

Chapitre 8

L'ancrage territorial des entreprises de la filière des plantes à parfum, aromatiques et médicinales dans la vallée de la Drôme (Biovallée)



Marie-Laure Duffaud-Prévo

SUPAGRO

Laboratoire Innovation UMR951

Montpellier, France

ml.duffaud.prevo@gmail.com

Ressources

Plantes à parfum

Ce chapitre est paru dans :
Adeghal M., Genin D., Hanafi A., Landel P-A, Michon G. (2019).
L'émergence des spécificités locales dans les arrière-pays méditerranéens. Les Impromptus du LPED, n°5, Laboratoire Population-Environnement-Développement, UMR 151 (AMU – IRD), Marseille, 399 p.

Dans les années 1980, des entreprises sont créées dans la partie haute d'une vallée reculée du sud-est de la France, le Diois. C'est le début d'une success story d'entreprises spécialisées dans la transformation de plantes à parfum aromatiques et médicinales qui représentent aujourd'hui environ 300 emplois dans la vallée. Fortement innovantes, elles sont des leaders du secteur et exportent dans le monde entier. Cet article présente ce cas d'étude en étudiant la construction de cette spécificité, les facteurs d'ancrage de ces entreprises en intégrant les dimensions temporelles et spatiales. Il montre que l'ancrage se fait à partir d'arguments techniques, authentiques et éthiques (TAE) et d'autre part que les ressources à l'origine de l'ancrage sont multilocales.

In the 1980s, companies were created in the upper part of the Drome valley, the Diois, in south-eastern France. It's the beginning of a success story of companies specializing in the processing of aromatic, medicinal and perfume plants, which today represent about 300 jobs in the valley. Very innovative, they are leaders in this sector and export all over the world. This article presents this case study by showing the construction of this specificity, the anchoring factors of these companies by integrating temporal and spatial dimensions. It shows that anchoring is based on technical, authentic and ethical arguments (TAE) and that the resources at the origin of anchoring are multi-local.

Ressources
multilocales

Introduction

La mondialisation impacte aujourd'hui tous les espaces de la planète mis en relation dans une concurrence frontale. Cette concurrence n'est pas nouvelle aussi bien pour l'industrie que pour l'agriculture. À titre d'exemple, l'exode rural qui vide les massifs montagneux français à partir du XIX^e siècle est lié fortement à cette concurrence, qui n'était pas nécessairement internationale comme c'est le cas depuis 1945 où l'on a assisté, suite aux accords internationaux de l'après-guerre, à une spectaculaire ouverture des frontières et à une baisse des tarifs douaniers. Dans cette configuration spatiale mondialisée, les espaces ruraux de faible densité sont souvent marqués par des handicaps du point de vue de l'accessibilité, des conditions de production et ceci impacte fortement les entreprises et questionne leur ancrage territorial. Les études concernant l'ancrage territorial des entreprises sont devenues un classique de la science régionale (Zimmermann, 1998 ; 2005 ; Colletis et al., 1997). Elles répondent à un enjeu de société fort, celui de la crainte des délocalisations. La recherche des déterminants de l'ancrage s'est orientée vers plusieurs hypothèses.

Un des axes les plus importants concerne les effets d'agglomération des entreprises communément appelés les modèles territoriaux de l'Innovation (Moulaert & Sekia, 2003), appellation générique des districts (Marshall, 2004), systèmes productifs locaux (Courlet, 2002), milieux innovateurs (Crevoisier, 2006), régions apprenantes (Jambes, 2001) ou simplement territoires (Pecqueur, 2007). Mais ces études concernent surtout des espaces urbains ou périurbains. Que se passe-t-il dans les marges géographiques, espaces d'expérimentation porteuses d'innovations potentielles ?

(Giraut, 2009). Analysées finement dans la science régionale, les innovations mises en œuvre dans ces processus se sont orientées vers la création de ressources spécifiques et patrimoniales (Landel & Senil, 2009) illustrées dans le domaine agricole par des approches renouvelées du terroir (Bérard et Marchenay, 1995 ; Delfosse, 2011) ou des SyAl (Systèmes Agroalimentaires Localisés). C'est dans ce champ de recherche que se situe notre travail, celui de comprendre les déterminants de l'ancrage des entreprises avec le postulat d'une spécificité construite par les acteurs locaux.

Notre recherche est inductive. Elle se base sur un cas tout à fait original, celui d'une vallée rurale dans le sud-est français, la vallée de la Drôme, qui abrite un cluster d'entreprises de la filière des plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PPAM). Installées dans les années quatre-vingts par des néoruraux principalement suisses et néerlandais, elles connaissent aujourd'hui une croissance forte de leur chiffre d'affaires.

Dans le cadre d'une thèse de géographie (Duffaud-Prévost, 2015), nous avons réalisé 75 entretiens semi-directifs avec différents types d'acteurs (entrepreneurs, producteurs, clients, concurrents, techniciens de la filière) et analysé la documentation disponible sur les entreprises (articles de presse, sites web, rapports d'activités, documents internes) et sur l'activité de la filière sur le territoire. Les résultats couvrent une période historique longue concernant l'histoire du territoire (principalement depuis le XVIII^e siècle), et une période de 30 ans concernant l'histoire des entreprises. L'intégration de la durée semble être une composante essentielle de la compréhension de la spécificité d'où cette approche de géohistoire.

Ce texte présente donc les modalités de construction de cette spécificité par des petites et moyennes entreprises de la filière des plantes à parfum, aromatiques et médicinales et propose à partir de ce cas des pistes pour

l'ancrage territorial des entreprises dans un espace rural à faible densité humaine.



Photo 1. plantations de Thyms bio dans la vallée de la Drôme (© Photo : M.L. Duffaud-Prévost)

I. Caractériser la spécificité : un cluster d'entreprises de la filière des plantes à parfum, aromatiques et médicinales

La vallée de la Drôme et plus particulièrement sa partie amont, le Diois, appartient à l'arrière-pays méditerranéen français. Cette région est marquée par une très faible densité (souvent inférieure à 10 habitants /km²) et un relief montagneux, même si les altitudes ne sont pas très élevées, puisque la moitié du territoire se situe entre 600 et 1 000 mètres.

Elle abrite pourtant un tissu industriel comprenant un ensemble de petites entreprises de transformation de plantes à parfum, aromatiques et médicinales, majoritairement biologiques et qui pourvoit environ 300 emplois aujourd'hui. Elles existent depuis une trentaine d'années et ont déjà acquis une réputation importante, notamment dans les domaines de l'extraction végétale, de la cosmétique et de la phytothérapie. Elles couvrent des positionnements variés en termes de transformation : séchage pour l'herboristerie, distillation, extraction avec des solvants, surgélation. Certaines entreprises s'arrêtent à la première transformation, d'autres vont plus loin : cosmétiques, produits pharmaceutiques. Toutes ont un point commun, elles travaillent de la matière première produite en agriculture biologique. Elles sont liées à des producteurs locaux sous des formes variées : SICA, coopérative, ou contrats plus ou moins informels.

Il s'est ainsi créé une spécificité agro-industrielle dans cette vallée avec des entreprises spécialisées dans l'extraction intermédiaire de plantes (hors extractions complexe de type CO₂ supercritique) dont la prescription a fortement augmenté depuis les années 2000, ainsi que dans la production et première transformation de plantes dont les référentiels techniques étaient inexistantes ou anciens.

Au début des années 1970, rien ne laisse

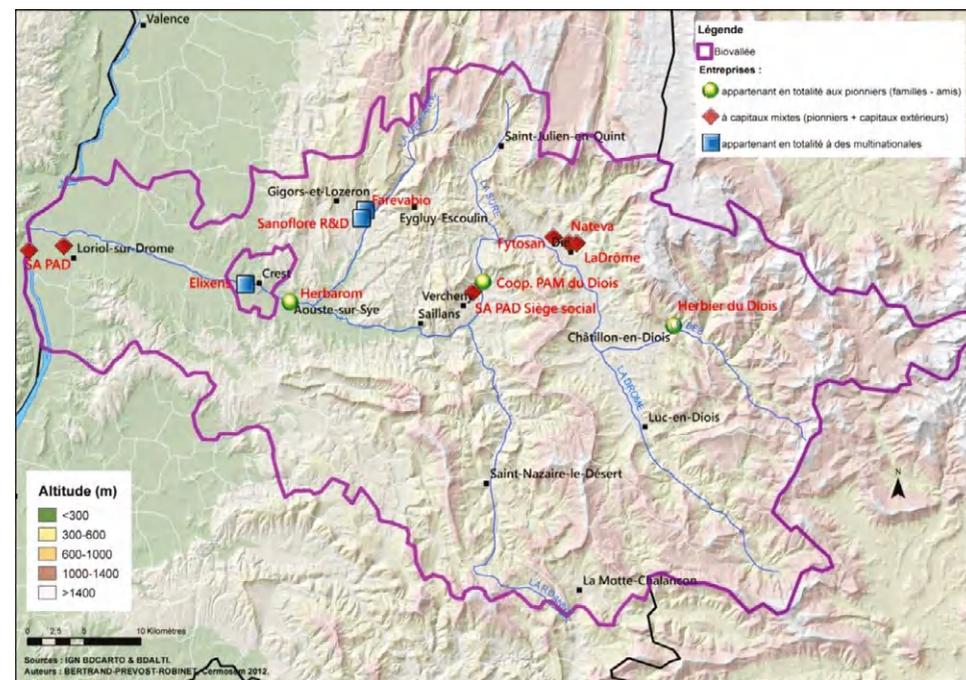
supposer une telle évolution dans le Diois. Le pays connaît des difficultés : isolement, vieillissement de la population, exode rural. C'est dans ce contexte qu'arrivent, comme dans de nombreuses montagnes françaises, des néo-ruraux. Nombreux sont les tâtonnements et difficultés du départ, pour des gens qui n'ont pas de formation agricole, mais l'acharnement est manifeste. Pendant une dizaine d'années, ils testent différentes activités. C'est en 1984 que des agriculteurs néo-ruraux et locaux du haut et bas Diois créent un CETA (Centre d'études techniques agricoles) sur les plantes aromatiques suivi d'une coopérative dont le premier directeur (1985-1990) est l'un d'entre eux. Dans la foulée, deux autres entreprises sont créées, l'une plutôt spécialisée sur l'herboristerie, l'autre sur les huiles essentielles. Dans les années 1990, les entreprises se multiplient par essaimage. Il s'agit la plupart du temps de rupture au sein des entreprises ou de développement de nouveaux types de transformations : l'herboristerie, extraits, distillation, même si chaque entreprise pratique un peu les autres transformations qui servent parfois à écouler des stocks invendus dans un marché. C'est le cas de plantes pour l'herboristerie qui sont distillées ou l'inverse. Les entrepreneurs (sauf un) sont encore principalement des néo-ruraux originaires d'Europe du Nord, ce qui est un atout dans des marchés encore très orientés vers ces espaces. Les localisations ne sont pas remises en question, ni les modèles économiques s'inscrivant dans une

différenciation des produits dans la filière par le bio qui progressivement prend une grande expansion.

Cette période est donc marquée par le renforcement de l'activité et la construction d'une identité de l'entreprise dans son fonctionnement interne : vente directe ou pas, choix d'un aval privilégié et degré d'avancée vers le produit fini. À partir du milieu des années 2000, les entreprises de la vallée connaissent une spectaculaire augmentation de leur chiffre d'affaires. C'est ce qui va donner la tonalité de cette troisième période. C'est vers 2004-2005 qu'il y a un réel décollage. La croissance des chiffres d'affaires entre 2006 et 2010 est de l'ordre de 75 %. Actuellement, ces

entreprises emploient près de 300 personnes. Concernant la production agricole, cela concerne 160 exploitations et un peu plus de 800 hectares, chiffres stables depuis 1988 selon le Recensement Général de l'Agriculture. Pendant cette période, le contexte commercial, c'est-à-dire la demande du marché, se modifie profondément au bénéfice de la filière en raison de la médiatisation de risques sanitaires (Oishi, 2002) comme les parabènes utilisés massivement dans les cosmétiques (Levy, 2010). Un autre fait majeur est le rachat ou des prises de participation par de grandes marques de la cosmétique ou de la parfumerie. Il s'agit de cas classiques d'achat de compétences (Carimtrand &

Carte 1 : localisation des entreprises de PPAM dans la vallée de la Drôme (2015)



Ballet, 2008). Deux seulement aujourd'hui fonctionnent avec des capitaux familiaux. L'ancrage de l'entreprise est donc profondément réinterrogé dans cette période avec toutefois un constat : les entreprises confirment leur localisation dans la vallée de la Drôme. Il y a donc bien un intérêt à rester là, malgré les contraintes imposées par le milieu et soulignées par les acteurs : la distance et le retard de livraison des produits, la capacité d'accueil des clients étrangers dans des structures hôtelières et de restauration en

hiver, la capacité de répondre aux exigences de vie personnelle (qualité des écoles, offre culturelle) d'une main d'œuvre d'origine urbaine et très qualifiée. Signe que la relation au lieu est primordiale et qu'au-delà de l'entreprise, c'est la spécificité liée à ce lieu qui a été reconnue.

Quels sont alors les ressorts de leur ancrage ? Qu'est ce qui les retient à ce lieu sachant qu'aujourd'hui seulement 20 à 30 % de la production se situe dans la vallée ?



Photo 2. vue de la ferme expérimentale de sanoflore (© Photo : M.L. Duffaud-Prévost)

II. Les facteurs d'ancrage de la spécificité

II.1 L'ancrage territorial des entrepreneurs

Cette création doit beaucoup à un contexte, celui des années 1970 en France. Il est marqué par le retour à la terre de néo-ruraux. Les débuts sont difficiles, mais comme le souligne l'un d'entre eux « on ne voulait pas revenir chez nous honteux d'avoir échoué ». Conjuguant le désir de rester là et celui souvent exprimé de « faire quelque chose pour le pays », ils se lancent dans des projets d'entreprises comme beaucoup d'entre eux. (Saleilles, 2010 ; Lenain et al., 2009 ; Cognard, 2010), parce que c'est le moyen pour eux de rester sur place. Ainsi, l'ancrage repose d'abord sur la volonté des acteurs de rester là, c'est-à-dire un ancrage personnel des entrepreneurs, comme l'a montré Séverine Saleilles (2006) dans sa thèse sur les entrepreneurs néo-ruraux. Ils se singularisent en effet par cette volonté d'intégration personnelle et/ou de participation au développement local. Certes, les néo-ruraux ne sont pas les seuls dans l'histoire de ces entreprises, mais ils ont lancé les initiatives et leur double culture a impulsé un nouveau modèle dans lequel leurs ressources propres, en l'occurrence leurs réseaux (Saleilles, 2007 ; Saleilles & Sergot, 2013) ont joué un grand rôle. Formalisé aujourd'hui dans les théories des ressources de l'entrepreneur (Chevalier et al., 2007 ; Boutillier 2004).

II.2 Les dynamiques territoriales en périphérie des dynamiques de filière

Une de nos hypothèses concernant la réussite de ce cluster était qu'il avait largement

bénéficié des héritages et de la culture lavandière notamment en termes de savoir-faire. En réalité, cette hypothèse n'est qu'à moitié confirmée.

Certes, la lavande fine sauvage a joué un rôle économique particulièrement important en Diois (Duffaud-Prévost, 2016). Dès le début du XIX^e siècle, les exploitations de la région fournissent les industries grasse et lyonnaise qui quadrillent les montagnes du Sud-Est par un réseau de courtiers. Ainsi, la lavande entre dans l'économie locale. Elle est en effet, à l'origine de fortunes importantes. Le marché de la lavande va rester très fluctuant dans l'après-guerre et toujours très spéculatif. Dans les années 1980, pour lutter contre la concurrence bulgare et l'effondrement des cours, les producteurs du Vaucluse et des Alpes de Haute-Provence demandent et obtiennent la création d'une AOC, le 18 décembre 1981. Au-delà des enjeux économiques, l'empreinte culturelle de cette plante aura profondément marqué ces régions de moyenne montagne jusqu'à aujourd'hui. Ce n'est pas un hasard si de grandes entreprises de la filière des plantes à parfum, aromatiques et médicinales ont vu le jour dans le Sud-Drôme et sont encore aujourd'hui des leaders du secteur en conventionnel. Le Diois, en revanche, ne connaît pas de position dominante, malgré l'expérience éphémère d'un syndicat de producteurs d'essence de lavande des Alpes du Diois en 1906.

Dans l'économie de cueillette ancienne, la lavande accompagnait une autre plante identitaire de cueillette, le tilleul. Il est en arrière-plan de ces marchés avec lesquels il a beaucoup de similitude. Ramassage d'appoint, il accompagne la lavande aux mêmes altitudes. Les témoignages concordent sur cet apport financier considérable. Ce produit est aussi emblématique que la

lavande qu'il a accompagnée, y compris dans les circuits de collecte et les entreprises d'aval qui se sont construites progressivement dans le secteur. Articulant des produits d'altitudes différentes, ces entreprises collectent aussi bientôt les « herbes de Provence » que sont le thym (qui pousse en abondance dans ces secteurs), le romarin, la sarriette. C'est le sud de la Drôme qui a tiré profit de ces ressources et de grosses entreprises du secteur se sont créées dans cette zone comme les Ets Reynaud (Montbrun), Ets Bontoux (Montguers et Saint Auban-sur-Ouvèze), Ets Henri Saisse & Fils (Montbrun) qui, aujourd'hui encore, sont des leaders mondiaux. Mais c'est le sud du département qui est concerné et non la vallée qui nous intéresse.

Toutefois, la dynamique institutionnelle qui s'est installée autour de ces entreprises a fonctionné, elle, à l'échelle départementale. La chambre d'agriculture s'est orientée assez tôt vers les plantes à parfum, aromatiques et médicinales via son service SUAD (Services d'utilité agricole et de développement) et a lancé de nombreuses recherches sur les plantes à parfum, aromatiques et médicinales (thym, romarin, tilleul, menthe...). C'est dans ce cadre que sont établis des liens avec l'université de Montpellier. La Chambre faisait les expérimentations de terrain pour l'université. À proximité le CFPPA, (Centre de formation professionnelle et de promotion agricole) de Nyons, créé en 1957, s'est spécialisé depuis 1984 dans la culture et la transformation de plantes à parfum, aromatiques et médicinales et le responsable de cette formation va très rapidement en assurer la réputation, avec l'organisation de rencontres technico-économiques renommées. Le contexte de la création de ces formations et de ces rencontres est clairement celui de répondre au besoin de

diversification de l'agriculture confrontée à des excédents de production et de baisse des marges, à des besoins qui augmentent et qui ne sont pas satisfaits. Les années 1980 sont aussi le moment où l'Institut technique national (Itepm) implante des ingénieurs dans la Drôme, d'abord en « station volante » hébergés par le CTIFL (Centre Technique des Fruits et légumes) avant de les fixer à la station de la Vesc à Montboucher sur Jabron dans le même département.

Ainsi, du point de vue de la filière, le Diois est en situation périphérique. Il a fourni les industries grassoises au début du siècle mais les gros opérateurs se sont installés dans le Sud-Drôme. Ceci est d'abord un obstacle dans la mesure où cela empêche la création d'une autre coopérative commercialisant de la lavande dans le Diois. Il est aussi en périphérie dans l'AOC lavande et peine à rentrer dans les critères de celle-ci. En revanche sont commercialisés des aromatiques (thym, sarriette, origan, basilic) et du tilleul en agriculture biologique. De plus, la densité institutionnelle est forte à l'échelle du département. Et les acteurs sont en lien avec la recherche, notamment pour des expérimentations sur les thyms.

Lorsque les néo-ruraux arrivent, ils ne sont pas dans ces réseaux conventionnels. Leur spécificité va se construire en marge de ces réseaux mais avec certains héritages. En effet, des savoirs percolent depuis le secteur conventionnel (les techniques de distillation, le matériel disponible, l'habitude de cultiver des plantes non alimentaires...). Si la coopérative est autorisée progressivement à vendre de l'huile essentielle de lavande, c'est parce qu'elle est de culture biologique. Et en attendant, il a fallu se positionner sur des plantes non cultivées dans le sud du département comme la mélisse. La valorisation dans l'AOC n'est

pas utilisée, car la différenciation en agriculture biologique permet d'accéder à des circuits de vente plus spécifiques. Enfin, concernant la production, la percolation entre les deux « mondes » (lavandier-conventionnel et plantes médicinales-biologiques) est plus délicate. En effet, les entreprises du Diois cherchent des producteurs de plantes à parfum, aromatiques et médicinales, mais selon un technicien de la chambre d'agriculture, « il est très difficile de faire faire autre chose que de la lavande à un lavandier » en raison des habitudes culturelles et techniques liées à cette culture. De fait, les héritages lavandiers seront utilisés uniquement lorsqu'il y aura besoin de patrimonialiser la production locale dans un contexte de concurrence.

II.3 Des dynamiques collectives informelles.

Une autre hypothèse avancée concernant l'ancrage est la dynamique de cluster c'est-à-dire la force du réseau d'entreprises localisées. En réalité, les ressorts de l'ancrage ne recouvrent pas ceux classiquement mis en avant dans les systèmes productifs locaux en particulier les connaissances partagées qui mènent à l'innovation.

Les collaborations varient dans le temps. Au départ, la situation exige un partage des connaissances car les référentiels techniques sont peu précis. Les agriculteurs expérimentent. C'est le temps des partages favorisés par des financements publics importants notamment les PIDA (Programmes intégrés de développement agricole), dont le but était de « favoriser le développement économique d'un produit ou d'une filière de production sur un marché préalablement identifié [...] par l'association

de partenaires [...] de manière à créer une dynamique collective. » (www.rhonealpes.fr). Les partenaires visés sont les groupements collectifs. L'enjeu est d'importance, il s'agit de mutualiser de la connaissance ancrée localement. Mais dans un contexte de concurrence forte, les entreprises, dès qu'elles le peuvent, s'équipent individuellement pour rester discrètes sur leurs choix de production et sur les techniques de transformation. Nous retrouvons ici les mêmes difficultés que connaissent certains pôles de compétitivité qui peinent à enclencher des processus collaboratifs.

Ainsi, très tôt dans la construction du réseau d'entreprises, les projets de collaborations échouent malgré les liens d'amitié personnelle. En effet, les partages entre des fonctions de production ou de transformation ont des résultats différents en termes de valeur ajoutée. De ce fait, chacun est tenté d'aller sur des niches de rentabilité maximale et dans la mesure où les réseaux sont les mêmes et la spécificité très étroite, ils sont d'emblée concurrents et ils se prennent des marchés. Comme le dit un des entrepreneurs « ce produit était unique sur le marché, nous étions une poignée à le produire dans le monde, mais nous étions tous dans la vallée ! ».

Ces tensions confirment la difficulté à construire des savoirs partagés à l'échelle d'un collectif d'entreprises dans une filière spéculative. Ainsi s'affirme le paradoxe de la filière de niche : un besoin de collectif et une culture du secret. De fait, les acteurs s'éloignent malgré les liens amicaux anciens qui les lient. Mais désormais, c'est la concurrence qui domine et les faits témoignent de ce repli : suppression des journées portes ouvertes de la ferme expérimentale, craintes d'essaimage. Par ailleurs, les prises de participation mutuelles dans les coopératives diminuent quand les

avals sont absorbés par des grands groupes. C'est ainsi l'aval (les multinationales) qui verrouille les prises de participation en amont. Toutefois, les relations personnelles se maintiennent entre acteurs qui pour la plupart ont un passé commun, au moins via le personnel de l'entreprise quand la direction a changé. De fait, malgré la concurrence, les relations entre entreprises locales perdurent. Les connaissances circulent implicitement un peu comme dans le cadre des districts italiens dans lesquels « les secrets sont dans l'air ». Elles se diffusent également dans le cadre des essaimages d'entreprises via les dirigeants et les producteurs, qui changent de structures. Les dépannages entre entreprises se maintiennent, y compris parfois du travail

en sous-traitance. Cela aboutit à créer une configuration collective d'entreprises. Ainsi, malgré l'aspect informel, ce réseau d'entreprises permet une accumulation de connaissances localisées qui produit de l'ancrage. En effet, ces entreprises restent là parce qu'il y a des intérêts à être en proximité les unes avec les autres car la réputation du lieu est forte. En effet, comme le souligne un entrepreneur : « si quelqu'un cherche un produit à base de plantes, il est à peu près sûr qu'entre nous tous dans la vallée, il trouvera la solution ». L'effet « cluster » joue donc non pas de l'intérieur, dans la mesure où les entreprises partagent entre elles de moins en moins, mais de l'extérieur par la réputation de cette agglomération d'entreprises.



Photo 3. Vue du Diois où arrivent les Néo-ruraux (© Photo : M.L. Duffaud-Prévost)

III. La spécificité renouvelée : les différents modes d'ancrage

Cette réputation se nourrit également de caractéristiques liées au lieu et qui permettent de valoriser les produits. Il est intéressant de noter que ces caractéristiques vont évoluer avec le temps pour renforcer la spécification. En effet, dans la mesure où la spécificité se base sur des produits génériques (au sens où ils peuvent être fabriqués ailleurs), les arguments territoriaux vont se renforcer pour renouveler la spécificité des produits.

Celle-ci se base au départ sur une double différenciation : des plantes rares en agriculture biologique. Le choix du bio est aussi militant et alternatif et il est très lié à la dynamique identitaire des individus comme l'a montré Denise Van-dam (2006). Cela implique un savoir cultiver et un savoir transformer qui ont été construits par les acteurs. Le premier enjeu est technique.

Toutefois, ces connaissances se diffusent dans d'autres régions, les acteurs mettent alors en avant d'autres caractéristiques qui viennent renouveler la spécificité. C'est l'étape de patrimonialisation des héritages de la lavande. Lorsque les clients visitent le terrain, c'est d'abord ce patrimoine qui est mis en avant et donné à partager, alors qu'il joue au départ un rôle très secondaire dans la spécification (Duffaud-Prévost, 2016), puis c'est l'histoire même de ces entreprises considérées aujourd'hui comme les entreprises pionnières des plantes à parfum, aromatiques et médicinales en agriculture biologique. Le second enjeu est alors de prouver l'authenticité de la production.

Troisième étape pour se différencier de la concurrence, ils mettent en avant leurs pratiques anciennes de développement durable. Le troisième enjeu est donc ici éthique. La coopérative a toujours invité ses clients à les amener sur le terrain et dans les exploitations, à leur présenter le soutien

au développement local que représentent ces entreprises. Outre l'aspect social et économique, les entreprises mettent en avant la qualité des paysages, la faible densité humaine (garante selon elle d'absence de pollution), la qualité des bâtiments en éco-construction et qui produisent de l'électricité, les récompenses financières données aux employés qui viennent travailler à vélo. Certaines, aujourd'hui, commencent à utiliser la réputation du projet Biovallée (Grand projet porté par la région visant à faire de cette vallée un éco-territoire de référence) pour renforcer la spécificité. L'ancrage se base donc sur des qualités qui évoluent dans le temps et se cumulent : d'abord techniques, puis authentiques, et enfin éthiques que nous abrégons sous l'acronyme TAE. (Duffaud-Prévost, 2015).

IV. Les échelles associées à ces spécificités : Une dynamique multilocale comme élément de l'ancrage

Les espaces mobilisés par les entreprises s'inscrivent à l'échelle mondiale. Ce qui peut paraître surprenant pour d'aussi petites entreprises et une aussi petite filière car c'est par l'Ailleurs que se construit le marché des entreprises. En effet, les marchés sont d'abord presque exclusivement pour l'exportation. Aujourd'hui, elles exportent environ 30 % de leur production, ce qui est important pour des PME, TPE. Ceci pour des raisons de gammes de plantes, de gammes de prix, de garantie des approvisionnements. L'approvisionnement local aujourd'hui représente environ 20 % à 30 %. Ces achats extérieurs n'ont pas entraîné la chute de la production locale mais celle-ci plafonne et n'arrive pas à suivre la demande trop importante pour les superficies disponibles. Les financements sont aussi aujourd'hui largement extérieurs ; mais ce n'est pas une nouveauté. Dès le départ, les réseaux des néo-ruraux se trouvent aussi à l'étranger. Pour ce qui est des financements publics (filière plantes à parfum, aromatiques et médicinales, filière biologique, union européenne, Ministère.) toutes les échelles sont sollicitées. Les connaissances sont aussi très multilocales : savoir-faire commerciaux des néo-ruraux, savoirs techniques des agriculteurs locaux ont été couplées à des connaissances extérieures acquises via des réseaux de producteurs, les institutions de la filière, des stages d'étudiants, un voyage d'étude financés par la Fondation de France (découvrir l'agriculture bio dans d'autres pays du monde). Elles sont réintégrées et assimilées localement. Dans la période de la croissance, ce sont les connaissances juridiques, marketing, informatiques qui sont à aller chercher à l'extérieur. D'où la force des multinationales qui disposent de ce type d'expertise. Cette appropriation spatiale large fait système

entre les différents besoins de l'entreprise. Elle ouvre les espaces pour les autres composantes. Par exemple, le fait de vendre à l'étranger met en relation les entrepreneurs avec des clients qui peuvent devenir des investisseurs. Ceux-ci peuvent réclamer une gamme de produits autres pour lesquels il faut acheter de la matière première ailleurs. Ces clients peuvent aussi devenir pour vous de nouveaux acheteurs qui veulent un produit plus spécifique. Ainsi se construisent des réseaux d'acteurs qui mêlent différents types d'informations et différentes échelles. Ces réseaux de contacts fonctionnent largement sur une logique de confiance et d'axes de solidarité tels que les a décrit Marc Grannoveter (1994) en sociologie économique. Cette construction « amicale » et de confiance explique une mobilisation spatiale aléatoire. Ainsi, ceci explique en partie le fait que la pratique des échelles n'est pas ordonnée (du local au mondial). Les échelles sont sollicitées en fonction de leur utilité directe. Par exemple, c'est d'abord l'échelle internationale qui est sollicitée car c'est là que se situe le marché puis ensuite le marché national. Aujourd'hui, le marché international est ré-envisagé comme espace de redéploiement face à la concurrence française. Ensuite les échelles ne s'emboîtent pas forcément : les acteurs passent du local à l'international par exemple, comme c'est le cas pour acquérir des connaissances en agriculture biologique. Pour les financements publics, il ne s'agit plus de réseaux amicaux mais de mise en relation directe d'espaces autour d'un enjeu précis et localisé. Ce rapprochement spatial qui court-circuite les échelles institutionnelles est qualifié de particulièrement innovant et efficace par les acteurs locaux. Ces réseaux d'acteurs peuvent fonctionner sur un mode fermé (connaissances

stratégiques, financements, marchés) sur des circuits privés, et ouverts (informations filières, financements publics, connaissances du personnel).

Le verrouillage n'est pas lié à l'échelle. Il est fortement ancré dans l'esprit de la filière qui est souvent sur des créneaux de niche et dans le fait qu'il s'agit de PME (Julien and Marchesnay, 1988). Ainsi, le lieu de la concurrence est aussi celui de la proximité géographique. Les partages (volontaires) ne sont pas plus fréquents dans la proximité géographique que dans l'éloignement. Certains entrepreneurs affirment l'inverse, car l'Ailleurs est un espace protégé du regard des entreprises concurrentes qui sont à proximité. Il est donc privilégié par des acteurs qui semblent, au regard de leur pratique, avoir « apprivoisé » la distance.

Ainsi, on aboutit à un système spatial multilocal (plus que multiscale), avec des domaines d'ouverture et de fermeture, qui articule territoire (au centre) et réseau (au-delà). Cette géographie révèle en outre des espaces de continuités matérialisés par une densité de relation, voire une superposition de relation. Concernant le territoire, se superposent le territoire local des entreprises, enchâssé dans une réalité géographique et culturelle (le Diois), lui-même portion d'un territoire plus vaste, celui du développement de la lavande. Cette superposition n'est pas anodine dans la construction des ressources locales. En outre, les espaces en continuité, moins identitaires comme la vallée de la Drôme, sont progressivement absorbés dans une logique d'extension locale de la production. Désormais, cet ensemble spatial Diois et vallée de la Drôme est visible institutionnellement dans le Projet Biovallée. Au-delà de cet enchevêtrement territorial, fait de superpositions et d'extensions, le

système entre dans une logique de réseau qui vise à répondre aux besoins spécifiques des entreprises. L'ancrage est ici le résultat d'une appropriation de ressources à plus ou moins longue distance et d'insertion dans un système plus global de circulation d'informations et de connaissances, dont les grandes rencontres internationales sont les lieux essentiels. Ces agencements révèlent donc un fonctionnement territorial au centre d'un réseau de relations articulant différents lieux et différentes échelles.

Conclusion

Cette étude apporte des éléments qui confirment, prolongent ou questionnent la question de l'ancrage des spécificités. Les spécificités créées ne sont pas toujours directement enchâssées dans un processus cumulatif local. Certes, l'impulsion de la dynamique est locale et la part du lieu essentielle. La dynamique collective reste ici informelle car rapidement les entreprises s'inscrivent dans des rapports de concurrence. C'est donc plus la compétition qui domine que la coopération. Ceci n'empêche pas l'émergence d'une spécificité liée à l'effet d'agglomération, via la réputation. Localement, la spécification se construit sur la durée par des révélations et valorisations successives, à partir de ressources révélées de nature « Technique, Authentique et Ethique » (Duffaud-Prévoist, 2015). Mais dans le cas d'une filière au marché labile, un territoire ne peut disposer ni renouveler à l'infini ses ressources. Le système territorial relève de l'autonomie et non de l'autarcie et peut mobiliser des ressources qui peuvent se révéler multilcales (Crevoisier & Jeannerat, 2009). L'ancrage des spécificités nécessite donc une capacité à révéler des ressources locales qui retiennent l'activité, mais aussi, et c'est une seconde interprétation de l'ancrage, une capacité à ancrer des ressources mobiles. Cette étude nous montre que l'ancrage résulte de la force du lieu et de son insertion renouvelée dans la mondialisation. Toutefois, des questions restent posées, notamment celles de la dépendance à l'extérieur, en particulier concernant les connaissances. Dans une dynamique combinatoire, l'équilibre reste crucial dans le rapport de force entre le local et « l'Ailleurs ».

Boutillier S.

- 2004 : « L'entrepreneur, les économistes et le progrès technique : éléments de réflexion à partir du Potentiel de Ressources de l'entrepreneur ». Documents de travail du Lab.RII, Université Côte d'Opale, Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation, 21 p.

Carimentrand A., Ballet J.

- 2008 : « L'acquisition des compétences par le recours au marché de contrôle d'entreprises : le cas du marché des cosmétiques responsables. » La Revue des Sciences de Gestion, 231-232, 123-126.

Chevalier P., Dedeire M., Michun, S.

- 2007 : « Ressources entrepreneuriales et territoires ruraux. » REM. Revue de l'économie méridionale, 55, 27-51.

Collectif

- 1985. Actes des 1^{ères} rencontres techniques et économiques, plantes aromatiques et médicinales, Nyons, CFPPA de Nyons.

Colletis G., Gilly J. P., Pecqueur B., Perrat J., Zimmermann J. B.

- 1997 : « Firms et territoires: entre nomadisme et ancrage ». Espaces et sociétés, 88, 115-138.

Courlet C.

- 2002 : « Les systèmes productifs localisés. Un bilan de la littérature. » Études et recherches sur les systèmes agraires, 33, 27-40.

Crevoisier O.

- 2006 : « Économie régionale, économie territoriale : la dynamique des milieux innovateurs. » Territoires et enjeux du développement régional. Éditions Quæ.

Crevoisier O., Jeannerat H.

- 2009 : « Les dynamiques territoriales de connaissance: relations multilocales et ancrage regional. » Revue d'Économie industrielle, 77-99.

Darbre P., Aljarrah A., Miller W., Coldham N., Sauer M., Pope G.

- 2004 : « Concentrations of parabens in human breast tumours. » Journal of Applied Toxicology, 24, 5-13.

Duffaud-Prévost M.-L.

- 2015 : « L'ancrage territorial par une géographie multilocale : le cas des entreprises de la filière des plantes à parfum, aromatiques et médicinales dans la vallée de la Drôme. » Université Paul Valéry, Montpellier 3.

Duffaud-Prévost M.-L.

- 2016 : « La "révolution de la lavande" dans les montagnes drômoises : l'exemple du Diois. » Études drômoises.

Giraut F.

- 2009 : « Innovation et territoire, les effets contradictoires de la marginalité. » Revue de géographie alpine, T97, 6-10.

Granovette R.M.

- 1994 : « Business groups. » The handbook of economic sociology, 453-475.

Jambes J.P.

- 2001 : Territoires apprenants : esquisses pour le développement local du XXI^e siècle, Éditions L'Harmattan.

Julien P.A., Marchesnay M.

- 1988 : La petite entreprise. Principes d'économie et de gestion, Paris, Vuibert

Landel P.A., Senil N.

- 2009 : « Patrimoine et territoire, les nouvelles ressources du développement. » Développement durable et territoires 15 p.

Lenain M.A., Mamdy J.F., Rieutort L.

- 2009 : « Les très petites entreprises inventives d'entrepreneurs migrants et ancrage territorial: positionnement de recherche ». In: XLVI^e colloque de l'ASRDLC-Clermont-Ferrand, 2009. 8.

Levy N.

- 2010 : « Les parabènes au quotidien. » in Cultures sciences chimie [Online], Dossiers transversaux méthodes et pratiques scientifiques.

Marshall A.

- 2004 (8^e édition)- 1890 : Principles of Economics, Digireads.com.

Moulaert F., Sekia F.

- 2003 : "Territorial Innovation Models: A Critical Survey". Regional Studies, 37, 289 - 302.

Muchnik J., Sainte Marie C. D.

- 2010 : Le temps des Syal. Techniques, vivres et territoires, Versailles, Quæ

Oishi S.

- 2002 : "Effects of propyl paraben on the male reproductive system". Food and Chemical Toxicology, 40, 1807-1813.

Pecqueur B.

- 2007 : « L'économie territoriale: une autre analyse de la globalisation. » L'Économie politique, 41-52.

Saleilles S.

- 2006 : « Les entrepreneurs néoruraux : une ancrage territorial atypique. » In: Les mondes ruraux à l'épreuve des sciences sociales, 2006 Dijon. 16 p.

Saleilles S.

- 2007 : « L'entrepreneur néorural et son réseau personnel: une étude exploratoire ». Université Montpellier I.

Saleilles S.

- 2010 : « Les trajectoires des entrepreneurs néoruraux. » Journal of Social Management-Revue Européenne des Sciences Sociales et du management, 8, 137-160.

Saleilles S., Sergot B.

- 2013 : « Les transferts de TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural isolé: des trajectoires spatiales atypiques riches d'enseignements sur la coévolution des TPE et des réseaux de leurs dirigeants. » Géographie, économie, société, 15, 89-115.

Van-Dam D.

- 2006 : « Une exploration des liens entre dynamiques identitaires et développement territorial. Le cas des agriculteurs biologiques. » Rurality. Sciences sociales et mondes ruraux contemporains.

Zimmermann J.B.

- 2005 : « Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial. » Revue de l'IRES, 21-36.

Zimmermann J.B.

- 1998 : « De la proximité dans les relations firmes-territoires : Nomadisme et ancrage territorial. » GREQAM, 115-137.