa décision de transfert. Il s'agit, dans ce cadre, de s'interroger sur les relations existant entre la logique

sous-jacente au choix du transfert vers une zone rurale, d'une part, et, les comportements en matière de réseautage adoptés par l'entrepreneur après le transfert.

Le deuxième axe a trait aux liens maintenus dans les réseaux du milieu d'origine, avec les sous-questions suivantes :

- Pour chaque type de réseau (réseau personnel, réseau social, réseau d'affaires et réseau informationnel), comment les liens avec le milieu d'origine évoluent-ils ? Lesquels sont maintenus et par quels moyens ?
- A l'inverse, quels sont les liens perdus/abandonnés et pourquoi ?

Le troisième axe porte sur la constitution d'un réseau dans le milieu d'accueil avec les sous-questions suivantes :

- Dans quels cas l'entrepreneur cherche-t-il à se constituer un réseau local ? et pourquoi ?
- La constitution de nouveaux réseaux locaux en zone rurale (nécessitant des investissements temporels et personnels importants) est-elle compatible avec le maintien des réseaux initiaux urbains (qui, par exemple, nécessite de nombreux déplacements) ?

Afin de traiter empiriquement cette problématique et ces trois axes de recherche, nous prévoyons de réaliser prochainement une étude empirique *ad hoc* dans le prolongement de ce travail exploratoire. Le protocole de recherche envisagé est le suivant :

Le terrain d'étude choisi sera unique. La région roannaise pourrait être un terrain approprié. Il s'agit d'un bassin économique en totale restructuration suite à d'importantes baisses de l'emploi dans les secteurs du textile et de l'armement. Cette zone relativement enclavée est pourtant susceptible d'attirer de nouveaux arrivants en quête d'une qualité de vie rurale et de tarifs immobiliers avantageux à une heure de grandes villes comme Lyon, Saint-Etienne ou Clermont-Ferrand. Des études complémentaires sont toutefois nécessaires afin de déterminer l'ampleur du phénomène des transferts de TPE sur cette zone.

Pour être sélectionné, un enquêté devra avoir effectué un transfert impliquant une mobilité lointaine (plus de 200 km) en provenance d'un milieu urbain et ce dans un période récente (entre 2002 et 2006). *A priori*, toutes les activités sont concernées mais nous souhaitons nous focaliser sur des TPE sans salarié et âgées lors du transfert d'au moins 3 ans (afin de n'avoir que des cas d'entreprises déjà bien installées dans leur milieu d'origine lors du transfert). Un cas sera composé d'au moins 3 interlocuteurs : l'entrepreneur, un acteur de son réseau d'origine et un acteur de son réseau dans le milieu d'accueil.

Les données seront recueillies auprès de l'entrepreneur par entretien rétrospectif. Ce dernier comportera deux parties : un entretien semi-directif prenant la forme d'un récit de vie contextualisé au transfert (afin d'identifier les raisons et le contexte de la prise de décision du transfert) puis un questionnaire formalisé destiné à identifier son réseau avant le transfert et au moment de l'entretien. Pour cela, nous aurons recours à un « générateur de ressources ». Cette alternative au générateur de noms permet d'identifier le réseau que l'entrepreneur a véritablement utilisé pour réaliser une activité donnée (Franke, 2005 et Van Der Gaag et Snijders, 2005, cités par Borges, 2007). L'analyse de ces données s'appuiera sur la technique de la « lentille bifocale » utilisée par Coviello (2005) pour cartographier le réseau d'une entreprise naissante à chaque étape de sa création. Il s'agit de constituer une matrice du réseau à partir des données qualitatives puis de mesurer, pour chaque étape, la taille, la densité, la centralité et la proportion des types de liens en ayant recours au logiciel Ucinet. Cette technique permet ensuite de comparer les réseaux de plusieurs entrepreneurs et leur évolution.

A partir de ces cartographies de réseau, l'histoire de certaines relations pourra être approfondie dans un entretien ultérieur. Des données déclaratives seront ensuite recueillies auprès des acteurs du réseau de l'entrepreneur au moyen d'entretiens afin de comprendre leur perception du transfert (ou de l'arrivée en ce qui concerne les acteurs du milieu d'accueil) ainsi que l'historique de la relation (Zott *et al.*, 2007). Une triangulation des données sera ainsi possible (Yin, 1988). Elle permettra notamment de faire émerger les principales difficultés relationnelles occasionnées par le transfert tant avec le réseau d'origine qu'avec les acteurs du milieu d'accueil.

Conclusion

L'analyse de la littérature et l'exploitation des 10 cas d'entrepreneurs ayant transféré leur entreprise d'une agglomération urbaine vers une zone de l'espace rural isolé a permis de montrer que l'étude de ce type de trajectoire spatiale, encore atypique, constitue un champ de recherche particulièrement riche et prometteur en raison du caractère révélateur de ces opérations de transfert. Ces dernières permettent en effet de mettre en évidence à la fois le degré de dépendance de l'entrepreneur par rapport aux réseaux dont il dispose dans son milieu local d'origine et sa capacité d'adaptation, ainsi que celle de son entreprise, à un nouveau milieu qui lui est moins familier. Cette communication contribue ainsi à apporter une meilleure compréhension des déterminants de l'adoption, par certains entrepreneurs, de ce type particulier de parcours géographique et des conséquences qu'il peut avoir sur la santé et le fonctionnement de l'affaire qu'ils dirigent. Elle a notamment permis de mettre en avant les principaux questionnements et pistes de travail qui seront explorés empiriquement de manière plus approfondie dans une phase ultérieure de la recherche. La réalisation d'un tel programme de travail académique, centré sur un objet de recherche jusqu'ici peu étudié en tant que tel, est, à notre sens, particulièrement utile. Elle doit en effet permettre la production des connaissances opératoires sur les processus de transferts de TPE du monde urbain vers le monde rural afin de guider l'action, tant des pouvoirs publics qui souhaitent promouvoir et aider ces transferts en vue de favoriser un développement économique territorialement plus équilibré, que des individus qui souhaitent en nombre toujours croissant¹⁰ profiter de la généralisation de l'Internet à haut débit pour concilier une meilleure qualité de vie avec une démarche entrepreneuriale réussie.

Bibliographie

- Adler P., Kwon S.-W. 2002. Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review* 27(1) : 17-40
- Aldrich H, Zimmer C. 1985. Entrepreneurship through Social Networks. In DL Sexton, RW Smilor (Eds.), *The art and science of entrepreneurship*: 3-24. Ballinger Publishing Company: Cambridge

¹⁰ Un sondage réalisé en 2005 par l'institut Ipsos révèle ainsi que 34% des citoyens interrogés envisageaient de s'installer un jour de manière durable à la campagne et 13% comptaient entreprendre des démarches en ce sens dans les 5 années à venir. En outre, près des deux tiers des citoyens intéressés par une implantation en milieu rural souhaitaient y poursuivre leur vie professionnelle, soit en tant que salarié, soit en créant ou en reprenant une activité.

- Assogba Y, Fréchette L, Desmarais D. 2000. Le mouvement migratoire des jeunes au Québec. La reconfiguration du réseau social, un repère pour étudier le processus d'intégration. *Nouvelles Pratiques Sociales* **13**(2): 65-78
- Bidart C, Fribourg B. 2004. "Qui sont mes proches?" Proximités spatiales, proximités sociales dans les évolutions des réseaux relationnels de jeunes entrant dans l'âge adulte, *Quatrièmes journées de la proximité*: Marseille
- Borges C. 2007. Formation du capital social entrepreneurial: entrepreneurs technologiques et essaimage universitaire, *Doctorat en Sciences de Gestion, HEC Montréal*
- Brouwer A.E., Mariotti I., Van Ommeren J.N. 2004. The Firm Relocation Decision: An Empirical Investigation. *Annals of Regional Sciences* **38** : 335-347
- Butler JE, Hansen EL. 1991. Network evolution, entrepreneurial success, and regional development. *Entrepreneurship and Regional Development* **3**(1): 1-16
- Chaubaud D., Ehlinger S., Perret V. 2003. Les incubateurs d'entreprises innovantes : un réseau entrepreneurial reconfiguré ?. *Actes de la XII^e Conférence de l'AIMS*, Les Côtes de Carthage, 3-6 juin
- Chevalier P. 2000. Dynamiques tertiaires de l'espace rural, *Thèse de doctorat de géographie*. Université Paul Valéry, Montpellier 3
- Chevalier P. 2005. Stratégies de localisation des entreprises non agricoles et pérennité économique dans les campagnes de faibles densités, *Colloque "Faire Campagne"*: Rennes
- Coviello NE. 2005. Integrating qualitative and quantitative techniques in network analysis. *Qualitative Market Research* **8**(1): 39-60
- Dubini P, Aldrich H. 1991. Personal and Extended Networks Are Central to the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing* **6**(5): 305
- Figuereido O., Guimaraes P., Woodward D. 2002. Home-field advantage: Location Decisions of Portuguese Entrepreneurs. *Journal of Urban Economics* **52** : 341-361
- Font E. 2000. Les activités non agricoles dans la recomposition de l'espace rural. L'Harmattan : Paris
- Font E, Thireau V. 1997. Les réseaux entrepreneuriaux en zone de faible densité. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* **5**: 709-722
- François-Noyer V., Philippart P. 2005. La création d'entreprise par un chercheur fonctionnaire : la gestion du désencastrement. *Finance Contrôle Stratégie* **8**(1) : 49-71
- Galloway L, Mochrie R. 2005. The use of ICT in rural firms: a policy-orientated literature review. *Info : the Journal of Policy, Regulation and Strategy for Telecommunications, Information and Media* **7**(3): 33
- Gilly JP., Lung Y. 2004. Proximités, secteurs et territoires. *Actes des 4^{ème} journées de la proximité*, Marseille, 17-18 juin
- Gilmore A., Carson D. 1999. Entrepreneurial Marketing by Networking. *New England Journal of Entrepreneurship* **12**(2): 31-39
- Granovetter M. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* **78**(6): 1360-1380
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* **91**(3) : 481-510
- Granovetter M. 1995. The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In Portes A. (Ed.), *The Economic Sociology of Immigration* : 128-165. Russell Sage Foundation
- Grossetti M. 2001. Les effets de proximité spatiale dans les relations entre organisation: une question d'encastrement. *Espaces et Sociétés* (101-102): 203-219
- Grossetti M. 2005. Proximities and embedding effects, *Fifth Proximity Congress*: Bordeaux
- Hill J, McGowan P, Drummond P. 1999. The development and application of a qualitative approach to researching the marketing networks of small firm entrepreneurs. *Qualitative Market Research* **2**(2): 71-81

- Hite JM. 2005. Evolutionary Processes and Paths of Relationally Embedded Network Ties in Emerging Entrepreneurial Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice* **29**(1): 113
- Huault I. 2004. Une analyse des réseaux sociaux est-elle utile pour le management ? Puissance et limites d'une théorie de l'encastrement structural. In Huault I. (Coord.), *Institutions et gestion* : 49-67. Vuibert : Paris
- Hung H. 2006. Formation and Survival of New Ventures: A Path from Interpersonal to Interorganizational Networks. *International Small Business Journal* **24**(4) : 359-378
- Jack SL. 2005. The role, use and activation of strong and weak network ties: a qualitative analysis. *The Journal of Management Studies* **42**(6): 1233-1258
- Jack SL, Anderson AR. 2002. The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing* **17**(5): 467-487
- Jenssen JI, Koenig HF. 2002. The effect of social networks on resource access and business start-ups. *European Planning Studies* **10**(8): 1039-1046
- Johannisson B. 1986. Network strategies: management technology for entrepreneurship and change. *International Small Business Journal* **5**(1): 19-30
- Johannisson B. 1987. Beyond process and structure: social exchange networks. *International Studies of Management & Organization* **17**(1): 3-23
- Johannisson B. 2004. Building global complexity and local diversity – building glocal development strategies. *7th SAM/IFSAM world congress "Management in a World of Diversity and Change: Göteborg, 4-7 juillet*
- Johannisson B, Alexanderson KN, Senneseth K. 1994. Beyond anarchy and organisation: entrepreneurs in contextual networks. *Entrepreneurship and Regional Development* **6**: 329-356
- Jourdan N. 2004. Les transferts interrégionaux d'établissements : Forte progression entre 1996 et 2001. *INSEE Première* (949)
- Julien P-A. 2005. *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance: une métaphore des romans policiers*. Les Presses Universitaires du Québec
- Julien P-A, Lachance R. 2006. Réseaux personnels, d'affaires et informationnels: une dynamique complexe, *8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*: Fribourg, Suisse
- Kloosterman R, van der Leun J, Rath J. 1999. Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research* **23**(2): 252-266
- Larson LA, Starr JA. 1993. A Network Model of Organization Formation. *Entrepreneurship Theory and Practice* **17**(2): 5-15
- Marchesnay M. 1998. L'entrepreneuriat rural en quête de légitimités. In Miclet, Sirieix, Thoyer (Eds.), *Agriculture et Alimentation en Quête de Nouvelles Légitimités*: 199-220. Economica : Paris
- Marchesnay M. 2004. L'hypofirme, fondement de l'hypermodernité ? *Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*: Montpellier, octobre
- Mitchell JC. 1973. Networks, norms and institutions. In J Boissevain, JC Mitchell (Eds.), *Network Analysis. Studies in Human Interaction*: 2-35. The Hague: Mouton
- Morel B, Redor P. 2006. Enquêtes annuelles de recensement 2004 et 2005: La croissance démographique s'étend toujours plus loin des villes. *INSEE Première* (1058)
- O'Donnell A. 2004. The nature of networking in small firms. *Qualitative Market Research* **7**(3): 206-217
- Observatoire des Territoires. 2005. *Dynamique et diversité des territoires français*. La Documentation française: Paris
- Offner J, Pumain D. 1996. Réseaux sociaux et territoires. In J Offner, D Pumain (Eds.), *Réseaux et territoires - significations croisées*. Editions de l'aube: La Tour d'Aigues

- Rallet A, Torre A. 2004. Proximité et localisation. *Economie Rurale*(280): 25-41
- Razin E. 2002. The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* **8**(1/2): 162-167
- Romo F.P., Schwartz M. 1995. The Structural Embeddedness of Business Decisions: The Migration of Manufacturing Plants in New York State, 1960 to 1985. *American Sociological Review*. **60** : 874-907
- Roussel V, Bégon M. 2005. Les nouveaux venus et leur rapport au territoire: Etude de cas dans le Massif Central. *Revue de l'Economie Méridionale* **53**(212): 463-481
- Schutjens V, Stam E. 2003. The evolution and nature of young firm networks: A longitudinal perspective. *Small Business Economics* **21**: 115-134
- Sergot B. 2007. La personnalisation des décisions de localisation : Le cas des créations de nouveaux sites dans les secteurs de l'industrie manufacturière et de l'édition de logiciels, *Finance Contrôle Stratégie* **10**(4) : 111-140
- Shields JF. 2005. Does rural location matter? The significance of a rural setting for small business. *Journal of Developmental Entrepreneurship* **10**(1): 49-63
- Sorenson O., Audia P.G. 2000. The Social Structure of Entrepreneurial Activity: Geographic Concentration of Footwear Production in the United States 1940-1989. *American Journal of Sociology* **106**(2) : 424-462
- Sorenson O., Stuart T. 2003. The Geography of Opportunity: Spatial Heterogeneity in Founding Rates and the Performance of Biotechnology Firms. *Research Policy* **32** : 229-253
- Stam E. 2007. Why Butterflies Don't Leave : Locational Behavior of Entrepreneurial Firms. *Economic Geography* **83**(1) : 27-50
- Szarka J. 1990. Networking and Small Firms. *International Small Business Journal* **8**(2): 10-22
- Torres O. 2003. Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité. *Revue Française de Gestion* (144) : 119-138
- Uzzi B. 1996. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review* **61**(4): 674
- Uzzi B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness . *Administrative Science Quarterly* **42**(1) : 35-67
- Van Dijk J., Pellenbarg P.H. 2000. Firm Relocation Decisions in The Netherlands: An Ordered Logit Approach. *Papers in Regional Sciences* **79** : 191-219
- Williamson O. E. 1985. *The economic institutions of capitalism*. The Free Press :London
- Yin R.K. 1988. *Case study research: Design and methods*. Sage : Newbury park, CA
- Uzzi B. 1997. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly* **42**: 35-67
- Zimmermann J.B. 1995. Dynamiques industrielles : Le paradoxe du local. In Rallet A, Torre A., *Economie industrielle et économie spatiale : Un état des lieux*. Economica : Paris
- Zott C, Nguyen Huy Q. 2007. How entrepreneurs use symbolic management to acquire resources. *Administrative Science Quarterly* **52**: 70-105