

De la spécificité à la compétitivité. L'exemple de la construction de la compétitivité sur une base territo- riale

Jean-Pierre BRÉCHET

Anne-Laure SAIVES

Université de Nantes

Classification JEL : D320, L190, R390

Correspondance :

Jean-Pierre Bréchet

Iae Nantes

Rue de la Sensive du Tertre, BP 62232

44322 Nantes Cedex 3

Tel. : 02 40 14 12 21

Fax : 02 40 74 61 83

Email : jean-pierre.brechet@iae.univ-nantes.fr

Résumé : À partir de l'exemple de la spécificité des actifs liée à la localisation, cet article aborde la question du lien entre spécificité et compétitivité. Au carrefour des approches des économistes industriels et régionaux, des théories de la firme et des théories stratégiques, cette question met en jeu les ressources et compétences du territoire et les capacités des entreprises à les mobiliser. Il apparaît que la discussion sur la spécificité des actifs est indissociable de la prise en compte des aspects de compétitivité, ce que ne peut ignorer la théorie des coûts de transaction.

Mots clés : spécificité – compétitivité – localisation – territoire – valeur.

Abstract : Considering the idea of location as a specific asset, this article deals with the question of the link between specificity and competitiveness. Meeting the approaches of the spatial and industrial economists, the firm's theories and the strategic theories, this question implies a reflection on the resources and competences of the territory and the firm's capacities to mobilize them. It appears that the discussion about assets specificity is inseparable from a reflection about the aspects of competitiveness that cannot ignore the Transaction Cost Theory.

Key words : asset specificity – competitiveness – location – territory – value.

Cet article a pour origine des interrogations récurrentes que nous avons eues à propos de la spécificité des actifs liée à la localisation, spécificité régulièrement évoquée pour juger de l'attrait des territoires. Ces interrogations peuvent être aisément scindées en deux faisceaux dont nombre d'éléments toutefois se recourent.

Un premier faisceau a trait à la notion même de spécificité qui joue un rôle central dans l'Économie des Coûts de Transaction (ECT dans le texte). Ainsi que l'indique très clairement O.E. Williamson [1994, p. 75-79], la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence sont les principales dimensions qui expliquent les différences entre les transactions et, parmi celles-ci, la première est la plus importante : elle constitue le principe majeur qui confère à l'ECT son contenu prédictif¹. Cette assertion, centrale pour l'ECT, apparaît problématique dès lors que l'on introduit le temps dans le raisonnement et notamment les apprentissages dont il est porteur et qui font que la spécificité pour une part se construit [O. Boissin 1999], les coûts de transaction pouvant eux-mêmes être considérés, sous certaines hypothèses, comme des investissements [C. Éveraere 1993 ; E.J. Zajac, C.P. Olsen 1993]. Mais nous voudrions insister dans cet article sur un autre aspect, tout aussi problématique dès lors qu'on s'interroge sur le développement des entreprises : la nécessité de prendre en compte les conditions de compétitivité, quel que soit par ailleurs le regard porté sur la spécificité.

Le degré de spécificité est lié, on le sait, à la plus ou moins grande redéployabilité des investissements que l'ECT nous invite à apprécier sur la base de la valeur économique que ces investissements sont sus-

¹ O.E. Williamson, dans son ouvrage fondateur (1985 ; 1994 pour la traduction française) distingue quatre différentes sortes de spécificités d'actifs : la spécificité de site qui s'explique par une immobilité des actifs due aux avantages que procure la proximité physique de stades consécutifs de la chaîne d'activités (minimisation des coûts logistiques) ; la spécificité de l'actif physique, sans conditions d'immobilité, attribuable à des caractéristiques physiques singulières des équipements ; la spécificité de l'actif humain due aux phénomènes d'apprentissage dans des métiers particuliers ou dans des équipes ; la spécificité des actifs dédiés liée à un agrandissement d'une usine existante pour un acheteur particulier, sans critère de spécialisation de l'actif. O.E. Williamson ajoute plus récemment le capital réputation et la spécificité temporelle [1991, 1992 ; cf. O. Boissin 1999].

ceptibles de produire dans divers contextes d'entreprise. Ce que nous voulons mettre en avant, c'est que l'idée de valeur mobilisée dans la phrase précédente cache une dimension incontournable et constitutive de tout effort de théorisation de l'entreprise : la compétitivité. Dit autrement, un investissement, quelles que soient ses caractéristiques de spécificité, ne produit une valeur économique que si le projet productif déployé est viable, eu égard aux projets concurrents. Cette inéluctable prise en compte de la compétitivité nous semble problématique pour l'ECT, notamment pour ce qui est du caractère prédictif revendiqué à propos de l'utilisation de la notion de spécificité ; toute prédiction concernant l'avenir des formes organisationnelles apparaît pour le moins délicate si l'on ne sait pas si l'actif considéré sera porteur d'un avantage concurrentiel. Par extension, tout rapprochement entre les attributs de spécificité et les ressources clés, considérés comme des concepts proches, ce qu'admet d'ailleurs O.E. Williamson lui-même [1988, 1999], pose le même type de difficulté : la compétitivité apparaît au cœur des raisonnements, à travers notamment l'idée de valeur toujours retenue, non sans ambiguïté, pour qualifier de stratégiques ou de clés les ressources et compétences de l'entreprise².

Un second faisceau a trait aux aspects de localisation qui compliquent ici le propos car ils nous obligent à traiter d'une spécificité originale qui met en jeu simultanément les qualités du territoire et les capacités des entreprises. Mais cette originalité constitue aussi une richesse car, au-delà de l'intérêt même de traiter d'un aspect important et relativement délaissé, elle confronte l'analyste à la pluralité des déterminants de la compétitivité à laquelle nous faisons jouer un rôle central.

Ces deux faisceaux d'interrogation, qui empruntent à des courants théoriques fort différents (économie spatiale, économie industrielle, économie régionale, théorie de la firme, théorie stratégique), manipulent un vocabulaire et des concepts dans des acceptions plus ou moins proches,

² Ce qui, de notre point de vue, reflète un raisonnement tautologique, sauf à démontrer que la valeur est susceptible d'une évaluation « externe » (cf. la controverse récente entre R.L. Priem, J.E. Butler et J. Barney dans *the Academy of Management Review*, vol. 26, n° 1, janvier 2001), à laquelle les entreprises

ce qui rend parfois difficile l'instruction des points de vue et des débats ; nous pensons par exemple aux termes très usités d'actif, de ressource, de compétence, de spécificité ou bien encore de valeur. Nous avons été dans l'obligation, au risque d'alourdir le propos et certaines notes de bas de page, d'apporter des précisions à ce sujet.

Pour revenir sur la thèse principale de cette contribution, il s'agit de mettre en avant le lien entre spécificité et compétitivité, *via* les aspects de création de valeur, à la fois de création de valeur d'usage au sens large pour le client avec, pour contrepartie, en simplifiant énormément, la création de richesse pour les parties prenantes du projet productif. Il s'agit donc moins de revenir sur l'idée que la spécificité se construit, que de mettre l'accent, quel que soit le degré de spécificité donnée ou construite, sur la nécessité de s'interroger sur la contribution de cette spécificité à la capacité concurrentielle ou compétitive de l'entreprise. Au cœur de la réflexion on trouve alors l'idée force suivante : au fondement de l'entreprise, il y a la stratégie, l'acte entrepreneurial avec sa part irréductible de risque et de pari ; la valeur et la compétitivité sont des constructions toujours singulières des entreprises dans le temps et dans l'espace.

Notre réflexion sera menée en deux temps. Les aspects de spécificité des actifs localisés seront tout d'abord abordés et analysés dans le souci de suggérer le lien entre spécificité et compétitivité. C'est ensuite la construction de la compétitivité, au cœur des stratégies des entreprises, qui sera discutée. Il apparaît alors que, quelle que soit la problématique retenue, celle de la rente ou celle de l'analyse des ressources, le raisonnement achoppe sur une variable cachée ou postulée : la valeur produite par l'entreprise, indissociable d'une prise en compte des régulations concurrentielles et des stratégies des acteurs qui les fondent.

Nous nourrirons la réflexion à partir d'un exemple, celui de la spécificité liée sous certaines conditions à la localisation, que nous avons plus

s'ajustent, ce qui nous semble parfaitement intenable [cf. J.P. Bréchet, A. Desreumaux 1998 ; A. Desreumaux, J.P. Bréchet 1998].

particulièrement exploré sur le terrain des industries agroalimentaires en Pays de la Loire³.

³ Au cours d'un travail empirique qui examine le lien entre compétitivité et localisation des firmes à partir d'enquêtes (entretiens semi-directifs) menées auprès de 92 dirigeants d'un échantillon d'entreprises industrielles agroalimentaires des Pays de la Loire et des responsables du développement économique de leur commune d'implantation [A.L. Saives 2000].

1. La spécificité des actifs localisés en question

Dans l'ECT, la prise en compte de la spécificité des actifs prend son sens pour comparer l'intérêt des systèmes de gouvernement (ou de gouvernance) (SG dans le texte) à propos d'un investissement à engager. S'inscrire strictement dans l'optique de l'ECT conduirait ainsi à discuter du poids de la localisation dans les SG, *via* la spécificité qu'elle représente, et la prise en compte des autres paramètres du modèle théorique (les caractéristiques d'incertitude et de fréquence de la transaction, les hypothèses comportementales d'opportunisme et de rationalité limitée), ce qui peut se comprendre comme la discussion des arbitrages firme/marché [P. Joffre 1999]. Notre démarche ne sera pas ici d'« intermédiaire » Attributs de localisation/Choix de localisation par les SG, mais de discuter de l'importance de la localisation dans les stratégies quel que soit le SG. Nous souhaitons aborder la discussion du degré de spécificité de la localisation comme entrée dans le modèle ECT, toutes choses égales par ailleurs, même si ce « toutes choses égales par ailleurs » n'est que difficilement tenable pour une raison que nous allons privilégier : la spécificité met en jeu la compétitivité et ses déterminants pluriels et évolutifs. Mais de quels actifs et de quelle spécificité parle-t-on, notamment en matière de localisation ?

1.1. La spécificité conjointe entreprise/territoire

On sait que la construction de la compétitivité sur une base territoriale, au cœur des phénomènes de localisation, ne saurait relever d'une seule logique d'accès à des facteurs donnés lors d'un choix de localisation (main-d'œuvre, équipements et infrastructures logistiques, matières premières agricoles ou énergie...). Elle se comprend aussi comme un phénomène de (co)développement de ressources et de compétences (R/C dans le texte⁴) par les différents acteurs, privés et publics, du terri-

⁴ Nous n'introduisons pas explicitement de distinction entre les notions de ressource et de compétence dans cet article. Notre souci est essentiellement de retenir une acception englobante (les R/C) recouvrant à la fois des facteurs faisant l'objet d'un marché et des compétences organisationnelles sans que cette distinction elle-même soit d'ailleurs indiscutable pour des motifs qui apparaî-

toire⁵. La spécificité conjointe entreprise/territoire se comprend alors comme une construction des acteurs de l'entreprise et du territoire à travers les relations qu'ils nouent.

Ainsi, aborder le contenu de la notion d'actif⁶ dans le cadre d'une problématique de construction de la compétitivité sur une base territoriale nécessite de poser le problème de la mobilisation du potentiel de R/C du territoire par les entreprises⁷. Il s'agit bien d'un potentiel de R/C car nombre d'entre elles ne bénéficieront à l'entreprise que si celle-ci est en mesure de les mobiliser ou d'en tirer profit⁸. La mobilisation de

tront au cours des développements. Pour disposer de quelques points de repère, les travaux fondateurs des théoriciens de la ressource, dans le champ du management stratégique retiennent une acception large de la notion de ressource incluant les actifs tangibles et intangibles qui sont attachés de manière semi-permanente à une firme et qui peuvent être pensés comme une force ou une faiblesse [B. Wernerfelt 1984]; «*les capacités, processus organisationnels, attributs des firmes, information, savoir, etc. contrôlés par une firme qui lui permettent de concevoir et de développer des stratégies qui améliorent son efficacité et son efficacité* [J. Barney 1991] ». Avec la théorie des compétences centrales de C.K. Prahalad et G. Hamel, des capacités dynamiques [D.J. Teece et al. 1997], ou du courant évolutionniste [R. Nelson, S. Winter 1982] l'accent est mis sur les contenus de connaissance des ressources [cf. G. Koenig 1999].

⁵ Cf. les auteurs dans les courants de l'économie spatiale, régionale ou industrielle : P. Aydalot 1985 ; G. Becattini 1987 ; J.C. Perrin 1991 ; J.L. Gaffard 1990 ; GREMI 1993 ; G. Colletis, B. Pecqueur 1993 ; A. Rallet, A. Torre 1995 ; D. Maillat 1995 ; J.B. Zimmermann 1998 ; M. Porter 1993, 1998.

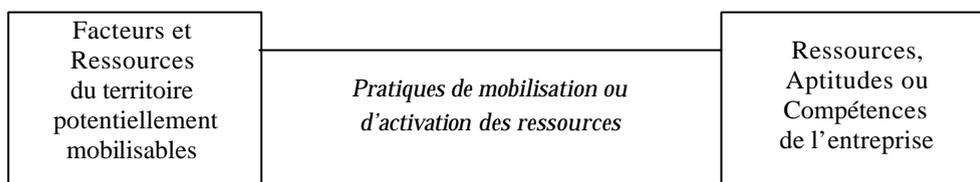
⁶ Observons l'ambiguïté de l'emploi des termes *actif* ou *ressource* dans bien des cas. Pour ce qui est des actifs de l'entreprise, la comptabilité ne donne pas une image très fidèle de la valeur économique des actifs et notamment des actifs incorporels. Pour de nombreux auteurs, la localisation géographique peut être classée parmi les actifs corporels [J. Barney 1991 ; P. Joffre, G. Koenig 1992], au même titre que les équipements, l'accès à la matière première et la technologie. Observons que, support d'une AOC, la localisation appartient aussi à la catégorie des actifs incorporels (brevet, licence, droit au bail, autorisation administrative, marque, réputation...).

⁷ À cet égard les travaux de J. Pfeffer et G.R. Salancik constituent un cadre théorique tout à fait pertinent.

⁸ Ce que nombre d'auteurs retiennent et ce que suggérait déjà la distinction proposée par E. Penrose entre ressources et services rendus par ces ressources : «*De façon stricte, ce ne sont pas les ressources elles-mêmes qui sont les inputs du processus de production mais seulement les services qu'elles pourraient rendre* » [E. Penrose 1959, p. 25].

ce potentiel de ressources du territoire par les entreprises peut être schématiquement présentée comme un passage de l'ordre du potentiel ou du virtuel à celui de compétences réelles, à travers des processus de mobilisation ou d'activation (cf. figure ci-dessous) qui mettent en jeu, à des degrés divers, des mécanismes organisationnels et marchands [B. Baudry 1995].

Figure 1 – *Du potentiel du territoire aux compétences des entreprises*



Ces processus recouvrent des interactions complexes entre d'une part, les R/C de l'entreprise, d'autre part, ce que nous privilégions ici, entre les R/C de l'entreprise et les R/C du territoire⁹. Dans tous les cas, les processus de mobilisation des R/C entreprise-territoire mettent en cause les pratiques de management avec toutefois, aux extrémités d'un continuum, deux grandes logiques de mobilisation : une logique allocative (ou marchande) lorsque les R/C sont mobilisables par des relations de marché plus qu'organisationnelles, sans exclure toutefois le rôle de la firme dans sa capacité à détecter et échanger ces R/C ; une logique productive (entrepreneuriale ou organisationnelle) lorsque l'entreprise contribue fortement par ses capacités stratégiques¹⁰ et opérationnelles à la constitution de ces R/C.

⁹ Complexes au sens où elles mettent en jeu une pluralité d'acteurs, des dimensions technico-économiques et socio-politiques.

¹⁰ Les compétences stratégiques sont à rapprocher de ce que certains auteurs nomment capacités dynamiques [D.J. Teece et al. 1997, p. 516 ; A. Nanda 1996, p. 105-106].

Par exemple, dans une logique plutôt allocative, le dirigeant d'une usine de fabrication de produits élaborés de volailles en Vendée justifie son implantation *a posteriori* par la disponibilité de ressources locales : un terrain industriel peu cher, une main-d'œuvre en quantité et qualité au sein d'un bassin d'emploi subventionné, des surfaces agricoles d'épandage, la proximité des fournisseurs (abattoirs, couvoirs, éleveurs, semenciers, usines d'alimentation animale, entreprises de maintenance) et de voies de communication (autoroute) vers les plates-formes régionales de distribution. Dans une logique similaire, un fabricant de biscuits sous marque de distributeur a choisi de quitter la région parisienne et de s'installer en Maine-et-Loire pour bénéficier d'une zone géographique très accessible en bordure de l'autoroute et dotée d'un régime de subventions favorable à la diminution de son coût d'installation et de fonctionnement (exonération temporaire de taxes locales, coût inférieur du bâtiment en crédit-bail...).

Mais la logique allocative n'exclut pas la logique productive : l'accès à certaines R/C associées aux localisations implique des mécanismes organisationnels d'appropriation mettant en jeu des aspects autres que strictement marchands.

Dans le premier cas évoqué ci-dessus, le fabricant de produits élaborés de volaille ne bénéficie pas d'une réduction des coûts de ses intrants du seul fait de la proximité géographique des acteurs en amont de sa position. En réalité, il participe à la construction de l'offre de ses fournisseurs en intégrant une partie de la filière (couvoir, abattoir et fabrication d'alimentation animale) et en contractualisant avec une autre (les éleveurs de volailles) sous des formes partenariales incitatives précises (contrat de fourniture, obligation de recourir à certains fournisseurs d'aliments et de poussins, mise à disposition d'une assistance technique). Il s'agit pour lui de mieux maîtriser le coût et la qualité de la matière première mobilisée, intrant majoritaire dans le produit final. Dans le second cas précédemment cité, le fabricant de biscuits, qui n'avait pas retenu de développer des relations partenariales poussées pour s'assurer de la réactivité de fournisseurs locaux de farine se trouve aujourd'hui en difficulté : la présence d'industriels concurrents, de taille supérieure et utilisateurs des mêmes fournisseurs sur sa zone géographique, entraîne

des effets d'étranglement pour ses propres approvisionnements. Pour évoquer un autre exemple, des appellations juridiques comme les AOC (Appellations d'Origine Contrôlées) ou les IGP (Indications Géographiques Protégées), liées au terroir, peuvent à bien des égards être considérées comme des constructions d'acteurs.

Lorsque l'on parle d'aire système ou de district industriel, ces logiques marchandes et organisationnelles se combinent étroitement. De façon générale, le territoire, pour autant que jouent certaines conditions structurantes (existence de R/C localisées, pratiques favorisant les échanges et les partenariats, proximité culturelle qui contribue à l'atmosphère industrielle déjà évoquée par A. Marshall, etc.), apparaît comme un système d'acteurs (acteurs locaux institutionnels – instances politiques, structures et dispositifs de recherche et d'enseignement... – et industriels) et de ressources porteur d'apprentissages collectifs, d'externalités positives¹¹ (confiance accrue, informations privilégiées voire inédites, main-d'œuvre spécialisée, marchés locaux...), susceptible de favoriser le dynamisme industriel.

Par exemple, le bassin alimentaire délimité géographiquement par les communes de Saint-Fulgent, Pouzauges et Les Herbiers est porteur d'une tradition entrepreneuriale reconnue plus globalement à la Vendée et au Choletais. Cette tradition implique les entreprises, qui ont souvent mené des politiques d'essaimage et d'attraction d'acteurs complémentaires de leur chaîne de valeur (fournisseurs d'équipements, d'approvisionnement...), mais aussi les chambres de commerce, les Centres Régionaux d'Innovation et de Transfert Technologique, les institutions de R&D régionales et locales spécialisées (école d'ingénieurs, universités, lycées agricoles...), les associations locales de transfert de technologie et d'accompagnement de projets. À cela s'ajoute une main-d'œuvre qualifiée et stabilisée par l'action des organismes locaux de formation, la gestion collective de flux de stagiaires spécialisés, la gestion des ressources humaines individualisée et attractive qui contribue à la sédentarisation et la fidélisation. L'implication des dirigeants des en-

¹¹ Externalité positive : bien collectif, au sens large, que des acteurs créent de par leurs activités et que chacun peut mobiliser au bénéfice de ses propres projets.

treprises dans la vie politique et sociale (gestion des communes, mécénat local...) n'est pas étrangère non plus à la construction de ces régulations. Les entreprises du territoire bénéficient ainsi d'un contexte singulier porteur d'interactions et d'apprentissages localisés, créateur de technologie et réducteur d'incertitude, qui trouve son origine au sein de réseaux formels et informels d'information et d'innovation structurés par des pratiques de solidarité et de coopération locales. Dans cette zone, plusieurs entreprises phares appartenant à des groupes familiaux et proposant des produits frais innovants à base de viande, ont choisi d'ancrer leur développement économique sur le lieu d'origine des fondateurs des groupes. Le territoire participe de leurs capacités compétitives à gérer les contraintes associées à la production de produits frais (délais et variabilité des délais, sécurité alimentaire) et au renouvellement innovant des recettes (variété des demandes), qualités attendues par leurs clients distributeurs. Ces entreprises contribuent simultanément à l'enrichissement du tissu industriel, et plus largement socio-économique, tout en profitant de l'efficacité spécifique de la ressource humaine locale et de l'émulation entrepreneuriale.

Observons que la logique allocative conduit plutôt à retenir l'idée d'une spécificité donnée par le territoire, préexistante, alors que la logique productive retient plutôt celle d'une spécificité construite par les acteurs (cf. O. Boissin 1999 pour la prise en compte de cette distinction de façon générale).

Ainsi, si l'on ne se limite pas à une stricte logique allocative d'accès à des facteurs considérés comme donnés, la spécificité liée à la localisation recouvre l'idée d'une spécificité construite et conjointe entreprise/territoire : les R/C du territoire contribueraient ainsi à la création de valeur pour les clients/utilisateurs lorsqu'elles sont mobilisées conjointement par et avec les R/C de l'entreprise¹². Mais notre propos n'est pas

¹² Sur le terrain des IAA en Pays de la Loire par exemple [A.L. Saives 2000], étant donné la particularité des exigences imposées aux industries alimentaires (qui tiennent aux attentes de sécurité, de fréquence, de variété, de fraîcheur, de prix, de santé-nutrition des acteurs consommateurs, distributeurs ou institutionnels...), cinq processus ont été jugés importants pour saisir ces mécanismes de mobilisation des R/C du territoire par les firmes : quatre portent sur les activités principales de la chaîne de valeur (l'approvisionnement, la production, la lo-

de développer cette dimension importante de construction de la spécificité ; il est de montrer qu'on ne peut éluder le lien spécificité-compétitivité.

1.2. L'inéluctable lien entre spécificité et compétitivité

Il est courant de voir la recherche de spécificité territoriale avancée comme voie d'action pour attirer et maintenir les entreprises sur un territoire¹³. L'hétérogénéité territoriale, et l'attractivité qui lui serait liée, si elles existent, traduisent alors que certaines R/C de certains territoires leurs sont spécifiques, au sens où elles sont considérées comme propres à une localisation [G. Colletis, B. Pecqueur 1993, 1995]. Ainsi l'on oppose les R/C *propres, singulières voire uniques, à largement diffusées, génériques ou banales*. Il faut bien sûr faire l'hypothèse que ces R/C seront mobilisables et mobilisées par les entreprises comme nous l'avons rappelé ci-dessus et qu'elles ne seront pas accessibles dans des conditions aussi satisfaisantes à des acteurs extérieurs. Ce qui est en jeu c'est la spécificité conjointe entreprise/territoire.

Si cette spécificité conjointe est présente, elle fonderait une relation durable entre l'entreprise et le territoire. Au regard de ce que nous avons dit précédemment, soit ce dernier est porteur d'attributs de spécificité (ressources naturelles ; compétences ou infrastructures existantes – la station *high tech* d'ionisation pour la conservation des aliments au cœur du pôle agroalimentaire de Sablé-sur-Sarthe, la pépinière d'entreprises construite aux normes d'hygiène et de sécurité agroalimentaires de Vendée, la densité et la fréquence de collecte des circuits de transport frigorifique au sein des pôles d'activité agroalimentaires comme la zone d'abattage de volaille de Challans (85) qui permettent l'acheminement rapide de produits frais aux clients...), soit le territoire produit un contexte (usages, coutumes, représentations partagées...) qui a un impact sur les transactions à travers les paramètres qui jouent sur les limites à la rationalité (traitement collectif et conventionnel de

gistique, la vente), un prend en compte le rapport au territoire et aux réseaux d'acteurs (le processus de décision).

¹³ Cf. les écrits sur la concurrence territoriale, A. Rallet, A. Torre 1995.

l'information), l'incertitude (informations partagées, modalités collectives d'accès aux débouchés...) et l'opportunisme (prise en compte de la confiance notamment), sans exclure pour certains auteurs non pas un paramétrage des variables du modèle de l'ECT mais une remise en cause plus fondamentale du modèle¹⁴. Sans exclure non plus les aspects d'émergence des transactions, et plus généralement de dynamique entrepreneuriale, peu présents dans l'ECT.

Mais si l'on veut bien mobiliser à nouveau l'exemple de la Vendée et du Choletais, on se doit de souligner que le territoire, constitué autour d'une ou plusieurs entreprises motrices, portées à l'origine par des entrepreneurs locaux [M. Marchesnay 1998], reste malgré tout vulnérable. Que ce soit aux évolutions technologiques radicales, à la mobilité des capitaux et des hommes (même l'attachement du dirigeant à ses racines familiales et culturelles peut être remis en cause lors de sa succession ou d'un changement de la propriété du capital, voire tout simplement lors d'une réorientation stratégique incontournable) et, plus généralement, à la concurrence, internationale notamment.

La spécificité ne garantit pas la compétitivité. On doit faire l'hypothèse que le panier de R/C considéré est producteur d'une valeur économique, ou exprimé différemment, est valorisé par le marché à travers les prestations proposées, étant données les prestations concurrentes. Il ne peut y avoir ancrage que si la spécificité est porteuse de compétitivité en fonction des projets productifs nourris par les entreprises : l'avantage comparatif ricardien ne devient avantage concurrentiel que « médiatisé » par des projets eux-mêmes en univers concurrentiel. Nous retenons donc qu'une localisation privilégiée reflète une dotation en facteurs de production et une richesse de réseaux d'acteurs attractives et susceptibles de participer de la dynamique de la construction de valeur pour les clients/utilisateurs et de la construction de la compétitivité enracinée de l'entreprise [P. Joffre, G. Koenig 1992].

La dimension de compétitivité n'est pas complètement absente de l'ECT, car ce qui est en jeu avec la spécificité des actifs, ce n'est pas seulement leur singularité, c'est aussi leur valeur comparée dans

¹⁴ Cf. G. Charreaux [1999] qui retient quant à lui que le paramétrage des varia-

l'utilisation actuelle et dans des utilisations alternatives ou, dit autrement, dans les termes de l'ECT, leur redéployabilité¹⁵ ou encore leur flexibilité : plus la spécificité de l'actif est grande, plus son redéploiement sera difficile, et plus la perte de valeur sera importante dans ce nouvel emploi. Et les arbitrages ne peuvent être que difficiles du fait des difficultés d'appréciation du degré de spécificité/redéployabilité¹⁶. Si l'on prend l'exemple d'une flotte de véhicules donné par O.E. Williamson pour illustrer la faible spécificité, on ne peut qu'être d'accord ; la forte spécificité illustrée par les apprentissages des personnels et l'instauration de routines organisationnelles collectives pose déjà bien plus problème. On ne peut omettre non plus les problèmes et les coûts d'un redéploiement effectif, assortis des risques liés au changement : notamment les coûts d'arrêt de la transaction liés à la rupture des relations et de l'activité et les coûts de mise en place de nouvelles activités et de nouvelles transactions, quelles qu'elles soient, dans un autre lieu. Tout cela rend toute gradation pour le moins délicate et n'exclut pas, le plus souvent, une spécificité non négligeable dans l'exercice des métiers des entreprises.

Le caractère de spécificité prend ainsi en compte la valeur, sous-entendu qu'il y ait création de valeur économique donc, au minimum, que l'entreprise soit en mesure de développer ses projets. La valeur, prise comme entrée dans le modèle ECT pour juger du degré de spécificité, ne saurait être une donnée ; elle est une construction des entreprises qui met en jeu les compétitivités comparées des entreprises et des territoires.

Ce n'est donc qu'avec beaucoup de prudence qu'on peut mobiliser l'idée de spécificité dans une problématique de localisation durable de l'entreprise. Que l'on fasse le lien entre spécificité et immobilité des ac-

bles du modèle est satisfaisant.

¹⁵ O.E. Williamson aborde cet aspect en termes de choix entre des types d'investissements. Mais dire que les parties d'une transaction ont à faire le choix entre un investissement à caractère spécial et un investissement à caractère général ne nous convainc que peu, ne serait-ce que parce que l'on met en balance des perspectives d'économies de coûts et des arguments stratégiques difficilement pondérables.

¹⁶ L'ECT retient une gradation du degré de spécificité à trois niveaux : faible, moyenne, forte.

tifs est une chose ; il est en revanche très délicat d'en tirer des conclusions en termes de pérennité d'une présence, car spécificité ne signifie pas forcément compétitivité.

Nous avons conscience que ces dernières réflexions nous éloignent des situations d'arbitrage transactionnel de l'ECT. Toutefois, il ne s'agit pas pour nous de sortir du contexte du modèle de l'ECT pour engager ainsi un mauvais procès aux auteurs de ce courant fort riche. Mais nombre de mobilisations de la notion de spécificité dans le contexte de la littérature sur la territorialisation nous ont paru relativement ambiguës et, surtout, les rapprochements récents évoqués en introduction entre l'ECT et le courant RBV, nous semblent relever d'une ambiguïté de même nature liée à une forme de postulat de la valeur et de la compétitivité ; ces deux notions étant d'ailleurs parfaitement indissociables. Ce sur quoi nous devons maintenant revenir à des fins d'approfondissement.

2. La compétitivité comme construction des acteurs

En univers concurrencé sur les ressources et les débouchés, la compétitivité, fruit de la combinaison d'aptitudes stratégiques et opérationnelles, reflète la capacité de l'entreprise d'accéder aux débouchés (conquête ou création d'un marché au sens large du terme) et de mobiliser les ressources (financières, technologiques, humaines...) qu'appelle le déploiement de son projet productif. Il s'agit donc de proposer une prestation valorisée par le marché et de se doter des capacités de le faire, dans un contexte concurrentiel généralement évolutif. Par rapport à ce que serait une réflexion sur la compétitivité de façon générale, nous introduisons un élément supplémentaire dans l'analyse : le territoire en tant qu'il est porteur de singularités ayant un impact sur la compétitivité de l'entreprise.

Pour comprendre les processus de construction de la compétitivité sur une base territoriale, nous devons instruire les liens R/C du territoire - R/C de l'entreprise et établir le lien avec la compétitivité. Nous le ferons tout d'abord en mobilisant la notion de rente (à l'instar des théoriciens de la ressource et de l'économie industrielle et régionale), même si cela ne nous apporte pas entière satisfaction. Il apparaît toutefois que la

valeur est cœur de la rente et, conformément à ce que nous évoquons précédemment, nous approfondirons ensuite la problématique de la construction de la valeur par les entreprises.

2.1. La valeur au cœur de la rente

Pour aborder la question de la compétitivité tirée de la mobilisation des ressources du territoire, il apparaît possible en s'adossant aux définitions des rentes (cf. tableau 1; les trois premiers types sont directement liés à la localisation des entreprises) de distinguer quelques cas de figure instructifs, néanmoins problématiques. Nous retiendrons que la rente provient de l'appropriation par la firme, plus ou moins durablement, de la valeur supérieure qu'elle donne à un actif en son sein comparativement à celle que seraient susceptibles de lui donner d'autres entreprises. La capacité de dégager durablement une rente élevée est à rapprocher directement de l'idée de la détention par la firme d'un avantage concurrentiel (attractivité des prestations proposées) à travers les sources d'avantage concurrentiel qu'elle maîtrise (compétitivité des R/C de l'entreprise); nous retiendrons cette façon d'aborder la question dans le point suivant.

Tableau 1 – *Type de rentes et caractérisation des R/C associées au territoire*

Type de rentes	Caractérisation des ressources et compétences du territoire
Rentes ricardiennes	Localisation géographique privilégiée : climat, présence de gisements d'énergie et de matières premières, quotas laitiers...
Rentes de monopole	Mécanismes de protection institutionnels : signes officiels de qualité (AOC, IGP), politiques locales fiscales...
Quasi-rentes ricardiennes territoriales	Présence d'un milieu innovateur, capacités organisationnelles locales, potentiel d'émulation et de coopération du milieu.
Quasi-rentes marshalliennes ou organisationnelles	Capacités organisationnelles propres à la firme qui produit une valeur supérieure aux autres firmes à partir d'une combinaison donnée de R/C.

Les rentes ricardiennes découlent principalement de la rareté relative des facteurs. Par exemple, les avantages de localisation pour la firme agroalimentaire sont effectivement ricardiens s'ils résident dans l'accès à des gisements rares d'énergie et de matières premières. J.T. Mahoney, J.R. Pandian [1992, p. 364] considèrent dans cet esprit que : « *Les rentes ricardiennes comprennent la propriété de terrains de valeur, des avantages liés à la localisation, des brevets et droits d'auteurs* ». Dans le même ordre d'idées, à la suite des travaux de J. Barney [1986, 1991], M. Peteraf [1993] considère la localisation comme la source de l'une des limites *ex ante* à la compétition en introduisant d'ailleurs l'idée de valeur¹⁷ : « *Les marchés sont imparfaits car l'entreprise peut bénéficier d'un avantage de coût avant même que la confrontation avec les concurrents n'ait lieu : par exemple une localisation favorable acquise à un prix très avantageux et dont la valeur ne se révèle qu'avec le développement de la compétition : cela représente une rente non compensée par un coût à amortir* ». Le raisonnement se complique toutefois si l'on juge que la compétitivité est due au caractère innovateur du milieu (au sens du GREMI¹⁸, 1993) ou aux relations que le territoire favorise, comme nous l'avons évoqué dans la première partie de cet article. On pourrait alors parler de quasi-rentes ricardiennes, tout en observant que l'on ne peut faire l'impasse sur la capacité de l'entreprise à mobiliser les R/C en participant à la vie du système socio-économique (le territoire) dans lequel elle s'insère. Dès lors que sont en jeu les relations et partenariats entre acteurs du territoire, certains auteurs parlent d'ailleurs de rentes relationnelles [J.H. Dyer, H. Singh 1998]¹⁹.

Les rentes de monopole résultent de restrictions délibérées des *outputs* plutôt que d'une rareté inhérente à l'offre de ressources

¹⁷ Selon M. Peteraf [1993], les limites *ex ante* à la concurrence permettent l'appropriation de la rente, les limites *ex post* en permettent le maintien.

¹⁸ Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs.

¹⁹ Selon ces auteurs, « *une rente relationnelle est un profit supérieur à la normale produit conjointement par les partenaires dans une relation d'échange et qui ne peut donc être le fruit d'une firme seule* » (p. 662).

[M. Peteraf 1993, p. 182]. Dans le cas des industries agroalimentaires, des rentes de monopole tendent par exemple à s'installer avec la multiplication des démarches collectives de création de signes officiels de qualité fondés sur l'appartenance territoriale (AOC et IGP notamment). Toutefois, ces rentes de monopole, dès lors que les barrières sont érigées en référence à un territoire, pourraient être rapprochées des rentes ricardiennes (quasi-rentes ricardiennes), voire de quasi-rentes marshal-liennes ou organisationnelles si sont en jeu les capacités des entreprises. Ce qui est le cas dans l'exemple auparavant évoqué des AOC et IGP qui résultent de la mise au point de procédures collectives impliquant la concertation et la coordination des artisans, des industriels, des institutions de contrôle, des organismes de certification et d'animation et des distributeurs positionnés sur la zone géographique et le terroir mis en valeur.

Tous ces raisonnements à partir de la notion de rente, intéressants pour instruire le débat, n'apparaissent pas exempts d'ambiguïtés. La création et le maintien de rentes dépendent le plus souvent non seulement des propriétés des ressources acquises (logique allocative) mais aussi des capacités et des conditions dans lesquelles l'entreprise est à même de les détecter et de les exploiter (logique productive). L'hétérogénéité et la mobilité imparfaite qui caractérisent le marché des R/C [J. Barney 1986, 1991 ; M. Peteraf 1993], mais aussi la diversité des projets productifs des firmes et de leur capacité de mobiliser des R/C de façon compétitive [I. Dierickx, K. Cool 1989²⁰], expliquent l'hétérogénéité du tissu industriel, l'existence et la variété des positionnements stratégiques des entreprises ; dit autrement, la variété des arguments concurrentiels et l'existence possible et plus ou moins durable de rentes et de quasi-rentes²¹. Il ne s'agit nullement ici d'explication *ad*

²⁰ Ces auteurs considèrent que le caractère idiosyncrasique de certaines ressources (notamment organisationnelles) de la firme (culture d'entreprise, réputation, confiance...) les rend difficilement échangeables.

²¹ En effet, l'idée de l'existence d'un marché des ressources, bien qu'éclairante, ne permet pas selon Dierickx et Cool, de rendre compte de la possibilité de création de ressources qui viendrait bousculer l'état du marché. D'aucuns séparent ici la forme « faible » de la théorie de la ressource [I. Dierickx, K. Cool 1989 ; D.J. Teece et al. 1997] fondée sur des « rentes organisationnelles » (rentes dé-

hoc mais de la reconnaissance des comportements stratégiques des entreprises et de la complexité des phénomènes de construction des marchés et des organisations [A. Desreumaux, J.P. Bréchet 1998] ; ce sur quoi nous allons revenir.

Observons aussi que la notion de valeur apparaît au cœur de la problématique de la rente : à la fois en tant que valeur des *inputs* et en tant que valeur des *outputs*, les deux étant d'ailleurs irréductiblement liées : la firme est création/transformation de valeur. La plupart des auteurs en stratégie d'entreprise seraient sans doute d'accord pour dire que les entreprises combinent et créent des R/C afin de créer de la valeur pour les clients/utilisateurs ; sans ignorer les arguments socio-politiques au sens large qui interviennent dans les régulations dites concurrentielles.

Considérer la valeur comme donnée par les marchés, quels qu'ils soient, ne peut être que très réducteur notamment pour les disciplines du management [J.P. Bréchet, A. Desreumaux 1998], même s'il s'agit de privilégier l'idée qu'il s'agit pour la firme de tirer parti d'opportunités sur des marchés imparfaits des R/C, et même si l'on reconnaît l'importance de satisfaire une demande en univers concurrentiel. La valeur est une construction des entreprises.

gagées par l'activation et la construction *interne* des ressources de la firme) de la forme forte fondée sur des « rentes de marché » [B. Wernerfelt 1984 ; J. Barney 1991 ; M. Peteraf 1993].

2.2. La stratégie des entreprises au fondement de la construction de la valeur

Comme nous venons de l'évoquer à plusieurs reprises, une réflexion sur la compétitivité relève de plusieurs interrogations : celle portant sur le caractère plus ou moins décisif de l'avantage concurrentiel qui est aussi celui, du point de vue du marché, de la valeur créée et donc de la satisfaction apportée aux clients ou utilisateurs ; celle ayant trait à la durabilité de l'avantage concurrentiel détenu, qui met en jeu à la fois les attentes des clients ou utilisateurs et surtout les capacités comparées des entreprises à satisfaire ces attentes évolutives. Le jugement sur la durabilité *versus* la volatilité s'instruit traditionnellement, en termes d'obstacles ou freins à l'expression de la concurrence sur la base d'un certain nombre de critères (cf. les travaux des théoriciens de la ressource : J. Barney 1991 ; M. Peteraf 1993 ; R. Amit, P.J.H. Shoemaker 1993 ; J.T. Mahoney, J.R. Pandian, 1992 et, plus classiquement, les travaux des stratèges et économistes industriels fondés sur la notion de barrière à l'entrée ou à la mobilité stratégique dans le secteur).

De façon synthétique, les principaux critères pour juger du caractère stratégique d'une ressource conformément aux travaux des auteurs ci-dessus cités sont les suivants : la valeur créée ; la rareté relative des R/C ; la substituabilité des R/C ; l'imitabilité des R/C ; l'échangeabilité ou le degré de facilité de mise sur le marché.

Si l'on reprend l'exemple des industries alimentaires d'assemblage positionnées sur la niche des produits frais innovants (volailles et produits élaborés de volaille, charcuteries industrielles, salades composées...) évoqué précédemment, on constate qu'elles sont soumises à la variabilité et la spécificité (fraîcheur) de la demande alimentaire en produits frais. Leur organisation compétitive passe alors par la gestion d'une production flexible supportant des commandes de dernière minute ou des variations dans les références des produits commandés. Comme nous l'avons indiqué, cette organisation s'appuie sur des formes d'organisation partenariale locale, sur des réseaux de qualification et d'innovation. Ces entreprises construisent localement un environnement de R/C humaines, scientifiques et techniques spécialisées ; par leur action et leur coopération elles entretiennent des capacités productives et

créatives localisées chez elles et leurs partenaires. Elles visent ainsi le maintien d'un avantage compétitif de différenciation sur des niches technologie/produit (produits finis frais et élaborés à base de viande) et l'appropriation de (quasi-)rentes territoriales et organisationnelles (liées à leurs capacités de production et d'innovation) émanant de leur modèle d'ancrage²². La compétitivité de ces industries alimentaires se fonde en effet sur la mobilisation de R/C conjointes et spécifiques à l'entreprise et au territoire comme nous l'avons dit auparavant.

Cet exemple montre bien le poids des stratégies des entreprises. Mais, il n'est pas surprenant que l'on retrouve les difficultés précédemment relevées relativement à la notion de valeur : la valeur, premier critère de qualification des R/C dites stratégiques pose problème. En effet, la valeur, construction des acteurs, ne se comprend qu'en introduisant la concurrence et la compétitivité dans les raisonnements : la prestation proposée doit présenter une valeur au yeux des clients ou des utilisateurs, et cette valeur ne peut être que relative, voire éphémère ; on ne saurait ignorer les offres concurrentes, pas plus que les actions et réactions des entreprises en compétition dont le temps sera inéluctablement porteur.

L'offre des entreprises d'assemblage de produits frais élaborés, fonctionnant sur un mode très territorialisé potentiellement générateur de rentes organisationnelles et territoriales, reste concurrencée par celle d'acteurs français extra-régionaux ou nord-européens bénéficiant d'un effet de taille en matière industrielle ou bien ayant parfois reproduit un système local de production comparable. Ainsi, l'offre innovante de plats cuisinés frais de Fleury-Michon (Vendée), résultant de la mobilisation de ressources et compétences construites localement, reste menacée par celle de son rival (marque Marie) du milieu alimentaire « concurrent » de Sablé-sur-Sarthe (Sarthe), ayant par ailleurs longtemps bénéficié, au sein d'un grand groupe industriel multinational, de synergies autorisant un meilleur positionnement prix. Les quasi-rentes territoriales et organisationnelles implicitement attribuées à la spécificité de l'IGP Volailles de Loué n'excluent pas l'existence de celles de l'IGP

²² A.L. Saives dénomme modèle de contagion ce processus de logistique et de

Volailles de Challans ni celles des Volailles de Bresse ni celles des vingt-neuf autres systèmes d'acteurs et terroirs d'élevage de poulet fermier français dont la spécificité est reconnue par l'Union Européenne. Elles ne résistent par nécessairement non plus aux avantages qui peuvent résulter de la notoriété de marques nationales (Père Dodu, Le Gaulois...) pour certaines confondues avec le Label Rouge.

Quand O.E. Williamson, à la suite de certains auteurs, considère que les ressources clés et les attributs de spécificité des actifs sont des concepts très proches, nous émettons l'hypothèse que c'est la problématique de la compétitivité, et donc de la capacité à créer de la valeur, qui est implicitement introduite. Du point de vue du caractère opérationnel de l'ECT, ce rapprochement perçu comme un enrichissement pose problème. Car la compétitivité se construit ; elle n'est pas une donnée initiale du problème qu'il convient d'intégrer dans une logique de résolution, serait-elle plus heuristique qu'algorithmique. En premier lieu, dans une logique comparative *ex ante*, on peut disposer de quelques indications sur ce qu'attend le marché ou fait la concurrence, mais ces informations ne sont que partielles et les modalités de constitution des systèmes d'offre dans le temps et l'espace sont multiples. L'originalité des projets productifs à un titre ou un autre, confronte les porteurs de projet autant, voire plus, à la difficulté de constituer leur système d'offre dans l'incertitude, qu'à l'appréciation comparée de la rentabilité de leurs actifs dans des usages alternatifs. En second lieu, l'introduction du temps dans le raisonnement, et de toutes les perturbations dont il est porteur, relativise énormément la pertinence de l'appréciation des conditions de concurrence *ex ante*. Au final, c'est bien la stratégie des entreprises qui est introduite dans les raisonnements comme principe explicatif de la variété des actions et des réactions des acteurs dans le temps.

D'un point de vue plus paradigmatique, la rationalité que l'on pourrait qualifier de stratégique, qui est au fondement du développement des projets productifs en univers concurrentiel, n'est pas une rationalité susceptible d'une lecture *a priori* ; à bien des égards elle relève d'une lecture proche de celles des comportements des acteurs de la sociologie des organisations [M. Crozier, E. Friedberg 1977 ; E. Friedberg 1993]

ou de l'*homo œconomicus* dans l'acception large défendue par G. Charreaux [1999]²³.

Conclusion

L'ambiguïté de l'emploi de la notion de spécificité des actifs, en lien notamment avec les aspects de localisation, est à l'origine des réflexions de cet article. À la question de savoir si la localisation est un actif spécifique, la réponse apportée est ambiguë.

Une interprétation dans les termes de l'ECT, comparant des solutions de gouvernance, à partir d'une situation donnée, et pour des cas types suffisamment tranchés pour ce qui est du degré de spécificité (l'exemple des mines proposé par O.E. Williamson et si souvent repris), permet de produire des raisonnements d'une certaine évidence : des investissements tirent leur valeur d'une localisation et orientent pour cette raison vers tel ou tel choix de constitution du système d'offre.

L'interprétation se complique sensiblement dès lors que sont en jeu des phénomènes de construction de ce que nous avons appelé la spécificité conjointe entreprise/territoire et que l'on s'interroge sur les facteurs d'immobilité ou d'ancrage des entreprises. Car alors, quels que soient les arguments de spécificité, centraux dans l'ECT, il est impossible de faire abstraction des aspects de compétitivité. Le caractère de spécificité doit être discuté en tenant compte de l'importance de l'actif dans le couple métier/mission de l'entreprise, dans son positionnement stratégique, ce que les auteurs du courant RBV aborderaient en qualifiant les compétences en question suivant leur degré d'importance pour la stratégie de l'entreprise (plate-forme de compétences, cœur de compétences, compétences centrales...). Ce qui pose le problème des relations entre l'ECT (Économie des Coûts de Transaction) et le courant RBV/KBV (*Knowledge Based View*) et notamment entre les notions

²³ Il est d'ailleurs frappant de constater la grande proximité des individualismes méthodologiques ici évoqués (on aurait pu associer aussi les travaux de R. Boudon ou de J.P. Dupuy) qui rendent difficile, voire interdisent (selon M. Crozier et E. Friedberg notamment), toute lecture *a priori* des comportements.

de spécificité et de compétitivité, ce que reconnaît O.E. Williamson [1998, p. 61] en soulignant qu'un nombre important d'auteurs rapprochent les ressources clés et les attributs de spécificité des actifs. Ce qu'il reprend encore plus récemment en commentant un article de la façon suivante [1999, p. 1095] : « *Joseph Mahoney et Rajendran Pandian observent 'que le concept théorique essentiel pour expliquer le caractère soutenable des rentes dans le cadre de la théorie fondée sur les ressources est celui des mécanismes d'isolation (isolating mechanisms) (1992, p. 371). Une liste de onze mécanismes est ensuite proposée a propos desquels ils s'interrogent sur leurs fondements communs (1992, p. 371). Leur réponse : 'les mécanismes d'isolation existent du fait de la spécificité des actifs et de la rationalité limitée' (1992, p. 373) est tout à fait dans l'esprit de l'Économie des Coûts de Transaction* ».

Que la valeur apparaisse de nouveau comme la variable cachée et avec elle la compétitivité ne nous surprend pas. Mais le problème que cela pose nous paraît toutefois plus grave qu'il n'y paraît pour l'ECT, notamment s'il s'agit de fonder une théorie de l'entreprise et de revendiquer parallèlement un caractère opérationnel. Car toute théorisation qui fait intervenir l'idée de valeur, valeur des prestations ou valeur des ressources, introduit inévitablement les aspects de compétitivité comparée des entreprises au cours du temps ou, dit autrement, la concurrence et les dynamiques dont elle est porteuse. On pourrait encore dire que c'est le fait stratégique qui est inéluctablement introduit ou, exprimé différemment, le management et la part irréductible de pari, et d'incertitude, qui est au fondement du développement des projets productifs²⁴.

²⁴ Quant au développement des projets productifs ici évoqué, il ne faudrait pas laisser entendre qu'il se joue uniquement sur les aspects économiques ; avant d'être une confrontation de produits, la concurrence est une confrontation de projets qui met en jeu bien d'autres aspects que la valeur strictement économique.

Bibliographie

- Amit R., Shoemaker P. J.H. [1993], « Strategic Assets and Organizational Rent », *Strategic Management Journal*, vol. 14, p. 33-46.
- Aydalot P. [1985], *Économie régionale et urbaine*, Économica.
- Barney J.B. [1986], « Strategic Factor Markets : Expectations, Luck and Business Strategy », *Management Science*, vol. 32, n° 10, p. 1231-1241.
- Barney J.B. [1991], « Firm Resources and Sustained Competitive Advantage », *Journal of Management*, vol. 17, n° 1, p. 99-120.
- Baudry B. [1995], *L'économie des relations interentreprises*, Éditions de la Découverte.
- Becattini G. [1987], *Mercato e forze locali : il distretto industriale*, Bologne, il Mulino.
- Boissin O. [1999], « La construction des actifs spécifiques : une analyse critique de la théorie des coûts de transaction », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 90, 4^e trimestre, p. 7-24.
- Bréchet J.P. [1996], *Gestion stratégique, le développement du projet d'entreprendre*, Éditions Eska.
- Bréchet J.P. , Desreumaux A. [1998], « Le thème de la valeur en sciences de gestion. Représentations et paradoxes », in J-P. Bréchet (coord.), *Valeur, Marché et Organisation, Actes des XIV^e Journées Nationales des I.A.E*, Tome 1, Nantes, Presses Académiques de l'Ouest, p. 27-52.
- Charreaux G. [1999], « La théorie positive de l'agence : lectures et relectures », in G. Koenig (Coord.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI^e siècle*, Économica, p. 61-141.
- Colletis G., Pecqueur B. [1993], « Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ? », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, p. 489-507.
- Colletis G., Pecqueur B. [1995], « Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques », in A. Rallet, A. Torre (Coord.), *Économie industrielle et économie spatiale*, Économica, p. 445-463.

- Desreumaux A., Bréchet J.P. [1998], « Quelle(s) théorie(s) de la firme pour les sciences de gestion ? », *Économies et Sociétés*, Sciences de gestion, Série S.G., n° 8-9, p. 539-566.
- Dierickx I., Cool K. [1989], « Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage », *Management Science*, vol. 35, n° 12.
- Dyer J.H., Singh H. [1998], « The Relational View : Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage », *Academy of Management Review*, vol. 23, n° 4, p. 660-679.
- Éveraere C. [1993], « Des coûts aux investissements de transaction », *Revue Française d'Économie*, vol. 8, p. 149-203.
- Gaffard J.L. [1990], *Économie industrielle et de l'innovation*, Dalloz.
- Joffre P., Koenig G. [1992], *Gestion stratégique*, Litec.
- Joffre P. [1999], « L'économie des coûts de transaction ou le marché et l'entreprise à la fin du XXe siècle », in G. Koenig (Coord.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXIe siècle*, Économica, p. 143-170.
- Koenig G. [1990], *Management stratégique ; vision, manœuvres et tactiques*, Nathan.
- Koenig G. [1999], « Les ressources au principe de la stratégie », in G. Koenig (Coord.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI^e siècle*, Économica, p. 199-239.
- Mahoney J.T., Pandian J.R. [1992], « The Resource Based View within the Conversation of Strategic Management », *Strategic Management Journal*, vol. 13, p. 363-380.
- Maillat D., Quevit M., Senn T., (Éds.) [1993], *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, EDES Neuchâtel, GREMI.
- Marchesnay M. [1998], « Confiances et logiques entrepreneuriales », *Économies et Sociétés*, vol. 8-9, p. 99-117.(Série SG).
- Montmorillon (de) B. [1989], « Croissance de l'entreprise », in P. Joffre, Y. Simon. (Coord.), *Encyclopédie de gestion*, Économica, p. 710-734.

- Nanda A. [1996], « Ressources, Capabilities and Competencies », in B. Moingeon, A Edmondson, *Organization Learning and Competitive Advantage*, Sage Publications, p. 93-120.
- Nelson R., Winter, S. [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press.
- Penrose E. [1959], *Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press.
- Perrin J.C. [1991], « Réseaux d'innovation – milieux innovateurs développement territorial », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, vol. 3/4, p. 343-374.
- Peteraf M. [1993], « The Cornerstones of Competitive Advantage : a Resource Based View », *Strategic Management Journal*, vol. 14, p. 179-191.
- Pfeffer J., Salancik G.R. [1978], *The External Control of Organizations : A Resource Dependence Perspective*, Harper & Row.
- Porter M.E. [1993], *L'avantage concurrentiel des nations*, Inter éditions.
- Porter M.E. [1998], « Localisation et compétitivité », *Sociétal*, n° 19, mai, p. 47-50.
- Prahalad C.K., Hamel G. [1994], « Strategy as a Field of Study : why Search for a New Paradigm ? », *Strategic Management Journal*, vol. 15, p. 5-16.
- Rallet A., Torre A. [1995], *Économie industrielle et économie spatiale*, Économica.
- Saives A.L. [2000], « Territoire et compétitivité de l'entreprise : une analyse contingente des processus de construction de la compétitivité sur une base territoriale : cas des industries agroalimentaires des Pays de la Loire », Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Nantes, juillet.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A. [1997], « Dynamic Capabilities and Strategic Management », *Strategic Management Journal*, vol. 18, n° 7, p. 509-533.
- Wernerfelt B. [1984], « A Resource Based View of the Firm », *Strategic Management Journal*, vol. 5, p. 171-180.
- Williamson O.E. [1994], *Les institutions de l'économie*, Inter éditions.

Williamson O.E. [1998], « Entretien avec O.E. Williamson », *Revue Française de Gestion*, juin-juillet-août, p. 58-62.

Williamson O.E. [1999], « Strategy Research : Governance and Competence Perspectives », *Strategic Management Journal*, vol. 20, p. 1087-1108.

Zajac E.J., Olsen C.P. [1993], « From Transaction Cost to Transactional Value Analysis : Implications for the Study of Interorganizational Strategies », *Journal of Management Studies*, vol. 30, n° 1, January, p. 131-135.

Zimmermann J.B. [1998], « Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 2, p. 211-230.