

DE LA « VOLATILITE » A L'ANCRAGE TERRITORIAL : UN ESSAI D'ANALYSE DE LA COMPETITIVITE A BASE TERRITORIALE DES ENTREPRISES

Bekono Ohana, Sébastien Magloire

Université de Douala Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Appliquée

Douala- Cameroun

sbekono@yahoo.fr

Résumé :

Cet article se propose d'approfondir la nature du lien entre le lieu d'implantation de la firme (partagé entre « *volatilité* » et « *ancrage territorial* ») et sa compétitivité, afin d'aboutir dans une phase empirique, à une caractérisation du comportement territorial des industries agroalimentaires de l'économie camerounaise. L'analyse entend s'appuyer sur un regard contingent du comportement spatial des firmes, envisagé comme interférant avec des variables environnementales et des facteurs de contingences classiques. Le soubassement théorique se veut combinatoire du courant *RBV* et *l'approche relationnelle* de Dyer et Singh (1998), complétés par les contributions de l'économie régionale. Au-delà des enjeux économiques véritables, ce travail voudrait enrichir l'approche des stratégies sur la problématique de la territorialisation des firmes. Il s'agit d'inscrire la capacité concurrentielle de la firme sur des arguments pluriels relevant de son « éco-système ».

Mots-clés : Avantage concurrentiel- Comportement spatial- Espace- Stratégie- Territoire.

DE LA « VOLATILITE » A L'ANCRAGE TERRITORIAL : UN ESSAI D'ANALYSE DE LA COMPETITIVITE A BASE TERRITORIALE DES ENTREPRISES

INTRODUCTION

Le territoire suscite depuis quelques décennies, un réel intérêt autant pour les institutionnels, le monde universitaire que les entreprises (Zimmermann, 1998, 2003, 2005 ; Torres, 2003 ; Razafindrazaka & Durantaye, 2008 ; Stervinou, 2009 ; Saives, 2011 ; Purseigle & Chouquer, 2013 ; Bazillier *et al.*, 2014). Plusieurs analyses économiques le considèrent comme un niveau pertinent d'analyse (Ferguene, 2003) et postulent qu'il est à la base des ressources idiosyncrasiques, sources d'avantage concurrentiel et de développement local (Benko & Pecqueur, 2001). Pour les entreprises en l'occurrence, une meilleure insertion territoriale, se révèle stratégique à plus d'un titre (Carluer, 2006 ; Razafindrazaka & Durantaye, 2008). Elle permet notamment de parer aux effets de la mondialisation et participe à la construction d'aptitudes et capacités dynamiques inimitables et spécifiques, produits des nœuds de proximités pluriels (géographique, culturelle voire relationnelle, technologique et organisationnelle) et complexes (Saives, 2001). De façon progressive, les entreprises placent le territoire¹ au centre de la gestion compétitive de la *flexibilité* et de la différenciation des produits, symptomatiques des limites d'une stratégie exclusive de maîtrise de coûts. Bréchet et Saives (2001) distinguent ainsi quatre types de rentes liés au territoire : les rentes dites *ricardiennes* (localisation géographique privilégiée), de *monopole* (mécanismes de protection institutionnels), de *quasi-ricardiennes de territoriales* (milieu innovateur, potentiel d'émulation, coopération, etc.) et de *quasi-rentes marshalliennes ou organisationnelles* (capacités organisationnelles spécifiques).

Si dans bon nombre de cas, ces recherches sont menées dans un contexte occidental, très peu d'études abordent la question dans le cadre des régions en développement, pourtant marquées

¹ Entendu ici comme espace, lieu d'implantation ou d'appartenance de la firme.

par des identités et des patrimoines culturels pluriels. Le présent travail se propose d'explorer les modalités stratégiques sources d'avantage concurrentiel, des comportements territoriaux des industries agroalimentaires de l'économie camerounaise (IAA-EC).

Nous partons d'une **métaproposition** à savoir, que face au contexte agroalimentaire actuel, des *solutions territoriales*, sources de *rentes et quasi-rentes* existent ; **reste à préciser la nature ainsi que les logiques sous-jacentes d'acquisition.**

Le soubassement théorique se veut combinatoire du courant *RBV* et *l'approche relationnelle* (Dyer et Singh, 1998), complétés par les contributions de l'économie régionale. A la suite de Saives (2001, 2011) et de Zimmermann (1998, 2005, 2008), nous considérons le territoire comme un *construit social* (firmes-acteurs institutionnels), vecteur des capacités dynamiques d'interaction et d'apprentissage, bien plus qu'un simple réceptacle de l'activité économique (filiation *ricardienne* de l'espace).

1. UNE APPROCHE THEORIQUE COMBINATOIRE

Plusieurs champs théoriques nous paraissent nécessaires, à la reformulation de notre problématique inscrite en Stratégie.

1.1. LA LOCALISATION OU LA LOGIQUE D'ALLOCATION OPTIMALE DES RESSOURCES

Selon l'analyse classique des comportements spatiaux, les entreprises procèdent à une logique de choix initial, fondée sur l'accessibilité au meilleur coût à des facteurs de production donnés. Dans ce cadre, la localisation relève d'un « *espace-lieu* » (Courlet et Pecqueur, 1991) ou d'un « *espace-coût* » (Zimmermann, 1986), support (hostile ou non) d'une distribution géographique de facteurs exogènes, à partir duquel l'entreprise recueille et développe les sources d'avantages concurrentiels. Cette approche confère la primauté d'un accès à des ressources de *proximité géographique* dans des conditions environnementales, politiques et sociales non hostiles. A cette *stratégie de localisation*, est associée à une série d'avantages (Dunning, 1981 ; Bréchet, 1996 ; Saives, 2001). Elle peut être considérée comme une force concurrentielle de nature géographique, liée par exemple à la différence de coût d'accès aux facteurs de production (main d'œuvre, finances, matières premières, transport et communication, R&D, économies d'échelles, effets d'expérience ; etc.). L'avantage peut également provenir des caractéristiques du marché (proximité, potentiel, degré d'ouverture,

circuit de distribution) ou des politiques publiques (libre échange, barrières tarifaires, réglementations commerciales et administratives, normalisation technique, climat politique stable, qualité de l'accueil institutionnel, incitations publiques, etc.), voire des règles purement concurrentielles (décloisonnement des marchés, etc.).

Ainsi considérée, la compétitivité de l'entreprise s'inscrit dans sa relative « *nomadité* » (Zimmermann, 2003), mais reste fondée sur des arguments strictement économiques et par conséquent insuffisants (Zimmerman, 1991 ; 1998 ; Courlet et Pecqueur, 1991 ; Courlet, 2001 ; Pecqueur, 2007). En effet, les considérations d'ordre socio-économique (Rallet et Torre, 1995) et la logique de création de ressources (localisées) par la firme semblent hors d'analyse (Porter, 1993). Des travaux relevant des Sciences régionales, de l'Economie spatiale et du *GREMI* (1992, 1993) améliorent l'analyse et proposent des modèles alternatifs qui mettent en avant d'autres perspectives notamment la logique *co-construction* firmes/territoires des ressources et compétences stratégiques (Rallet et Torre, 1994 ; Saives, 2002 ; 2011).

1.2. DE LA LOCALISATION AU TERRITOIRE OU LA LOGIQUE DE CRÉATION DE FACTEURS

Les économistes industriels, à travers les modèles spatiaux, proposent de sortir des hypothèses néoclassiques. Ils considèrent que certaines ressources localisées peuvent être produites par les firmes (Porter, 1993) ou par des *systèmes localisés* de production/ innovation (Gaffard, 1990). En effet, les acteurs économiques ne sont seulement pas demandeurs de sites (c'est-à-dire de paniers de facteurs localisés), ils contribuent dans certaines situations à la constitution de l'offre de site et à la création de ressources localisées. Au modèle de localisation traditionnel, se greève dorénavant celui de « *territorialisation* » (Saives, 2001), qui consacre la firme « ancrée » sur un territoire. (*Tableau 1*)

Tableau 1. Alternative du comportement spatial des firmes : entre localisation et territorialisation

	Stratégie de LOCALISATION	Stratégie de TERRITORIALISATION
Firme	Logique de choix initial réversible (firme volatile)	Logique d'ancrage
Appréhension de l'espace	Lieu Proximité géographique	Territoire Proximités géographique et organisée (technologique, organisationnelle, culturelle, relationnelle, institutionnelle, économique)
Nature des facteurs mobilisés localement	Facteurs de localisation donnés, exogènes	Ressources et aptitudes (R&A) activées
Modalité(s) d'accès aux facteurs	Marchandes	Processus d'activation simple (autorité) ou complexe (incitation + confiance)
Compétitivité	Par les coûts (d'accès), logique d'allocation et d'accessibilité (réduction des coûts de transaction)	Par la construction et l'appropriation de rentes diversifiées : rentes et quasi-rentes ricardiennes et de monopole, quasi-rentes organisationnelles
Durabilité de l'avantage concurrentiel « spatial »	Peu abordée dans la littérature (réversibilité)	Abordée par les propriétés des R&A territoriales et de leurs processus de mobilisation : valeur, tacite, spécificité et complexité, concourant à l'inimitabilité, la non-substituabilité et à la longévité des avantages concurrentiels construits
Dynamique du modèle	Réversibilité des choix Logique d'allocation optimale ou satisfaisante	Logique de construction cumulative de capacités dynamiques d'apprentissage

Source : Saives, 2001, p.13.

Le comportement spatial des firmes peut donc être perçu comme partagé entre une logique d'exploitation de ressources exogènes (la *localisation*) et la recherche de l'efficacité à long terme ou logique de création de ressources (la « *territorialisation* »). Dans le premier cas, le territoire se présente comme **offreur** de ressources génériques, c'est-à-dire des structures quasi-banalisesées du type zone industrielle ou lieux équipés des services adaptés au développement d'une technologie. Dans le second, le territoire se présente comme un « *moyen d'action stratégique* », forme d'organisation industrielle, espace construit par la firme et structuré par des réseaux, ou encore, **milieu** constitué par un ensemble spatial et collectif d'acteurs, dont les logiques d'interactions et d'apprentissage génèrent des ressources spécifiques locales (districts industriels marshalliens, *clusters*, *pôles de compétitivité*) (Graffard ; 1990 ; Colletis et Pecqueur, 1993 ; Saives, 2001). Le territoire génère ainsi un « *capital organisationnel* » difficilement imitable, une efficacité organisationnelle faite d'échanges marchands et non marchands au sein de systèmes locaux de production et d'innovation. Un tel processus de construction peut être à l'origine d'*externalités* plus ou

moins « spécifiques » selon les politiques locales et territoriales menées. Cette conception emprunte la double vision de *facteurs exogènes* (actifs spécifiques territorialisés) géographiquement plus accessibles (minimisation des coûts de transaction) mais aussi *endogènes*, puisque densifiés par des mécanismes d'émulation locale (apprentissage collectifs).

Cette perspective d'analyse se rapproche de la notion de « *rencontre productive* », processus collectif de co-production de ressources stratégiques indivisibles firme-territoire (Colletis & Pecqueur, 1993 ; Zimmermann, 2003 ; 2005). Elle marque l'intérêt d'un référentiel théorique porté sur une « *conjonction de proximités* » (géographique, organisationnelle, technologique, culturelle, institutionnel, etc.) pour instruire les comportements stratégiques des entreprises.

1.3. L'APPORT DES COURANTS RBV ET INSTITUTIONNEL

L'approche fondée sur les ressources de l'entreprise, axée sur la création d'un avantage concurrentiel décisif et défendable dans une logique plutôt proactive, permet d'appréhender les facteurs de localisation comme des ressources mobilisées par la firme pour construire ses sources d'avantages concurrentiels. En effet, la fonction de l'entreprise (Penrose (1954), est d'utiliser des ressources productives en vue de fournir des biens et services selon des plans conçus et mis en œuvre à l'intérieur de l'entreprise. En ce sens, l'entreprise constitue, plus qu'une unité administrative, une collection de ressources productives. Dès lors, elle s'engage dans des processus de création de ressources et participe par la même occasion à la production des territoires, dans une logique de construction territoriale.

Selon plusieurs auteurs (Barney, 1991 ; Grant, 1991 ; Peteraf, 1993), l'ancrage territoriale d'une firme, peut se présenter autant pour elle (l'offre de ressources hétérogènes idiosyncrasique) que pour le territoire (l'offre de territoire selon les propriétés de rareté, non substituabilité, non reproductivité, et non transférabilité, qui confère son attrait) comme une source d'avantage concurrentiel (Mechin-Delabarre, 2006).

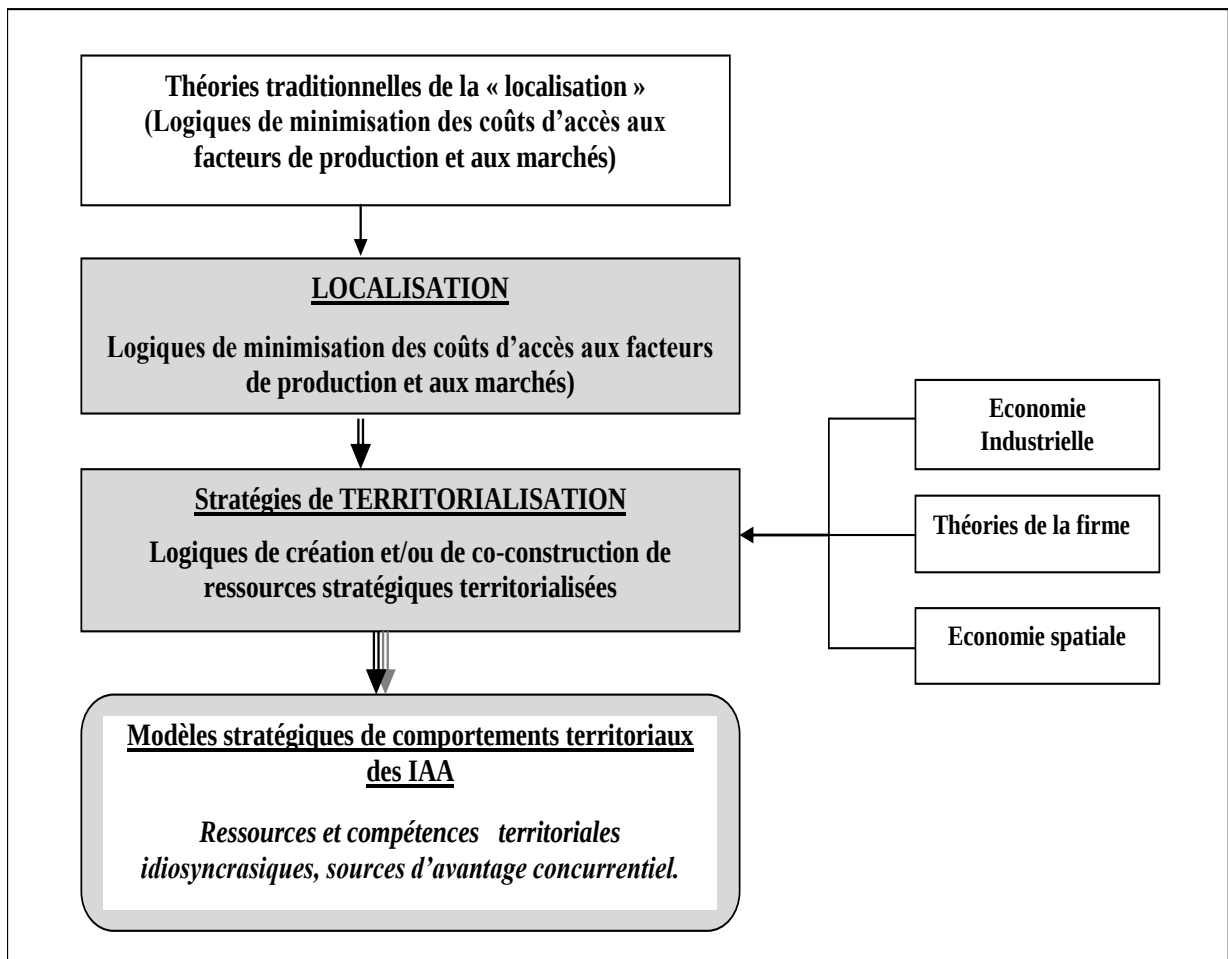
Dans ce cadre, le territoire se révèle comme le précisent les économistes régionaux (Saives, 2001), un espace de « co-production » des compétences, des savoir-faire, des règles spécifiques dites territoriales. A travers des processus d'activation simple (quasi-marchands) et/ou d'action complexes (fondées sur la confiance et la coopération), les proximités plurielles (géographiques, institutionnelles et organisationnelles) vont servir de catalyseur de capacités dynamiques d'interaction et d'apprentissage, sources de la compétitivité à base territoriale de la firme localisée (Saives, 2001).

Cette perspective dans une logique d'encastrement territorial, identifie « **le Moi, le à Moi et L'Ici** » (Bailly, 1994, cité par Razafindrazaka & Durantaye, 2008) à travers « l'identité », « l'appropriation » et « l'enracinement » comme sources de la valeur. L'approche de l'encastrement territorial considère le « territoire d'implantation » de la firme non seulement comme cadre socio-économique favorable (notamment pour l'entrepreneur), mais aussi et surtout comme une source de « capital social ». Ce capital social « territorial » recouvre à la fois les propriétés structurelles de types « unissant », « liant » et de « lubrifiant » « colle » (Razafindrazaka & Durantaye, 2008) et se révèle intéressant pour aborder notre problématique.

L'approche institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983 ; Granovetter, 1973, 1985 et 1994, etc.), selon une conception « *institutionnalisante* » et « *socialisante* » de performance des entreprises, se révèle complémentaire pour aborder la problématique de leur ancrage territorial (Mechin-Delabarre, 2006). Selon cette approche, la conformité aux normes sociales et autres pressions de l'environnement institutionnel peut constituer un déterminant de valeur dans la construction de l'avantage concurrentiel. L'avantage concurrentiel se comprend ici comme un « construit » qui intègre les contextes « normatifs » (pression sociale) et « d'influence réciproque » (RIO) (Rindova et Fombrun, 1999, in Persais, 2004). La qualité des rapports avec les différentes parties prenantes est donc perçue comme un facteur clé de succès.

L'approche relationnelle de Dyer et Singh (1998) complète le courant institutionnel et l'approche ressources et compétences. Cette dernière stipule en effet que la conquête des ressources stratégiques de la firme peut se poursuivre au-delà de ses frontières physiques. Dans ce cadre, l'analyse de l'avantage concurrentiel d'une firme va nécessiter la prise en compte de son « éco-système » tout entier. Elle intègre par conséquent un niveau d'analyse de type « méso-économique », porté sur une interaction d'activités hétérogènes.

Figure 1. Cadre d'analyse retenu pour l'étude

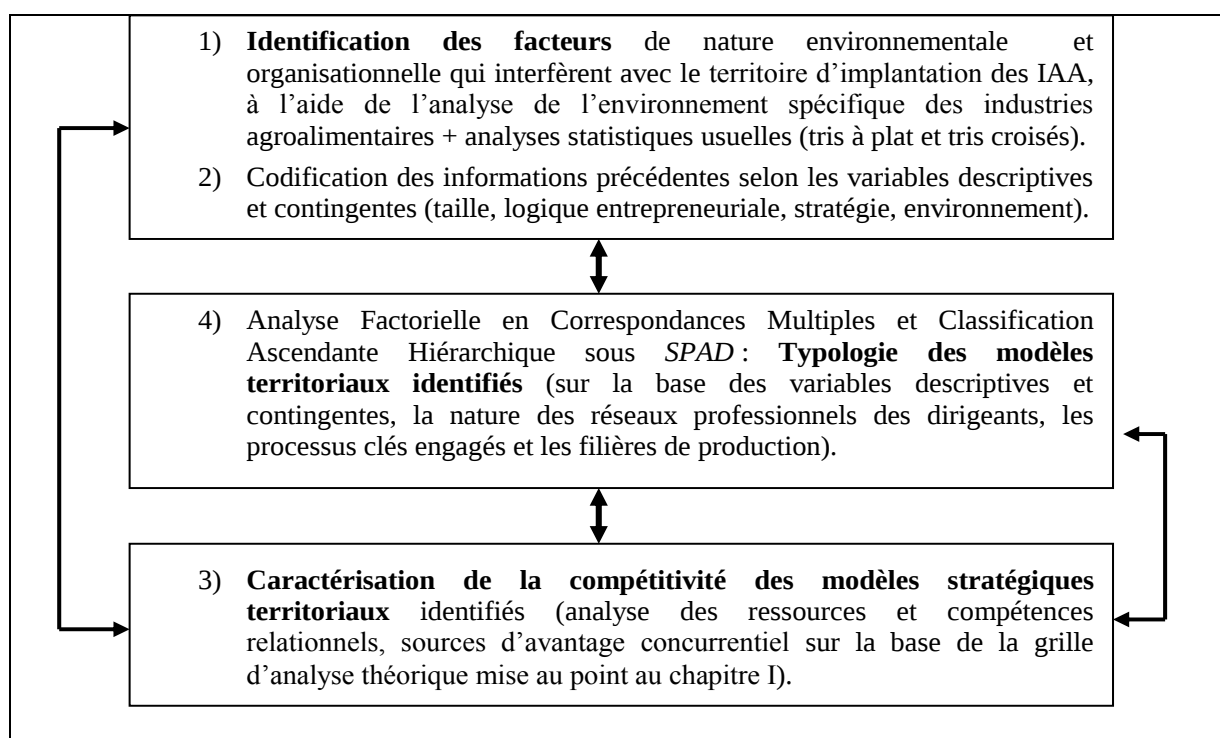


2. STRATEGIE D'ACCES AU REEL

La stratégie de recueil des données a été organisée selon la technique de la *triangulation* : recueil de données secondaires dans un premier temps (sites internet des entreprises et de leurs partenaires, plaquettes, comptes-rendus d'assemblées générales, presses économiques, littérature, etc.) ; observation directe (visite d'entreprises) et indirecte (rapports de d'activité, etc.) ; entretiens semi-directifs avec les représentants des entreprises étudiées (dirigeants et autres responsables stratégiques), les pouvoirs publics locaux (Mairie et Communauté de Communes) et les acteurs locaux du développement économique (Chambre de Commerce et d'Industrie, Agence de Développement économique) ; enquêtes sous forme de *questionnaires* auprès des dirigeants d'entreprises. La technique dite de « *saturation sémantique* » a permis la limitation du nombre d'entretien.

L'ensemble social soumis à l'observation s'intéresse en premier aux industries de transformation des aliments et boissons répertoriées par l'INS². A ce choix préliminaire, nous avons associé, dans une perspective d'analyse structurale, les différents acteurs socio-économiques progressivement mis en cause (Collectivités locales, Etat, amis, proches et familles des dirigeants, organisations patronales, les syndicats, etc.). Dans un souci de représentativité, il importe ici de souligner que l'INS couvre le secteur des IAA de manière presque exhaustive. En effet, l'annuaire statistique constitue une publication de référence en matière d'informations statistiques générales dans les domaines économique et social. Conçue pour pallier la quasi-inexistence d'informations statistiques sur le secteur, elle est aujourd'hui dénommée Enquête Annuelle dans le Secondaire (EAS).

Figure 2. Résumé de la démarche méthodologique adoptée



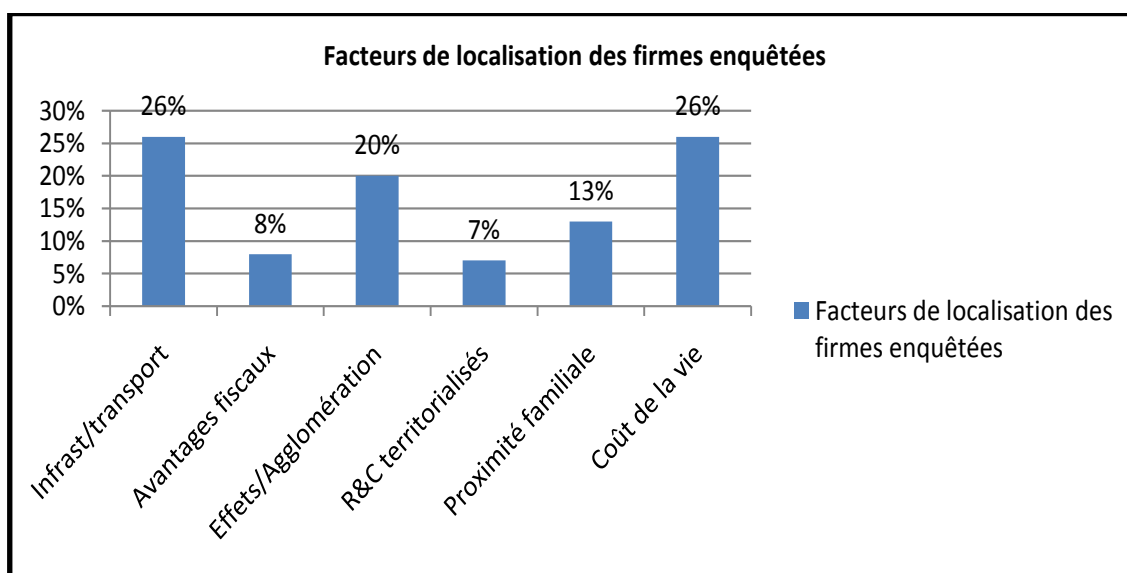
3. RESULTATS ET DISCUSSIONS

Nous présentons ici les résultats de nos analyses. Selon les analyses effectuées, les facteurs de localisation se révèlent multiples et variés (Figure 3). Les très petites entreprises (pour la

² De fait, se trouve exclus l'artisanat rural et urbain, les petites unités de transformation des produits locaux, tous absents du répertoire des statistiques de l'INS. Ce dernier ne s'intéresse en effet qu'aux contribuables soumis à la DSF, ou présentant une comptabilité formelle.

plupart sous contrôle familial) privilégient la « *proximité familiale* » comme argument de localisation de la firme. La recherche de ressources territorialisées caractérisent les grandes entreprises étatiques/économie mixte, qui procèdent dans leur stratégie à une intégration à amont de la filière, afin de garantir la qualité de leurs approvisionnements en matières premières (SOSUCAM, CDC, CTE, SODECOTON, etc.). En revanche, pour les moyennes et autres grandes entreprises (propriétaires de grands groupes étrangers), les infrastructures et l'effet d'agglomération constituent les principaux facteurs de localisation, contrairement aux jeunes entreprises à capitaux privés camerounais et étrangers, plus intéressées au niveau de vie et des avantages réglementaires octroyées.

Graphique 3. Facteurs de localisation des firmes enquêtées



Quoiqu'il en soit, les conditions agro-climatiques favorables aux exploitations agricoles, une main d'œuvre disponible et « *bon marché* », les synergies diverses développées grâce aux proximités plurielles, génèrent selon les cas et les espaces une « *atmosphère industrielle* » source d'attractivité territoriale.

Nous pouvons avec Saives (2001), procéder à une caractérisation de la compétitivité territoriale des comportements des IAA-EC ainsi qu'il suit :

- A la logique de *co-construction territoriale* par « **contagion** » correspond les grandes entreprises exerçant dans la filière *corps gras* (avec des effectifs allant de 500 à plus de 10.000 salariés et l'Etat propriétaire ou copropriétaire pour près de 45%), dont les facteurs

de localisation reposent sur l'appropriation et l'utilisation des compétences et ressources territoriales. Ces entreprises participent à la construction d'un environnement humain, scientifique et technique spécifique, à travers des mécanismes d'apprentissage interactif, organisationnels et institutionnels, facilités par des proximités géographique, physique, culturelle, institutionnelle, organisationnelle et technologique avec les acteurs locaux. Les rentes et quasi-rentes *ricardiennes* en œuvre découlent principalement de la rareté relative des facteurs (l'accès à des gisements rares d'énergie et de matières premières) et des réseaux relationnels développés entre acteurs du territoire. Le processus d'activation des ressources territoriales s'inscrit dans une logique industrielle (*logique de spécialisation* de type grand donneur d'ordres/sous-traitants) qui favorise la concentration géographique d'activités dites complémentaires (Darrigues et Montaud, 2003).

- A la logique de *co-construction territoriale* par « **consommation** » correspond les grandes entreprises (étrangères pour la plupart), exerçant dans la *boisson* (bières, boissons gazeuses ou maltées), la *chocolaterie*, *l'agriculture d'exportation*. La localisation est guidée par la recherche d'un « *effet d'agglomération* », source d'une offre territoriale spécifique (des *économies externes* aux firmes) qu'elles contribuent à faire vivre à travers des proximités plurielles (géographique, organisationnelle, technique, économique, etc.). Les quasi-rentes marshalliennes ou organisationnelles en œuvre relèvent mécanismes relationnels développés en termes de certification, de contrôle ou de promotion des activités. Une logique *fonctionnelle* (division hiérarchique et verticale des tâches) semble régir les activités.
- Le modèle de la **cooptation** revient aux petites entreprises privées nationales, opérant au sein de la filière pains et pâtisserie (dont 66% ont moins un effectif de moins de 20 personnes). La logique d'entraide et de solidarité prime dans les contacts et les différents échanges. Ces entreprises s'appuient sur l'existence d'un bassin de producteurs locaux et d'une clientèle locale fidèle. Les jeux de proximité géographique, économique, technique mais surtout culturelle sont à l'origine de création de signes officiels de qualité. Le processus d'activation des ressources, des activités et des compétences se trouve facilité par une forte proximité institutionnelle entre les acteurs, mais aussi organisationnelle qui génère une capacité d'apprentissage collectif autorisant une grande flexibilité vis-à-vis du

devenir économique du territoire. La logique « *cliostratégique* », produit de l'encastrement des acteurs domine les relations et les échanges.

CONCLUSION

Cet article avait pour ambition l'analyse stratégique du comportement territorial des entreprises. Dans la filiation *ricardienne*, l'économie s'est longtemps basée sur la notion d'avantage comparatif. Or, cette logique libérale de spécialisation restait fortement basée sur la considération des ressources dans une perspective de dotation initiale. La logique de territorialisation à travers une perspective de co-construction de ressources et compétences stratégiques, fait du territoire un acteur majeur du développement des atouts dans un monde globalisé. Reste que les effets sont loin d'être garantis, aspects ignorés dans ce travail, mais objet des recherches ultérieures.

Références

1. Arregle J. L., 1996. Analyse Resource Based et identification des actifs stratégiques. *Revue Française de Gestion*, septembre-octobre, pp. 84-94.
2. Aubert., 1995. Stratégies d'entreprises : du développement patrimonial au partenariat, Editions Liaisons, Paris, 281p.
3. Barney, J. B., 1986. Strategic factor markets: expectations, luck and business strategy. *Management Science*, V32, 10, p.1231-1241.
4. Barney, J. B., 1991. Firm ressources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, V17, 1, pp.99-120.
5. Barney, J. B. & ZAJAC E., 1994. Competitive organization behaviour: Toward an organizationally-based theory of competitive advantage. *Strategic Management Journal*, V15, pp.5-9.
6. Baudry, B., 1993. Partenariat et sous-traitance: une approche par la théorie des incitations. *Revue d'économie industrielle*, 66, pp.51-68.
7. Baudry, B., 1995. *L'économie des relations interentreprises*. Paris : La découverte.
8. Bekono Ohana, S., 2009. *Les relations interorganisationnelles - le cas des industries agroalimentaires de l'économie camerounaise*. Thèse de Doctorat, France: Degest Université de Nantes.
9. Bréchet, J. P., 1994. Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise. *Revue Française de Gestion*, n°99, mai. Juin, /juillet.
10. Bréchet, J. P., 1996. *Gestion stratégique ; le développement du projet d'entreprendre*. ESKA : Paris.
11. Bréchet, J. P., 1997. Un paradigme stratégique pour une socio-économie des projets productifs. *Colloque International de Nancy*, " Connivence d'acteurs, contrats, coopérations et métamorphoses des organisations ".
12. Bazillier Rémi *et al.*, « Compétitivité territoriale et localisation du travail et des entreprises : une introduction », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2014/2 septembre, p. 197-217.
13. Bréchet, J. P. & Saives, A-L., 2001. De la spécificité à la compétitivité. L'exemple de la construction de la compétitivité sur une base territoriale. *Finance Contrôle Stratégie – Volume 4, N° 3, septembre 2001*, p. 5 - 30.
14. Brousseau, E., 1993. *L'économie des contrats ; technologies de l'information et coordination interentreprises*. Paris : PUF.

15. Colletis & Pecqueur., 1993. Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ? *Revue d'économie Régionale et Urbaine*, 3, pp. 494-507.
16. Collis, D., 1994. Research notes : how valuable are organizational capabilities ? *Strategic Management Journal*, V15, pp.143-152.
17. Coriat & Weinstein., 1996. *Les nouvelles théories de l'entreprise*.- Le livre de poche.
18. Courlet C., Pecqueur, B., 1991. Systèmes locaux d'entreprises et externalités : un essai de typologie. *Revue d'Economie Régioanale et Urbaine*, 3/4, pp.391-406.
19. Gaffard, J. L., 1990. *Economie Industrielle et de l'Innovation*.- Dalloz, Paris, 312p.
20. Gremi, 1992.- *Politiques d'innovation technologique au niveau local*, R. Camagni, 332p.
21. Gremi, 1993. *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*. Maillat, 376p.
22. Koenig, G., 1990. *Management stratégique ; vision, manoeuvres et tactiques*. Paris : Nathan.
23. Koenig, G., 1996. *Management stratégique ; paradoxes, interactions et apprentissages*. Paris : Nathan.
24. Koenig, G., 1996. Production de la connaissance et constitution des pratiques organisationnelles. *Revue deGestion des Ressources Humaines*, n°9, novembre.
25. Lamarche, T., 2003. *Territoire : développement exogène, développement endogène et hétéronomie*. FORUM DE LA RÉGULATION 2003, 13p.
26. Marchesnay, M., 1997. La convention, outil de gestion. *Revue Française de Gestion*, n°112, Janvier/février .
27. Martinet, A. C., 1992. Stratégie et pensée complexe. *Papier de recherche n°6*, URA CNRS 1257 ; *Revue Française de gestion*, n°93, printemps 1993.
28. Martinet, A. C., 1997. Pensée stratégique et rationalités ; un examen épistémologique. *Conférence de l'AIMS*, Montréal, septembre. *Cahiers lyonnais de recherche en gestion*, n°18, avril 1997. Helfer et Orsoni, 1996. *Management, Stratégie et Organisation*. Vuibert, Paris, 368p.
29. Pecqueur, B., 2007. L'économie territoriale : une autre analyse de la globalisation. *L'Économie Politique* , 1 (33), pp. 41-52.
30. Porter, M. E., 1993. *L'avantage concurrentiel des nations*. Interéditions, Paris, 883p.

31. Purseigle François et Chouquer Gérard, « Les territoires saisis par la firme » Introduction, *Etudes rurales*, 2013/1 n°191, p. 9-18.
32. Rallet A., Torres A., 1995. Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux. *Economie industrielle et économie spatiale*. Economica, Paris, pp.3-37.
33. Saives A. L., Lambert A., 1999. Approche stratégique des comportement spatiaux des firmes, quelles ressources territoriales pour les industries agroalimentaires? Communication à l'Ecole Chercheur INRA, *Economie spatiale et régionale*, 17p.
34. Saives, A.L., 2000. Territoire et Compétitivité des de l'entreprise, Thèse de Doctorat, Université de Nantes.
35. Saives, A.L., 2001. De la localisation à la territorialisation : la compétitivité à base territoriale des firmes agroalimentaires en pays de la loire. *Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Quebec, 13-14-15 juin 2001*.
36. Saives Anne-Laure *et al.*, « Modèles d'affaires, proximités et territorialisation des entreprises » Le cas de l'agroalimentaire au Québec, *Revue française de gestion*, 2011/4 n° 213, p. 57-75.
37. Williamson OE., 1994. *Les institutions de l'économie*.- Interéditions, Paris, 402p.
38. Zimmermann JB., 1995. Dynamique industrielle : le paradoxe du local, in *Economie Régionale Industrielle et économie spatiale*. Economica, Paris, pp.147-168.
39. Zimmermann JB., 1998. Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2, pp.221-230.
40. Zimmermann, J. B., 2002. Grappes d'entreprises et petits mondes. *Revue Economique* , 53 (3), pp. 514-524.
41. Zimmermann JB., 2005. *Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial*. REVUE DE L'IREN N° 47 - 2005/.