



UNIL | Université de Lausanne

Unicentre

CH-1015 Lausanne

<http://serval.unil.ch>

Year : 2012

INTEGRATION DES VILLES PAR LES RESEAUX DES FIRMES MULTINATIONALES : LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE EN MEDITERRANEE

Gautier Bérengère

Gautier Bérengère, 2012, INTEGRATION DES VILLES PAR LES RESEAUX DES FIRMES
MULTINATIONALES : LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE EN MEDITERRANEE

Originally published at : Thesis, University of Lausanne

Posted at the University of Lausanne Open Archive.
<http://serval.unil.ch>

Droits d'auteur

L'Université de Lausanne attire expressément l'attention des utilisateurs sur le fait que tous les documents publiés dans l'Archive SERVAL sont protégés par le droit d'auteur, conformément à la loi fédérale sur le droit d'auteur et les droits voisins (LDA). A ce titre, il est indispensable d'obtenir le consentement préalable de l'auteur et/ou de l'éditeur avant toute utilisation d'une oeuvre ou d'une partie d'une oeuvre ne relevant pas d'une utilisation à des fins personnelles au sens de la LDA (art. 19, al. 1 lettre a). A défaut, tout contrevenant s'expose aux sanctions prévues par cette loi. Nous déclinons toute responsabilité en la matière.

Copyright

The University of Lausanne expressly draws the attention of users to the fact that all documents published in the SERVAL Archive are protected by copyright in accordance with federal law on copyright and similar rights (LDA). Accordingly it is indispensable to obtain prior consent from the author and/or publisher before any use of a work or part of a work for purposes other than personal use within the meaning of LDA (art. 19, para. 1 letter a). Failure to do so will expose offenders to the sanctions laid down by this law. We accept no liability in this respect.



UNIL | Université de Lausanne

Institut de géographie

UNIVERSITE DE LAUSANNE
FACULTE DES GEOSCIENCES ET DE L'ENVIRONNEMENT
INSTITUT DE GEOGRAPHIE

**INTEGRATION DES VILLES
PAR LES RESEAUX DES FIRMES MULTINATIONALES :
LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE EN MEDITERRANEE**

THESE DE DOCTORAT

Présentée à la Faculté des géosciences et de l'environnement de l'Université de Lausanne par

Bérengère Gautier

Titulaire d'un *Master II recherche « Dynamiques spatiales, gestion des territoires et développement »*
Spécialité "Acteurs et Nouvelles Territorialités »
Université de Paul Valéry, Montpellier III

sous la direction de Céline Rozenblat,
Prof. à l'université de Lausanne

Membres du jury :

Selma TOZANLI, Prof. de gestion à l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier
Denise PUMAIN, Prof. de géographie à l'Université Paris I
Olivier CREVOISIER, Prof. de sciences régionales à l'Université de Neuchâtel
Mathias THOENIG, Prof. d'économie à HEC, Université de Lausanne

Lausanne, 2012



UNIL | Université de Lausanne

Faculté des géosciences
et de l'environnement

UNIVERSITE DE LAUSANNE
FACULTE DES GEOSCIENCES ET DE L'ENVIRONNEMENT
INSTITUT DE GEOGRAPHIE

**INTEGRATION DES VILLES
PAR LES RESEAUX DES FIRMES MULTINATIONALES :
LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE EN MEDITERRANEE**

THESE DE DOCTORAT

Présentée à la Faculté des géosciences et de l'environnement de l'Université de Lausanne par

Bérengère Gautier

Titulaire d'un *Master II recherche « Dynamiques spatiales, gestion des territoires et développement »*
Spécialité "Acteurs et Nouvelles Territorialités »
Université de Paul Valéry, Montpellier III

sous la direction de Céline Rozenblat,
Prof. à l'université de Lausanne

Membres du jury :

Selma TOZANLI, Prof. de gestion à l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier
Denise PUMAIN, Prof. de géographie à l'Université Paris I
Olivier CREVOISIER, Prof. de sciences régionales à l'Université de Neuchâtel
Mathias THOENIG, Prof. d'économie à HEC, Université de Lausanne

Lausanne, 2012



UNIL | Université de Lausanne
Faculté des géosciences et de l'environnement
bâtiment Amphipôle
CH-1015 Lausanne

IMPRIMATUR

Vu le rapport présenté par le jury d'examen, composé de

Président de la séance publique :	M. le Professeur Torsten Vennemann
Président du colloque :	M. le Professeur Torsten Vennemann
Directrice de thèse :	Mme la Professeure Céline Rozenblat
Experte interne :	M. le Professeur Mathias Thoenig
Expert externe :	M. le Professeur Olivier Crevoisier
Experte externe :	Mme la Professeure Denise Pumain
Experte externe :	Mme la Professeure Selma Tozanli

Le Doyen de la Faculté des géosciences et de l'environnement autorise l'impression de la thèse de

Madame Bérengère GAUTIER

*Master II recherche Dynamiques spatiales, gestion des territoires et développement,
spécialité "acteurs et nouvelles territorialités"
Université Paul Valéry/Montpellier II*

intitulée

**INTEGRATION DES VILLES PAR LES RESAUX
DES FIRMES MULTINATIONALES :
LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE EN MEDITERRANEE**

Lausanne, le 24 février 2012

Pour le Doyen de la Faculté des géosciences et
de l'environnement



Professeur Torsten Vennemann, Vice-Doyen

Remerciements

Je viens de passer six années à imaginer, un jour, rédiger cette page de remerciements, pour ces six années au cours desquelles vous m'avez accompagnée, et qui furent sans nul doute les plus enrichissantes de ma longue formation.

Plus qu'une simple formation, cette thèse représente avant tout une somme de défis intellectuels et personnels qu'il m'aurait été impossible de dépasser sans ma directrice de thèse : la Professeure Céline Rozenblat. Je tiens à la remercier chaleureusement pour sa confiance, sa disponibilité, sa patience, ses encouragements, et la liberté qu'elle m'a accordée tout au long de ce travail, mais surtout pour avoir su me transmettre une partie de sa passion pour la géographie.

Je remercie tout aussi chaleureusement Selma Tozanli, ma co-directrice de thèse, pour son accueil au sein de l'IAMM, sa bienveillance et pour m'avoir ouvert la boîte noire des sciences de gestion et de l'économie agroalimentaire.

Je tiens à exprimer toute ma gratitude envers Denise Pumain, Olivier Crevoisier et Mathias Thoenig qui ont accepté de participer à mon jury de thèse.

Un énorme merci à mes deux collègues « camarades » : Olivier Di Lello et Charles Albert Bohan, pour votre aide et votre soutien.

J'ai également une pensée particulière pour tous les membres de la Maison de la Géographie de Montpellier que j'ai pu côtoyer pendant mes deux premières années de thèse, vous m'avez offert un environnement de travail exceptionnel. Un grand merci à Patricia Cicille, Guérino Sillère et Patrick Brossier, pour votre aide lors de ces premières années.

Je remercie tous les membres du premier, deuxième et j'espère, troisième groupe SPANGEO qui m'ont permis d'acquérir un certain bagage en analyse de réseaux. A Guy Mélançon, Maylis Delest, David Auber, Pierre-Yves Koenig, François Queyroi, Patrick Mary pour avoir répondu à mes questions et assuré un support technique exceptionnel avec le logiciel TULIP. Je tiens à exprimer également toute ma gratitude envers mes collègues géographes qui se sont embarqués dans cette sympathique aventure et qui ont grandement contribué à l'avancement de mes travaux.

Dans le cadre de mes enquêtes de terrain, je tiens à remercier vivement le Professeur Rachid Hamimaz pour m'avoir fourni des informations précieuses sur les implantations marocaines. Teşekkür Ederez à tous les membres l'Union des producteurs de lait de Gönen en Turquie et plus particulièrement à Serkan Borucu et Erkan Arslan pour cette semaine d'enquêtes inoubliable.

Un énorme merci à toute l'équipe lausannoise de l'IGUL pour votre accueil, et votre bonne humeur, qui me furent précieux lors de cette dernière année de thèse, à mes collègues doctorants : Federico Schiffrin, Blaise Brechbühl, Sandra Guinand, Frederic Rey, Magali Henry, Marta Alonso, Aurelio Vigani et à Christian Kreis qui a eu la gentillesse de m'aider lors de mes premiers pas sur R.

Un grand merci à tous mes amis du Mans, de Montpellier, de Paris et d'ailleurs,
A Vincent pour ses compétences en récupération de données sur disque dur agonisant, et sans qui j'aurai perdu mes 4 premières années de travail,
A Aurélia pour son accueil remarquable,
A Arnaud pour sa patience,
A ma famille pour son soutien inestimable : à mes Parents, mes Grands-Parents, Bérangère, Olivier, Babé, Sophie, Guillaume, Louis, Mathéo et Gaspard.

Sommaire

Introduction	1
PARTIE 1 : Intégration des territoires méditerranéens et firmes multinationales du secteur agroalimentaire	9
Chapitre 1 Dimensions internationales d'intégration en Méditerranée	11
1.1 Les territoires méditerranéens dans les logiques internationales	12
1.2 Logiques internationales d'attractivité des investissements en Méditerranée : quelle intégration des pays méditerranéens par les réseaux économiques?	29
Chapitre 2 : Dimensions transnationales d'intégration	55
2.1 Gouvernance des firmes et le système économique	57
2.2 Développement des territoires et gouvernance des firmes	67
Chapitre 3 : Logiques de développement internationales et logiques d'intégration transnationales : quelles « rencontres productives » firme-territoire en Méditerranée?	95
3.1 Champ international et champ transnational pour le développement local	96
3.2 Identification des éléments du système « gouvernance/système économique/territoires »	109
3.3 Pour l'étude du développement et de l'intégration des villes méditerranéennes par les entreprises multinationales agroalimentaires	128
Partie 2 : Intégration des villes selon les stratégies multi-niveaux des firmes multinationales	135
Chapitre 4 : Stratégies transnationales des réseaux des firmes multinationales du secteur agroalimentaire	137
4.1 Construction de la base de données sur les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires	140
4.2 Dimensions géographiques, économiques et sociales des systèmes de gouvernance du secteur agroalimentaire	150
4.3 Gouvernance des firmes et formes d'organisation des réseaux agroalimentaires	168
4.4 Dimensions territoriales des modes de gouvernance	184
Chapitre 5 : Systèmes de villes selon les réseaux de firmes multinationales d'agroalimentaire	197
5.1 Villes centres et villes périphéries du système agroalimentaire	200
5.2 Régionalisation des réseaux de villes par les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires	226
5.3 Intégration des villes dans le système agroalimentaire : un processus multi-niveaux	234
Chapitre 6 : La Méditerranée dans les réseaux de firmes multinationales agroalimentaires	245
6.1 Les villes du sud de la Méditerranée et l'Europe	245
6.2 Positions des principales villes méditerranéennes	249
6.3 Cohésion du système des villes méditerranéennes dans les réseaux des entreprises multinationales d'agroalimentaire	250
Chapitre 7 Insertion locale des firmes multinationales agroalimentaires dans les villes méditerranéennes : l'exemple des filières laitières.	255
7.1 El Jadida, Maroc	259
7.2 Tunis, Tunisie	267
7.3 Gönen, Balıkesir, Turquie	270

Conclusion	277
Annexes	283
Bibliographie	295
Table des tableaux	313
Table des figures	315
Table des matières	319

Introduction

Des voix s'élèvent contre les firmes multinationales et les formes de mondialisation qu'elles entraîneraient. Elles seraient à l'origine d'une instabilité économique des territoires, d'inégalités entre les grandes régions du globe et d'une croissance insoutenable pour l'environnement (ATTAC, 2003). Toutefois, si la déstructuration des économies locales par les logiques « globales » est une réalité, elles diffusent également des savoir-faire, des personnes, des biens et des richesses et participent à l'intégration des territoires.

Les espaces méditerranéens se sont récemment intégrés dans la globalisation de l'économie grâce aux activités touristiques, à des activités industrielles à bas coût pour les pays développés, mais également grâce à des activités attirées par l'apparition des nouveaux marchés qu'ils représentent (comme les activités liées à l'agro-alimentaire). Les accords de Barcelone (1995), visant à composer une zone de libre-échange économique entre les Etats méditerranéens amplifient les enjeux liés au développement différentiel des territoires méditerranéens : d'un côté, l'Union européenne qui va devoir faire face à des problèmes de vieillissement de la population entraînant une pénurie de main d'œuvre qualifiée, et d'un autre côté, les pays du sud où le développement économique des territoires est une priorité (FEMISE, 2000).

Face à ces questions urgentes, nous nous interrogeons sur les modalités de l'intégration économique des territoires méditerranéens par les firmes multinationales, et sur la manière d'envisager leurs développements dans un contexte économique néo-libéral (Castells, 2001) où le développement passe avant tout par l'investissement privé.

1. Intégration par les réseaux

Précisons dès à présent ce que nous entendons par « intégration ». D'un point de vue sociologique, le processus d'intégration correspond à l'« *incorporation d'une réalité dans une autre* », mais surtout, elle nécessite qu'il y ait des échanges réciproques entre les deux entités (Giddens, 1984). Elle se différencie de l'accommodation, qui est une simple juxtaposition de deux systèmes ; et de l'assimilation où l'on constate une adaptation, voir une destruction de l'autre, pour se conformer aux normes établies par le nouveau système (Levy et Lussault, 2003). Un territoire intégré est alors un territoire qui bénéficie d'échanges fréquents et

récioproques avec au moins un groupe de territoires. On peut donc s'interroger sur les modalités d'intégration des territoires méditerranéens dans la globalisation, et de leur aptitude à s'intégrer, s'accommoder ou s'assimiler dans le système mondial par les réseaux des entreprises multinationales.

Les firmes multinationales, grâce à leur organisation en réseaux à l'échelle de la planète, participent à ces processus d'intégration. Elles sont à ce titre considérées comme des leviers de développement, et se voient confier un rôle fondamental dans les politiques publiques d'intégration des territoires par leur capacité à diffuser des capitaux et des savoir-faire à l'échelle de la planète, notamment dans le cadre de la création de la Zone de Libre échange euro-méditerranéenne (Mucchielli, 1998 ; Michalet, 1999). C'est au cœur des villes que les multinationales s'implantent, car les villes ont la capacité de générer des économies d'agglomération par l'utilisation collective des ressources et des infrastructures par les acteurs économiques et institutionnels (Camagni, 1996), mais représentent également les plus forts marchés potentiels.

Ainsi, toute notre problématique repose sur un antagonisme entre deux logiques de développement économique : alors que les acteurs institutionnels agissent (ou sont censés agir) en faveur d'une régulation de la répartition des richesses égalitaire entre les deux rives du bassin méditerranéen, les firmes multinationales, par leurs flux dissymétriques et en localisant de façon sélective leurs activités, exploitent et entretiennent les hétérogénéités territoriales (Michalet, 1986).

2. Articulation de trois grilles théoriques

Pour décrire ces processus, nous nous appuyons sur une première approche théorique développée par Olivier Dollfus (1995), qui différencie deux champs d'analyse dans le processus de mondialisation : « l'international, *formé par les relations entre États, et le transnational, qui essaie de se jouer des frontières étatiques* » (Dollfus, 1995, p 283). Depuis 15 ans, en Méditerranée, le champ international est marqué par les échecs successifs des politiques de voisinage euro-méditerranéennes (Deprest, 2002, Hibou et Martinez, 2008). Elles se heurtent d'une part à la concurrence des Pays d'Europe Centrale et Orientale pour l'allocation de fonds structurels, et d'autre part à la présence de conflits internationaux qui handicapent toute initiative économique d'envergure régionale (Kayser, 1996 ; Deprest, 2002,

Hibou et Martinez, 2008). Face aux lourdes contraintes du champ international, comment les firmes multinationales intègrent-elles ces territoires ? Comment cette intégration participe ou nuit aux processus de développements régionaux et urbains ? Les dimensions réticulaires des firmes multinationales appartenant au champ transnational (Dollfus, 1994) permettront-elles l'émergence d'un espace économique régional cohésif et attractif?

L'approche de Braudel (1967) complète cette grille de lecture de la mondialisation. Le monde est organisé selon des économies mondes qui présentent différents niveaux d'emboîtements de processus économique :

- la *civilisation matérielle* regroupe l'autoconsommation, l'autoproduction et les actions du quotidien hors marché ;
- l'*économie de marché* représente les jeux marchands entre les acteurs locaux, où l'on constate des liens de proximité économique entre les acteurs ;
- le *capitalisme* qui se développe à l'échelle de la planète pour s'affranchir des règles de l'économie de marché. Le capitalisme se nourrit des imperfections des économies de marché et les renforcent.

Ce système économique permet de délimiter des économies mondes, qui vont produire un système spatial hiérarchisé et régionalisé. L'économie monde est un système centres-périphéries où les espaces centraux concentrent les outils et les acteurs du capitalisme, qui grâce à ces outils articulent et contrôlent les différents espaces périphériques. Dans ce cadre, les firmes multinationales tissent des réseaux entre les territoires en tentant de maximiser leurs profits par l'exploitation des hétérogénéités territoriales (Michalet, 1986). Elles sont ainsi des acteurs majeurs du capitalisme.

L'objet de notre thèse est ainsi de mettre en évidence l'emboîtement de ces dynamiques économiques pour les territoires méditerranéens. Les villes formeront notre trame géographique de base puisqu'elles concentrent les acteurs et les ressources de l'économie internationale, tout en étant intégrées dans des espaces nationaux qui contraignent ou encouragent leur mise en réseau dans les économies mondes. La plupart des études produites se limitent à ces niveaux nationaux. En développant une étude basée sur les villes, on s'appuie sur leurs propriétés de constituer des lieux d'accumulation de ces dynamiques de marchés grâce aux économies d'agglomération qu'elles génèrent (Camagni, 1996), mais aussi grâce à leurs capacités à soutenir les réseaux d'activités tant locaux qu'internationaux.

Ce système d'emboîtement économique braudélien pour l'intégration des villes aux économies mondes peut être étudié selon un système complexe multi-niveaux (Madeuf, 1986) où les champs inter- et transnationaux de Dollfus (1995) s'articulent et créent des interactions en faveur (ou non) du développement et de l'intégration des territoires. Dans cette perspective, nous utiliserons une deuxième trame théorique distinguant trois niveaux d'approche :

- Au niveau macro: Nous considérons l'espace capitalistique des firmes multinationales où les villes investies par les firmes bénéficient d'une position hiérarchique (réseau de filiation) et fonctionnelle (chaîne globale de valeur) définies par la gouvernance de la firme, qui enrichissent le capital social de chaque ville. Ce capital social est également conditionné par les cadres nationaux au sein desquels évoluent les villes, cadres qui définissent les termes des échanges économiques internationaux selon les logiques du champ transnational, mais qui participent également à la structuration des réseaux au sein des « hiérarchies urbaines nationales ». La hiérarchie, l'intensité et l'organisation géographique des réseaux de filiation des entreprises multinationales définissent ainsi l'intégration de la ville dans les économies mondes selon les logiques capitalistiques des firmes multinationales.
- Au niveau méso: La firme s'insère dans des économies de marché au sein des villes, où la filiale participe aux économies d'agglomération et de réseaux (Porter, 1986 ; Rozenblat, 1992, 2004 ; Gereffi, 2001 ; Duranton & Puga, 2005). La densité et la diversité des liens entre acteurs économiques locaux, filiales et acteurs institutionnels définissent l'ancrage territorial de la filiale. Un fort ancrage territorial participe à la création de ressources locales non-transférables. Le territoire est ainsi plus attractif et moins vulnérable à la concurrence internationale (Zimmermann, 1998 ; Colletis *et al.*, 1999 ; Sturgeon, 2008).
- Au niveau micro: l'organisation de la firme multinationale est le résultat d'une double contrainte liée à leur espace capitalistique et aux économies de marché des territoires dans lesquelles elles sont implantées (Bartlett et Ghoshal, 1989). Afin de maximiser leurs profits, elles homogénéisent leurs modes de gouvernance, tout en tirant profit des imperfections des marchés des territoires au sein desquels elles sont implantées (Michalet, 1986).

La dimension de la gouvernance va constituer une troisième grille théorique où l'on s'appuiera sur la sociologie des organisations pour vérifier la capacité des firmes à se distinguer par leurs propres stratégies et à développer des formes spatiales originales.

L'enjeu théorique de ce travail est donc l'articulation de trois approches théoriques :

- a. Distinction des champs « internationaux » / « transnationaux »
- b. Trois niveaux urbains d'approche des réseaux
- c. La gouvernance et le déploiement des réseaux d'entreprises

3. Focalisation sur un secteur mature : l'agro-alimentaire

Afin de mettre en évidence ce système multi-niveaux, nous avons choisi de nous intéresser plus particulièrement au secteur agroalimentaire, secteur stratégique en matière de développement économique. En effet, l'implantation de firmes multinationales du secteur agroalimentaire modifie les équilibres spatiaux rural/urbain: en transformant en amont les marchés urbains alimentaires et en aval les modes de production traditionnels en faveur d'une agriculture intensive (Malassis, 1973 ; 1988). Ces processus sont puissants dans le développement de la globalisation puisque le secteur agroalimentaire est le premier secteur manufacturier dans le monde en termes de chiffre d'affaires (Rastoin, 2000).

Malgré son caractère agricole, cette activité est bien urbaine, bien que mature (et compte donc peu dans les activités innovantes des villes) et c'est pourquoi elle sera un bon indicateur d'intégration des villes méditerranéennes dans les réseaux transnationaux d'entreprises.

4. Recherche de l'intégration des villes méditerranéennes par les réseaux des entreprises multinationales

Le développement de cette recherche s'appuiera, dans un premier temps (Chapitre 1), sur la discussion des trois grilles conceptuelles que nous utiliserons et leurs éléments clefs, nécessaires à l'approche des processus de rencontre entre les firmes multinationales et les territoires méditerranéens. Cette partie est une synthèse de l'abondante littérature macro-économique et géographique existante à l'échelle des pays méditerranéens, notamment par les

institutions et organismes internationaux qui observent les dynamiques de développement par les investissements directs étrangers (CNUCED, FEMISE, DREE...). Nous évoquerons les discours sur l'attractivité des territoires méditerranéens pour les firmes multinationales ainsi que les processus de régionalisation géographiques et institutionnels en cours dans le bassin méditerranéen, ce qui nous permettra de nous interroger sur les freins et les moteurs spécifiques de l'intégration des pays méditerranéens selon les logiques du champ international.

Dans une seconde partie, nous nous interrogerons sur les articulations multi-niveaux en cours pour l'intégration des villes méditerranéennes. Nous analyserons ces processus d'intégration selon une analyse empirique des réseaux de filiation, mettant en évidence les relations économiques hiérarchiques des firmes agroalimentaires. Pour ce faire, nous avons élaboré une base de données à partir de la source Orbis, Bureau Van Dijk (2010), qui décrit les réseaux de filiation des firmes multinationales. Nous avons construit un échantillon de 20 000 filiales issues des 92 plus grandes firmes du secteur agroalimentaire en terme de chiffre d'affaire.

Cette grande base de données constituée au niveau micro (des réseaux d'entreprises) nous permettra de tester si différentes formes de réseaux au niveau micro, intègrent différemment les villes aux niveaux meso et macro (Perlmutter, 1969 ; Bartlett et Ghoshal, 1989) (Chapitre 4). Grâce aux méthodes d'analyse quantitative des réseaux sociaux, nous caractériserons, dans un premier temps, les différents modes de gouvernance des firmes multinationales, et établirons une typologie des modes de gouvernance en confrontant les données économiques, sociales et culturelles des firmes, aux modes d'organisation observés selon la taille, la densité des liens et la centralisation des pouvoirs de la maison mère, afin de déterminer si les modes de gouvernance des firmes agroalimentaires sont diversifiés. Si tel est le cas, nous déterminerons quelles sont les dimensions sociales et économiques qui participent à cette différenciation et identifierons les formes les plus actives dans l'intégration des territoires.

Aux niveaux meso et macro (Chapitre 5), nous évaluerons l'intégration des villes dans le réseau de firmes agroalimentaires. Les outils méthodologiques développés en analyse de réseaux sociaux nous permettront de réinterroger à la fois les notions de centre et de périphérie des villes à l'échelle mondiale (Freeman, 1977 ; Everett & Borgatti, 1999), d'observer les processus de régionalisation et d'évaluer la façon dont les différentes dimensions du système que sont la gouvernance, les territoires et le système économique

participent aux processus d'intégration multi-niveaux des villes. La position hiérarchique de chaque ville dans les économies monde sera ainsi soulignée, selon leur régionalisation et leur position hiérarchique dans l'espace capitaliste des firmes multinationales, à l'échelle mondiale.

Dans le système mondial des réseaux de firmes ainsi défini, nous évaluerons l'intégration des villes des pays du sud de la Méditerranée et nous nous interrogerons sur les processus de régionalisation et de « périphérisation » en cours dans le sud du bassin, caractérisant la place des villes méditerranéennes dans les économies monde (Chapitre 6).

Cette approche sera complétée par une approche qualitative pour déterminer l'interaction entre économies de marchés (villes) et capitalisme (firmes multinationales) et observer les capacités d'intégration et de développement des territoires par les firmes multinationales (Chapitre 7). Nous descendrons à l'échelle locale de l'ancrage de ces réseaux par l'étude de trois espaces qui ont fait l'objet d'enquêtes sur les organisations des filières laitières des plus grands groupes multinationaux présents en Méditerranée : Danone et Nestlé. Ces deux entreprises multinationales ont ainsi été comparées selon deux axes :

- 1- des implantations des deux groupes dans les mêmes lieux,
- 2- le même groupe présent dans différents lieux.

Cette comparaison nous permettra d'évaluer les modes d'adaptation des gouvernances des firmes multinationales selon des logiques transnationales face aux structures territoriales qui répondent aux logiques du champ international, mettant ainsi en évidence l'articulation de ces deux logiques selon une démarche multi-niveaux. Par l'étude des chaînes globales de valeur des plus grandes firmes multinationales présentes dans le sud du bassin méditerranéen, nous évaluerons l'attractivité des filières nationales et observerons les mutations socio-économiques liées à l'implantation des filiales. Nous observerons comment les politiques protectionnistes sur le lait en Méditerranée, répondant aux économies de marché, limitent le champ d'action capitaliste des firmes et contribuent à la périphérisation des villes dans le réseau mondial. Les firmes participent néanmoins au développement des filières nationales et modifient profondément les structures économiques et spatiales.

Tout au long de ces trois grandes parties, nous parcourrons donc différentes échelles géographiques (du mondial au local) et niveaux d'organisations des firmes dans les territoires

(du micro au macro). Ainsi, nous comptons produire une meilleure compréhension des stratégies des firmes multinationales au sein du bassin méditerranéen et évaluer les tendances actuelles de l'intégration économique des villes qui structurent cet espace. La confrontation entre les capacités internes de développement des territoires et la mise en réseau transnationale apportera des éclairages théoriques nouveaux sur les relations entre le développement local et l'intégration globale des territoires.

Partie 1

Intégration des territoires méditerranéens et firmes multinationales du secteur agroalimentaire

Bordée par trois continents, traversée par les trois principales religions monothéistes et partagée en plusieurs blocs économiques, la mer Méditerranée est aujourd'hui considérée comme un espace de fractures. De ces lignes de fracture, émergeraient des tensions d'ordre culturel et économique entre les deux rives du bassin méditerranéen (Kayser, 1996 ; Lacoste, 2001). Afin d'éviter un clivage Nord-Sud dans le Bassin Méditerranéen, l'Union européenne et les différents partenaires méditerranéens se sont dotés d'une politique de voisinage, dont le but est de sécuriser les périphéries européennes. L'objectif pour l'Union Européenne en Méditerranée, à travers le projet euro-méditerranéen, est de créer à terme une « *zone de paix et de prospérité partagée* » (Déclaration de Barcelone, 1995).

Pour réaliser ces objectifs, deux logiques de développement des territoires coexistent : d'une part, des logiques publiques visant à aider les territoires à s'intégrer par des fonds structureux et, d'autre part, des logiques privées issues d'investissements économiques privés : les investissements directs étrangers (IDE). L'Union européenne, dans le cadre des accords de Barcelone de 1995, combine ces deux approches intégratives : les fonds structureux versés aux pays tiers appuient des initiatives nationales encourageant l'attractivité des territoires nationaux pour les IDE (Mucchielli, 1998 ; Michalet, 1999). Les firmes multinationales considérées comme des leviers de développement, sont au cœur des politiques publiques de développement.

Cette articulation est toutefois largement complexifiée par les stratégies propres que suivent les entreprises multinationales. En particulier, grâce à l'essor des technologies de l'information et des télécommunications dans les années 1990, de nombreuses organisations se sont affranchies des contraintes spatiales liées à la distance, créant de nouvelles formes de proximité entre les individus à l'échelle mondiale : la proximité sociale s'émanciperait des contraintes spatiales (Veltz, 1998 ; Castells, 2000). De ce fait, les choix de localisation des firmes multinationales peuvent se faire à l'échelle de la planète, ils sont en conséquence de plus en plus sélectifs et participent à une différenciation accrue entre les territoires (Michalet, 1999). Ces différenciations territoriales nourrissent à leur tour des flux qui vont accroître ou freiner le développement de territoires délimités par des maillages territoriaux particuliers (Dollfus, 1994 ; p 15).

L'articulation entre les logiques internationales et transnationales participe aux processus d'intégration des territoires nationaux et crée des développements originaux au sein de chacun d'eux. Toutefois, bien que ces deux logiques participent au même phénomène de développement, les processus de l'intégration des territoires inhérents à chacune de ces logiques s'opposent. Toute la problématique de l'intégration des territoires méditerranéens réside dans cet antagonisme : alors que les acteurs institutionnels en Méditerranée, répondant aux logiques du champ international, agissent en faveur de la construction d'une « *zone de paix et de prospérité partagée* » (Déclaration de Barcelone, 1995), donc pour un modèle de répartition égalitaire des richesses entre les deux rives du bassin, les firmes multinationales, s'appuyant davantage sur les ressources du transnational, exploitent et entretiennent les hétérogénéités territoriales, qu'elles ont intérêt à maintenir, voire à accroître.

L'articulation des éléments qui composent les champs inter- et transnationaux est indispensable pour analyser les processus territoriaux ; que ce soit aux échelles régionales, nationales ou locales. Nous approfondirons dans un premier temps le champ international qui correspond au développement de chaque état et des relations interétatiques (Chap.1). Puis nous mettrons en perspective, les processus de différenciation territoriaux engendrés par des logiques de réseaux et donc au champ du transnational (Chap.2). C'est en analysant les interactions entre ces deux champs d'analyse que nous pourrions mettre en évidence les éléments déterminants de l'intégration et des processus de développements originaux des territoires méditerranéens sur lesquels nous avons bâti notre approche empirique (Chap.3). N'ayant pas de définition a priori de la Méditerranée, nous nous concentrerons sur tous les pays du pourtour méditerranéen.

Chapitre 1

Dimensions internationales d'intégration en Méditerranée

Le développement des territoires méditerranéens s'explique en partie par les relations entre les acteurs institutionnels qui agissent dans le champ de l'international. Ces acteurs s'engagent dans des relations diplomatiques qui se concrétisent par des accords, des traités commerciaux entre les pays concernés ou par l'instauration de mesures de protection pour l'économie nationale. D'un point de vue territorial, la dialectique champ international-transnational renvoie aux problématiques des villes (lieux d'échanges) et de leur relative autonomie économique face aux états-nations.

La construction territoriale de la Méditerranée repose sur les échanges commerciaux anciens qui se sont développés d'abord sur la rive orientale de la Méditerranée pour se diversifier et s'étendre sur tout le pourtour méditerranéen au cours de l'Antiquité. Ces activités commerciales ont engendré un réseau méditerranéen de villes marchandes fortement interconnectées et mutuellement interdépendantes. Ces villes étaient prospères car souvent protégées par les puissances hégémoniques des Empires successifs qui ont régné sur le Bassin. Deux grands événements ont modifié ces équilibres : la découverte des Amériques qui marque le déclin des échanges commerciaux Europe-Méditerranée (Braudel, 1985), et la Première Guerre mondiale qui a démantelé l'Empire Ottoman sous forme d'une mosaïque d'Etats-Nations. Ainsi : *« Les réseaux brisés, interrompus par les frontières et les contrôles étatiques, la cité cosmopolite fut asséchée économiquement et sociologiquement. Intégrée à l'Etat-nation, en perte d'autonomie, elle s'effaça devant la ville « nationalisée ». L'idée d'incompatibilité des cultures en s'imposant rejetait le concept de méditerranéité. »* (Escallier, 2003 ; p 4).

Ce sont aujourd'hui ces revendications et ces conflits d'ordre international qui freinent les échanges et le développement des territoires sud-méditerranéens. L'internationalisation, négociée par les instances internationales par le démantèlement douanier, permettra-t-elle de restaurer ce dynamisme originel d'ordre transnational et de réintégrer les villes méditerranéennes dans un système économique intégré et compétitif ? Par l'étude du champ international nous mettons en évidence les structures internationales sur lesquelles reposent les relations économiques entre les états (1.1) et analysons la façon dont les acteurs économiques privés, que sont les firmes multinationales, utilisent cet espace construit par les relations internationales (1.2).

1.1 Les territoires méditerranéens dans les logiques internationales

Les discours euro-méditerranéens actuels se nourrissent de différentes représentations spatiales de la Méditerranée. La Méditerranée est un objet intellectuel récent, que l'on date de 1876, où la mer ne fait l'objet que d'un chapitre dans le volume sur l'Europe méridionale de la Nouvelle Géographie Universelle d'Elisée Reclus (Deprest, 2002). Reclus s'interroge alors sur les valeurs et les idées d'universalité qui ont nourri les différentes civilisations méditerranéennes. Cette approche a alimenté le « *mythe unitaire* » de Braudel (1949) dans son ouvrage « *la Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II* » qui se base sur des caractéristiques environnementales et historiques homogènes (1.1.1). À celle-ci s'oppose l'approche plus récente de Kayser (1996) qui, dans son ouvrage « *Méditerranée, une géographie de la fracture* », expose les nombreuses discontinuités nord-sud et est-ouest méditerranéennes (1996) (1.1.2). Dans cette partie, ce n'est pas tant de rentrer dans le débat unité versus fractures qui nous intéresse mais plutôt de comprendre les contextes qui ont participé à la construction intellectuelle de l'objet Méditerranée. À travers ces différentes conceptions, nous tenterons de comprendre les discours, les stratégies et les actions des acteurs institutionnels (Union européenne et pays-tiers méditerranéens) qui contribuent au fonctionnement international du système euro-méditerranéen (1.1.3).

1.1.1. Le mythe unitaire de Braudel

Le terme méditerranée, signifiant étymologiquement une étendue d'eau au milieu des terres, était employé couramment comme nom commun. Il ne fait son apparition dans le Littré qu'en 1872 en tant que nom propre pour désigner la mer que nous connaissons actuellement sous ce nom (Fabre, 2000 ; Deprest, 2002). Au fur et à mesure des explorations, les premiers géographes amenés à s'intéresser au sujet, recensèrent une flore et une faune communes, ce qui ne présentait, à l'époque, guère d'intérêts particuliers. Malte Brun dans la première édition de la Géographie Universelle (1810) retranscrit ces observations : la Méditerranée n'y est pas mentionnée directement. Il faut attendre la seconde édition dirigée par Elisée Reclus, pour que Jules Sion (1934) s'interroge sur les valeurs communes aux deux rives véhiculées autour du bassin méditerranéen : la Méditerranée fait alors l'objet d'un chapitre (1.1.1.a). Fernand Braudel, historien, construit autour de ces observations un objet scientifique cohérent mêlant caractéristiques physiques homogènes et histoire partagée, pour construire le « *mythe unitaire* » méditerranéen (1.1.1.b).

1.1.1.a Le milieu méditerranéen

D'un point de vue climatologique, la Méditerranée est une région relativement uniforme. Le climat méditerranéen se caractérise par des hivers doux et humides dus à l'action régulatrice de la mer Méditerranée, et une saison estivale sèche et aride. L'irrégularité et la violence des précipitations lors de la saison orageuse en automne y sont une problématique constante au Nord comme au Sud.

De ce fait les méditerranéens doivent faire face à un problème commun : celui de la sécheresse. Les sécheresses estivales ont de tous temps mobilisé les civilisations méditerranéennes. L'usage de l'irrigation a permis la mise en valeur agricole d'une base alimentaire commune aux pays méditerranéens fondée sur la trilogie vigne, blé, olivier à laquelle on peut ajouter le mouton et le poisson (Braudel, 1985).

Cependant, les infrastructures permettant le développement d'une agriculture productive demandent un investissement financier et humain important de la part des différentes communautés agricoles méditerranéennes. Cette considération renvoie au champ de l'international et à la capacité de ces communautés à se fédérer autour d'un projet commun.

1.1.1.b Une histoire méditerranéenne commune

La Mer Méditerranée est une mer de petite taille, qui mesure 4000 Km de Beyrouth à Tanger et 800 Km de Bizerte à Gênes. Cette considération banale est fondamentale dans l'histoire du Bassin : ce sont ces dimensions qui ont permis les nombreux échanges. La sécurité du bassin méditerranéen, assurée par les puissances hégémoniques des Empires successifs, a favorisé les échanges commerciaux qui, de l'Antiquité à la chute de l'Empire Ottoman, ont structuré un réseau de villes commerciales couvrant tout le bassin méditerranéen. « *La sécurité de circulation unifia un énorme marché. La facilité de déplacement des hommes et des biens assura la prospérité des centres commerciaux et le développement de l'appareil économique. (...). Les cités marchandes vivant au rythme de la Méditerranée entretenaient des réseaux relationnels qui en soutenaient d'autres : familiaux, religieux...* » (Escallier, 2003; p 3). Ainsi jusqu'à la chute de l'empire Ottoman, les facilités de transport de marchandises, la sécurité et le libre-échange ont permis une organisation transnationale puissante en Méditerranée, créant un espace d'échanges cohésif et central pour le monde occidental.

Cette cohésion fut toutefois largement affaiblie par les échanges croissants avec l'Amérique dès le XVIème siècle, et par le déclin de l'Empire Ottoman au XIXème siècle et sa dislocation en 1916. Les vainqueurs de la Première Guerre Mondiale se partagèrent le sud de la Méditerranée dans le cadre de la Société des Nations qui terminera l'œuvre internationale de découpage étatique du Sud de la Méditerranée commencée par les occidentaux. Ainsi de la fin du XIXème au début du XXème siècle, les occidentaux (France et Royaume-Uni) administrèrent les nouveaux pays du sud du bassin méditerranéen selon des cadres internationaux. Ces nouvelles frontières feront émerger de nouvelles organisations socio-spatiales, des jeux de pouvoir et d'affirmations nationales, notamment au moment des décolonisations, où les états revendiquèrent leur indépendance face aux anciens colons. Confinées dans ces nouveaux rapports de force d'ordre international, les capacités transnationales des villes du sud de la Méditerranée se trouvèrent affaiblies. Ainsi Robert Escallier observe que « *La culture cosmopolite, confrontée à une autre logique imposée par l'idéologie nationale du repli sur le territoire, n'a pas résisté* » (Escallier, 2003 ; p 5). Les frontières et les logiques internationales imposées par les colons aux pays du sud de la Méditerranée ont épuisé les ressources transnationales qui ont toujours animées cet espace.

1.1.2 La Méditerranée : un espace fragmenté

L'Occident a imposé un modèle de développement international dans le sud de la Méditerranée, permettant aux puissances coloniales d'administrer les territoires. A l'intérieur de ces nouveaux pays, de nouvelles organisations socio-économiques ont émergé permettant une certaine homogénéisation territoriale à l'échelle étatique, mais aussi des différenciations territoriales permettant de comparer ces territoires. Les critères de différenciation entre les deux rives de la Méditerranée sont nombreux : démographie (1.1.2.a), économie (1.1.2.b), institutions (1.1.2.c) participent aux lignes de fracture nord-sud.

1.1.2.a Différentiel démographique

La Méditerranée est souvent décrite comme un espace de fractures ; le premier facteur de différenciation évoqué pour séparer le bassin méditerranéen selon un axe nord-Sud est celui de la croissance démographique (Kayzer, 1996 ; Abis, 2003).

Cette première fracture démographique se matérialise par la dynamique de renouvellement générationnelle, qui considère le renouvellement naturel de la population, sans prendre en compte les dynamiques migratoires. Le seuil de 2,01 enfants par femme est tout juste atteint par la Tunisie et largement dépassé par les états voisins (Liban, Turquie, Israël, Maroc, Algérie, Libye, Égypte, Syrie et territoires palestiniens qui détiennent le record de 5,57). En revanche, les pays européens et balkaniques n'atteignent pas ce seuil, leur population ne peut donc que décroître ces prochaines décennies (Tab.1.1).

Tableau 1.1 : *Indicateurs de développement des pays riverains de la Méditerranée en 2004*

	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]
France	552	59,2	76	29222	18	1,89	75,2	78,3
Italie	301	57,9	67	25527	14	1,23	75,5	81,9
Espagne	506	41,1	77	20424	14	1,15	75,9	82,9
Israël	21	6,4	92	18101	28	2,7	77,1	81
Chypre	9,3	0,767	69	16038	21	1,9	76	80,5
Grèce	132	10,6	61	15690	14	1,27	75,7	80,9
Slovénie	20	2	51	13831	14	1,14	72,6	79,8
Malte	0,3	0,395	92	11790	19	1,77	75,9	80,7
Égypte	1001	65,2	42	10662	34	3,29	66,7	71
Croatie	87	4,4	59	6398	17	1,65	70,3	78,1
Liban	10	4	88	5023	28	2,18	71,9	75,1
Libye	1760	5,4	87	3640	30	3,02	70,8	75,4
Turquie	775	66,2	67	3418	30	2,43	68	73,2
Tunisie	164	9,7	64	2561	27	2,01	70,8	74,1
Algérie	2382	30,8	59	2049	32	2,8	68,1	71,3
Serbie- Monenegro	-	-	52	1843	19	1,65	70,9	75,6
Bosnie-Herzégovine	51,1	4,1	45	1613	16	1,3	71,3	76,7
Syrie	185	16,6	50	1497	37	3,32	70,6	73,1
Maroc	447	29,2	58	1463	31	2,75	66,8	70,5
Palestine	6,2	2,7	72		- 46	5,57	70,8	74

[1] Superficie

[2] Habitants (millions)

[3] Taux d'urbanisation en %

[4] PIB/habitants en \$

[5] Part de la population âgée de moins de 15 ans

[6] Indice conjoncturel de fécondité

[7] Espérance de vie des hommes

[8] Espérance de vie des femmes

©Gautier B, 2009

Sources : ONU 2005

Cette fracture peut également se lire à travers l'espérance de vie à la naissance des populations des états riverains de la Méditerranée. Les pays méditerranéens de l'Union Européenne forment une nouvelle fois un bloc homogène avec une espérance de vie à la naissance des hommes en 2004 qui varie entre 75 et 76 ans (exception faite de la Slovénie, intégrée à l'Union Européenne en 2004 qui présente une espérance de vie à la naissance pour

les hommes de 72,6 ans). Au sud, ces chiffres sont plus hétérogènes : le Maroc et l'Égypte ont de faibles espérances de vie qui atteignent à peine 67 ans alors que la Libye, le Liban et la Tunisie se détachent du lot avec des espérances de vie entre 72 et 74 ans et Israël présente l'espérance de vie maximale pour les hommes dans le bassin méditerranéen, devançant les pays de l'Union Européenne.

De ce fait : au nord, dans les pays de l'Union Européenne, la population est vieillissante, elle compte en moyenne 17,3% de jeunes de moins de quinze ans, tandis qu'au sud, les jeunes représentent en moyenne 34% de la population totale, soit le double (Abis, 2003).

Il existe des différences démographiques notables entre le Nord et le Sud, qui peuvent justifier l'expression de fracture géographique. Cependant, nous voyons à travers les situations démographiques méditerranéennes que si l'Europe présente une conjoncture homogène, cela est beaucoup moins vrai pour les pays du sud. Même si elle existe, nous voyons ici que cette fracture n'est pas si nette que nous pourrions le croire.

1.1.2.b Différentiels économiques

Le Nord et le Sud du bassin méditerranéen sont également confrontés à des différentiels économiques. L'Espagne et le Maroc distants de seulement treize kilomètres présentent un écart économique très important : le PIB par an et par habitant était de 1463 \$ par habitant au Maroc en 2004 alors que sa valeur est de 20 424 \$ en Espagne. Cette situation est généralisée entre le Nord et le Sud ; en moyenne au sud du bassin, cette valeur est de 3650 \$ (hors Israël qui présente le quatrième PIB/habitant du bassin méditerranéen) et de 19 000 \$ au nord (ONU, 2005).

La situation des pays du Sud de la Méditerranée correspond à celle des pays en développement, avec une production agricole insuffisante pour répondre aux besoins alimentaires nationaux. Cette situation est un héritage de la période coloniale, au cours de laquelle les grandes puissances coloniales ont développé une économie d'extraction spécialisée dans l'exportation. Les pays du Sud de la Méditerranée étaient alors spécialisés dans la production de matières premières destinées à l'exportation, lesquelles étaient transformées dans les pays du Nord de la Méditerranée, pour être ensuite importées sous forme de produits finis dans les pays du Sud de la Méditerranée, ce qui entraînait une balance

commerciale défavorable aux pays du Sud de la Méditerranée. La structure de ces échanges économiques coloniaux a créé de fortes dépendances commerciales : car si les pays du Sud de la Méditerranée réalisent 50% de leurs échanges commerciaux avec l'Union Européenne, ce volume ne représente que 5% des échanges globaux des pays de l'UE (ONU, 2005).

1.1.2.c Différentiels politiques

La répartition de ces richesses entre les individus dépend en partie des régimes parlementaires en place. Les régimes démocratiques favoriseraient en effet une meilleure justice sociale et donc une meilleure redistribution des richesses nationales. Cela favorise également la libre entreprise par l'instauration et l'application de lois qui ne favorisent pas la classe dirigeante et leurs réseaux d'affaires.

Le bassin méditerranéen présente une grande diversité de formes de gouvernements. Sébastien Abis évoque « *une véritable fracture démocratique en Méditerranée* » (Abis, 2003). D'après Abis (2003), on peut distinguer dans les pays du sud et de l'est de la Méditerranée :

- les états dits démocratiques que sont la Turquie et Israël ;
- les états monarchiques : Maroc et Jordanie ;
- les états semi-démocratiques autoritaires comme l'Égypte, la Mauritanie et la Tunisie,
- les états en phase de restructuration : Algérie et Liban auxquels nous pouvons également rajouter la Bosnie Herzégovine, la Croatie et la Serbie Monténégro ;
- les états militaires ou dictatoriaux : Libye et Syrie ;
- un état « virtuel » : l'Autorité Palestinienne ;

Les régimes autoritaires du Sud de la Méditerranée sont en partie le résultat de la décolonisation. Les revendications populaires pour les indépendances, les phénomènes identitaires et culturels ont permis aux leaders nationaux, porteurs de ces revendications, de prendre le contrôle des appareils étatiques et industriels, héritage du passé colonial. Le pouvoir se cristallise autour de cette figure nationale et les réseaux économiques qui l'entourent bénéficient des largesses nationales (Hibou, Martinez, 1998).

Au nord du bassin méditerranéen, au sein des pays de l'Union Européenne règne une certaine stabilité institutionnelle garante de la démocratie. La démocratisation des pays du Sud de la Méditerranée est un des points du projet de partenariat euro-méditerranéen qui est à l'origine de la création du fonds MEDA (MEDA pour Mesures d'Ajustement) « démocratie ». Cependant, on ne peut nier les craintes croissantes liées à la mondialisation. La popularité croissante que rencontrent les partis ou organisations extrémistes témoignent de ces replis identitaires des deux côtés de la Méditerranée face au phénomène de la mondialisation, excluant bien souvent les plus démunis (Hibou, Martinez, 1998).

Ce face à face Nord-Sud, nourri par ces inégalités démographiques, économiques et politiques, est source de tensions. À juste titre, Olivier Dollfus notait que : « *Les échanges s'établissent grâce à l'existence de différenciations spatiales.* » (Dollfus, 1994 ; p 15). Mais sous quelle forme émergent ces échanges à partir des inégalités ? Les phénomènes migratoires en sont un bon exemple. Les pays occidentaux sécurisent leurs frontières pour empêcher des afflux massifs de nouveaux migrants en provenance du continent africain. En Italie, au cours de l'année 2005, les garde-côtes ont intercepté en mer et sur les côtes 15 600 candidats à l'immigration (Le Monde, 2006). Les politiques sécuritaires se radicalisent, ainsi les candidats à l'immigration appellent-ils la Méditerranée « *mer de barbelés* » (Le Monde, 2006).

1.1.3 Les enjeux de l'intégration en Méditerranée

La région euro-méditerranéenne est confrontée à des enjeux économiques et sociaux importants. La solution internationale proposée par l'Union européenne aux pays tiers méditerranéens, est la construction d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne qui aurait dû être mise en place dès 2010, afin de permettre davantage d'échanges transnationaux. Cette initiative internationale a pris du retard, mais si elle aboutit dans les prochaines années, permettra-t-elle véritablement d'atténuer ces inégalités et de faire du bassin méditerranéen une « zone d'échanges et de prospérité partagée » ?

1.1.3.a Une meilleure intégration de la Méditerranée

Les partenariats proposés par l'Union européenne en 1995 lors du processus de Barcelone se fondent sur l'idée d'une proximité d'abord géographique dont l'Union Européenne et les pays partenaires pourraient bénéficier. Cette idée se nourrit des discours sur le mythe unitaire de Braudel (1985) et des valeurs universelles véhiculées par la Méditerranée.

Les enjeux sont importants pour l'Europe à long terme. La classique fracture Nord-Sud du bassin méditerranéen fait avant tout apparaître un différentiel de croissance démographique, entre une Union Européenne vieillissante et des Suds jeunes et en pleine croissance (Sauvy, 1987). Selon un rapport du FEMISE (2000), (Forum Euro-méditerranéen des Instituts de Sciences Économiques) s'il n'y a aucune immigration dans les pays membres de l'Union Européenne dans les 40 prochaines années, la population européenne perdrait 60 millions d'habitants et passerait de 4,06 actifs par individu âgé de plus de 65 ans en 2000 à 2,21 en 2050. Dans les pays du sud, la transition démographique est en cours et dans certain cas comme la Tunisie, le seuil limite de maintien de population de 2,1 enfants par femme a été atteint.

La population européenne diminuant à terme, cela conduirait, selon les projections développées par l'IFRI (Institut Français des relations internationales) (Colombani, 2002), à un rétrécissement du marché européen, si aucune politique incitative n'est mise en place en faveur des naissances et de l'immigration. L'Union européenne aurait dès lors moins de poids dans les négociations internationales et verrait son rôle décliner face à de nouvelles super puissances en plein essor comme l'Inde ou la Chine (Colombani, 2002). Le marché libre européen devrait alors s'élargir.

Pour les pays partenaires méditerranéens, s'il n'y a pas rapidement une intégration économique avec l'Union européenne, le risque de marginalisation est fort (FEMISE, 2000 ; Colombani, 2002). Les échéances sont proches et un premier constat d'échec s'impose dans les discours actuels autour de la Méditerranée : « *la Méditerranée est certainement à l'heure actuelle l'un des lieux où la mise en cohérence des intentions et des moyens européens pose le plus de problèmes* » (Schmid, 2002, p 3). Les politiques nationales ou régionales se heurtent à des difficultés endogènes, ce qui freine l'intégration régionale.

1.1.3.b Quelles régionalisations pour l'intégration des territoires méditerranéens ?

Plusieurs échelles spatiales sont à prendre en compte dans les politiques de développement économique des territoires méditerranéens. Ces échelles spatiales correspondent aux maillages territoriaux de contrôle territorial où chaque maille se voit doter de compétences territoriales spécifiques ; ce qui correspond au champ de l'international tel qu'il est défini par Dollfus (1994).

L'échelle supra-régionale correspond aux traités de libre-échange soit bilatéraux soit multilatéraux. Le multilatéralisme se développe à travers la formation de régions économiques entre les pays du sud (LEA : Ligue des Etats Arabes, UMA : Union du Maghreb Arabe) et la formation de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne censée entrer en application à partir de 2010 (UE, Zone Euro, Zone de Libre Echange Euro-Méditerranéenne) (Tab.1.2). L'articulation entre ces deux formes d'intégration économiques nous permet de mettre en valeur les dimensions internationales (au sens de Dollfus) de la Méditerranée. L'intégration économique se fait pressante pour les pays du Sud qui vont voir leur économie s'ouvrir à la concurrence internationale.

Tableau 1.2 : *L'intégration internationale des pays méditerranéens.*

Nom	OMC	UE	PEM ZLEM	LEA	UMA
ALBANIE	2000				
ALGÉRIE	<i>Observateur</i>		x	x	x
BOSNIE HERZÉGOVINE	<i>Observateur</i>				
CHYPRE	1995	2004			
CROATIE	2000				
ÉGYPTE	1995		x	x	
ESPAGNE	1995	1986	x		
FRANCE	1995	1951	x		
GRÈCE	1995	1981	x		
ISRAËL	1995		x		
ITALIE	1995	1951	x		
LIBAN	<i>Observateur</i>		x	x	
LIBYE	<i>Observateur</i>			x	x
MALTE	1995	2004	x		
MAROC	1995		x	x	x
PALESTINE			x	x	
SERBIE	<i>Observateur</i>				
SLOVÉNIE	1995	2004	x		
SYRIE			x	x	
TUNISIE	1995		x	x	x
TURQUIE	1995		x		

OMC : Organisation Mondiale du Commerce
UE : Union Européenne
PEM-ZLEM : Partenariat euro-méditerranéen
Zone de Libre Echange euro-méditerranéenne
LEA : Ligue des Etats arabes
UMA : Union du Maghreb Arabe

©Gautier B, 2010

Sources : FEMISE, 2005 ; OMC, 2006

- *Politiques mondiales d'intégration en Méditerranée*

Les deux rives de la Méditerranée pourraient ainsi se compléter dans leurs problèmes respectifs et jouer de leur proximité, pour faire de la Méditerranée une région intégrée. Quelles sont les actions envisagées dans ces traités de libre-échange pour réduire ces inégalités ?

L'organisation la plus influente depuis 1994 au niveau mondial est l'OMC : Organisation Mondiale du Commerce. L'OMC légifère au niveau mondial après négociations interétatiques selon des rounds sur la libéralisation des échanges de certains produits. Cela lui donne un droit d'ingérence sur les états qui dérogent aux règles de l'organisation et peut donner lieu à des poursuites. Les règles de l'OMC s'inscrivent dans une approche multilatérale à l'échelle mondiale. Les principales règles internationales qui régissent son fonctionnement suivent le paradigme économique néo-libéral et recommandent le désenclavement économique pour favoriser le développement économique des territoires. La liberté des échanges serait en effet source de développement économique. L'action de l'OMC se fonde sur deux clauses principales:

- La clause de la nation la plus favorisée (égalité de traitement pour tous les partenaires commerciaux).
- L'égalité de traitement entre les produits étrangers et les produits nationaux sur les marchés nationaux. (OMC, 2006).

Ces règles constituent la couche supérieure du « mille-feuille institutionnel » organisant les relations euro-méditerranéennes (Le Den, 2006). Cependant, les pays du partenariat euro-méditerranéen ne sont pas tous intégrés à cette organisation, bien que la majorité d'entre eux en ait fait la demande (l'Algérie, la Libye, la Syrie et Malte). Les négociations sur les démantèlements tarifaires en vue d'une admission à venir sont en cours pour les pays non-membres qui bénéficient aujourd'hui du statut d'observateur. Ce statut d'observateur est un statut de transition octroyant à ces pays un délai de 5 ans pour entamer les négociations en vue de leur admission (OMC, 2006). La Libye en 2004 « *se réjouissait à la perspective d'accéder à l'OMC dans le but de favoriser son développement économique, de diversifier ses sources de revenu, de bénéficier d'avantages économiques et de consolider ses bonnes relations commerciales et économiques avec les états membres de l'OMC, l'objectif étant le développement économique de tous.* » (OMC, 2004).

Ce système de libre-échange peut contribuer à élever le niveau des territoires compétitifs, mais à l'inverse il peut aussi détruire les secteurs nationaux non-compétitifs n'ayant pas les capacités de s'intégrer à une économie globale et sélective (Markusen et Venables, 1999). Pour cette raison, l'Union européenne a proposé aux pays tiers de la zone, une solution de transition visant d'abord une intégration économique régionale, accompagnée de politiques structurelles, ayant pour objectif de renforcer ou d'améliorer les bases de l'économie (aménagement du territoire, politique de développement sectorielle, lutte contre les oligopoles et/ou les monopoles...) (FEMISE, 2004).

- *Régionalisation méditerranéenne*

Le partenariat euro-méditerranéen propose aux pays partenaires la création d'une zone de libre-échange à l'horizon 2010. Cette zone économique est actuellement en construction, mais a pris du retard. La création de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne superpose plusieurs initiatives économiques de régionalisation pour la constitution de grands marchés homogènes au sein de territoires hétérogènes.

- *Plusieurs entités économiques sous-régionales*

La Méditerranée peut se diviser en plusieurs grands blocs politiques et économiques, pour les Etats riverains; les deux ensembles les plus importants sont : l'Union Européenne (UE) dans une logique Nord-Nord et l'Union du Maghreb Uni (UMA), Sud-Sud, qui constituent des zones de libre-échange de part et d'autre du bassin méditerranéen.

- Logique d'intégration « nord-nord »

L'Union Européenne rassemble depuis 2004 autour de la Méditerranée : l'Espagne, la France, l'Italie, la Slovénie, la Grèce, Malte et Chypre. Elle garantit une libre circulation des biens et des personnes au sein de ses pays membres. L'intégration de sept états méditerranéens membres au sein de la zone de libre-échange de l'Union Européenne s'est faite progressivement :

- 1957 : **France** et **Italie** : membres fondateurs de la CEE (Europe des six).
- 1981 : Adhésion de la **Grèce** (Europe des dix).
- 1986 : Adhésion de l'**Espagne** (Europe des douze).
- 2004 : Adhésion de la **Slovénie**, **Chypre** et **Malte** (Europe des vingt-cinq).

Différentes politiques régionales s'appuyant sur des fonds structurels encouragent les processus de convergence socio-économiques européens, à l'exemple d'Inframed, destiné à soutenir la construction d'infrastructures de transports et du programme MEDA qui accompagnait les processus de réformes économiques et sociales des pays partenaires méditerranéens. Ainsi les actions de développement économiques de l'Union européenne sont censées soutenir une homogénéisation progressive des marchés.

- Volontés d'intégration « sud-sud »

L'UMA (Union du Maghreb Arabe) dont la création en 1989, rassemble au Sud de la Méditerranée la Mauritanie, le **Maroc**, l'**Algérie**, la **Tunisie** et la **Libye**, est un espace économique en construction ; les barrières douanières sont en cours de démantèlement et forment toujours un obstacle pour le libre-échange (Bellond, Gouia, 1998).

Depuis le mois de janvier 1998, l'accord de libre-échange de la Ligue arabe (GAFTA, Greater Arab Free Trade Area) à l'initiative des pays membres de la Ligue Arabe prévoit le démantèlement tarifaire de 10% pour les produits industriels et un calendrier pour les produits agricoles. Ce projet rassemble dix-huit états sur vingt-deux états membres de la Ligue Arabe. En Méditerranée les pays signataires sont : le **Maroc**, la **Tunisie**, la **Libye**, l'**Egypte**, le **Liban**, la **Syrie** et la **Palestine**. L'échéancier fixe la date de 2008 pour la construction d'une véritable zone de libre-échange.

Des négociations sont par ailleurs en cours depuis mai 2001 pour la création d'une Zone de Libre Echange (ZLE) dans le cadre du Processus d'Agadir entre l'**Egypte**, la **Jordanie**, le **Maroc** et la **Tunisie**. Le processus d'Agadir, développé au sein d'un nombre restreint de pays, s'attache à développer des coopérations plus profondes entre les partenaires que le GAFTA dont le but était la diminution des droits de douanes et qui n'a pas apporté les effets escomptés d'un point de vue économique.

La Turquie et la Grèce sont également tournées vers la Mer Noire dans le cadre de la Coopération Economique de la Mer Noire (CEMN) dont elle font partie, cette coopération qui compte 11 états membres tente d'instaurer un espace de libre-échange sur le pourtour de la Mer Noire et à l'Est, ce qui place la **Grèce** et la **Turquie** à un carrefour économique entre l'Orient et l'Occident.

▪ *Construction d'une région économique euro-méditerranéenne*

Au mois de novembre 1995, les accords du Processus de Barcelone sont signés entre l'UE et certains pays du pourtour méditerranéen dont les objectifs sont (Déclaration de Barcelone, 1995):

- *« D'instaurer une zone de paix et de prospérité en Méditerranée.*
- *De renforcer la démocratie et les Droits de l'Homme*
- *De favoriser un développement économique et social durable et équilibré et de lutter contre la pauvreté.*
- *D'inciter une meilleure compréhension entre les cultures. »*

Ces objectifs de principe s'appuient sur différentes actions : le développement du secteur privé, la poursuite des politiques d'ajustement structurel et le démantèlement de toutes les entraves à la libre circulation des marchandises et des capitaux. Ces initiatives s'ajoutent au simple processus de démantèlement des barrières douanières de l'OMC. L'Union européenne y introduit une dimension d'aide au développement pour favoriser l'intégration des territoires méditerranéens.

Ce partenariat est inclus depuis 2004 dans la Politique Européenne de voisinage (PEV), nouvel outil de l'Union européenne qui, pour sécuriser ses frontières intègre tous les pays limitrophes de l'Union européenne selon une logique de « *semi-périphérie* » institutionnelle (Marchetti, 2007). Les partenariats économiques et sécuritaires sont certes renforcés au sein de cette zone, mais l'objectif premier est avant tout la sécurité des frontières européennes. Ce projet concerne les voisins de l'Union européenne n'entrant pas dans un projet d'adhésion, la Turquie et les pays des Balkans occidentaux n'en font donc pas partie.

La Turquie est reconnue candidate à l'adhésion à l'Union européenne depuis 1999. Elle est membre associé de l'union européenne depuis 1963, ce qui lui a permis de tisser des relations commerciales fortes avec l'Union européenne qui se sont concrétisées par un accord d'Union douanière en 1995. L'Union douanière est un accord de libre-échange qui concerne tous les produits à l'exception des matières premières agricoles, du charbon et de l'acier.

Les pays des Balkans occidentaux rentrent dans un cadre particulier : le Processus de Stabilisation et d'Association (PSA), en vigueur depuis 1999, visant à structurer les

économies nationales en économies de marchés, à renforcer les coopérations régionales, pour à terme adhérer à l'Union européenne.

Dans le cadre du Processus de Barcelone, les opérations d'aide au développement sont soutenues par le MEDA II 2000-2006 (outil financier de l'Union Européenne). Elles concernent les pays membres de l'Union Européenne et les pays tiers méditerranéens (PTM) que sont le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, l'Égypte, Israël, la Palestine, le Liban, la Jordanie, la Syrie et la Turquie. Quant à Chypre et Malte, signataires en 1995 mais qui sont depuis entrés dans l'Union Européenne, ils bénéficient toujours de fonds structurels dans la continuité des actions menées de 1995 à 2000. Chaque pays du sud signataire a conclu un accord d'échange bilatéral avec l'Union Européenne, appelé accord d'association.

L'Union Européenne avec la coopération du FEDER (Fond Européen de Développement Régional) a créé le programme Interreg. Celui-ci se fonde sur des coopérations transnationales de régions à régions dont l'objectif est : « *de renforcer la cohésion économique et sociale dans l'Union européenne grâce à la coopération transfrontalière, transnationale et interrégionale* » (Beckouche et Richard, 2004, p.51). La coopération concerne les initiatives privées et publiques. Les résultats attendus par cette mesure rejoignent les objectifs du partenariat euro-méditerranéen, c'est-à-dire une meilleure intégration économique de la Méditerranée par une diffusion accrue des savoirs et des technologies entre les deux rives.

Cependant, différents observateurs remarquent que ce partenariat euro-méditerranéen est resté jusqu'ici une « coquille vide » (Hibou, 2003 ; Schmid, 2006). Les conflits israélo-palestiniens, syro-israéliens, algéro-marocains qui sévissent au sud de la Méditerranée freinent le processus d'intégration sud-sud. À cela s'ajoute l'importance du discours sécuritaire de l'Union européenne envers la Méditerranée qui, cherchant à sécuriser la façade sud-méditerranéenne face aux problèmes d'immigration, freine les relations diplomatiques nord-sud.

Afin de remédier à ces problèmes, Nicolas Sarkozy prend l'initiative en juillet 2008 de réunir tous les chefs d'états méditerranéens autour d'une table de négociations pour relancer le processus de Barcelone qui se nomme désormais : Union pour la Méditerranée (UPM). Ce nouvel arsenal institutionnel se surajoute aux outils du Processus de Barcelone. Le premier

succès de cette Union est de réunir les dirigeants méditerranéens autour d'une table et de tenter de pacifier les relations économiques. L'UPM se donne des objectifs plus concrets et à plus court terme que ceux du Processus de Barcelone : gestion de l'eau et de la pollution dans le Bassin méditerranéen, volet sécuritaire, création d'une banque euro-méditerranéenne et développement d'échanges universitaires de type Erasmus. L'objectif principal étant de relancer une dynamique de coopérations euro-méditerranéennes.

Les stratégies institutionnelles euro-méditerranéennes mettent au cœur de leurs initiatives le développement économique des pays partenaires méditerranéens afin de voir peut-être un jour émerger un modèle territorial égalitaire en Méditerranée. Seulement, ce processus d'intégration souffre de problèmes endogènes liés aux conflits méditerranéens, et exogènes liés à la prépondérance des mesures sécuritaires dans les relations entre l'Union européenne, et les pays partenaires méditerranéens. Béatrice Hibou (2003) note ainsi que le partenariat euro-méditerranéen est devenu « *un discours magique plus que politique qui ne vit que par la bureaucratie. Du fait de l'absence de vision partagée, du désintérêt fondamental des États membres pour la question et du caractère hybride du dispositif, ce sont paradoxalement les machines bureaucratiques qui assurent la pérennité d'un processus décrié et largement déconnecté des réalités* » (Hibou, 2003 ; p 118) .

Face à cet échec institutionnel euro-méditerranéen, et au sein d'un marché méditerranéen de plus en plus libéralisé, les firmes multinationales auront-elles la capacité de développer davantage de coopérations transnationales ?

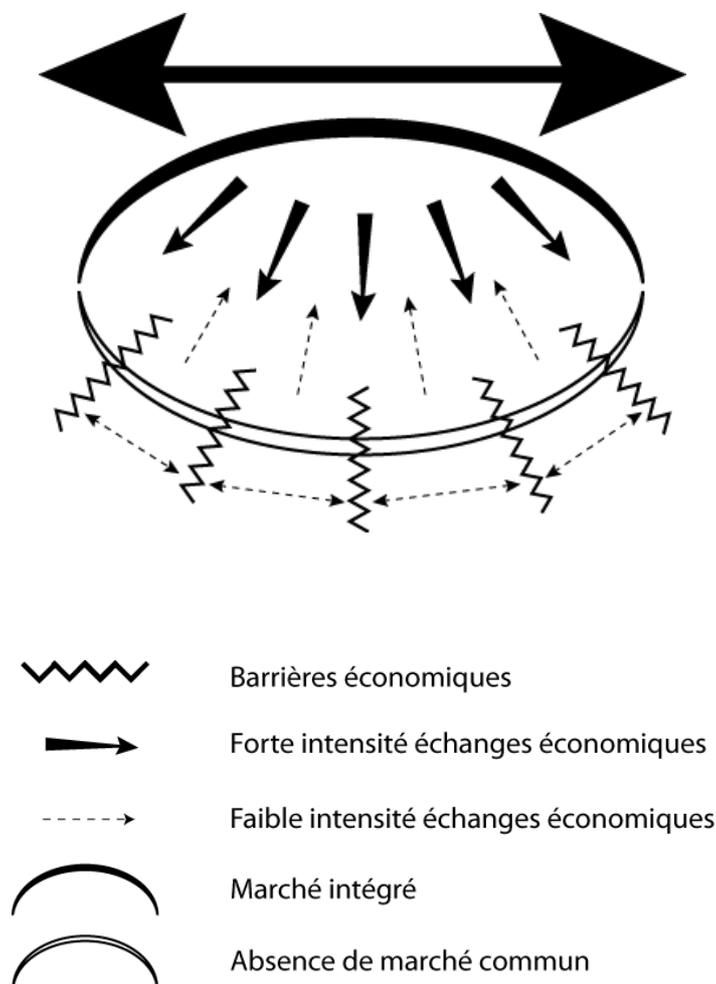
L'Union Européenne et les pays partenaires méditerranéens ont défini des cadres internationaux d'actions en faveur du développement économique et social des pays partenaires. Le mode d'action mis en place dans une zone de libre-échange en 2010 est basé sur des accords d'association où chaque pays partenaire a individuellement conclu un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Concrètement, l'UE investit relativement peu de finances directes dans ces accords, et s'appuie plutôt sur des incitations pour que le secteur privé le fasse. Ainsi une firme multinationale désirant avoir un accès direct aux marchés méditerranéens trouvera plus de facilités à s'implanter dans un pays européen. Toutefois, un constat d'échec s'impose face aux politiques de régionalisation sud-sud (Kayser, 1996 ; Hibou, 2003 ; Schmid, 2006): l'émergence d'un grand marché au sud de la Méditerranée se heurte à de nombreux conflits internes ce qui freine l'intégration sud-sud. De plus, le discours

sécuritaire européen entrave les relations diplomatiques nord-sud.

Les cadres internationaux définis pour la Méditerranée opposent les deux rives :

- au nord : l'union européenne bénéficie de relations multilatérales avec tous les pays méditerranéens et renforce ainsi son pouvoir économique en Méditerranée ;
- au sud, les conflits entre les territoires méditerranéens font échouer toute tentative de création d'un grand marché régional. On observe alors des marchés nationaux enclavés.

Figure 1.1 : *Le système économique euro-méditerranéen : Marchés et flux économiques.*



©Gautier B, 2006

sources : Gautier B. (2006), d'après Brunet R. (1995) : « Modèles de Méditerranée ».

Il est intéressant de constater dans ce modèle tiré des travaux de Roger Brunet (1995) que les seules barrières économiques d'ordre internationales marquées ne sont pas Nord-Sud mais Sud-Sud, et que c'est l'absence de marché commun entre les pays du Sud de la Méditerranée qui entraverait les échanges économiques et le rayonnement de ces pays (Fig.1.1). Ainsi l'existence d'une fracture entre le Nord et le Sud, entre le grand marché intégré de l'UE et les marchés morcelés du sud de la Méditerranée est bien réelle. Les conflits qui marquent le sud de la Méditerranée représentent une force d'inertie importante dans ce système, et pourraient, à terme, mener le projet euro-méditerranéen à l'échec.

Toutefois, cette configuration internationale ne représente qu'une partie de l'attractivité des territoires, ils ouvrent ainsi progressivement les marchés des pays du sud de la Méditerranée aux économies des pays membres de l'Union européenne. Quelles formes prendront alors les échanges économiques entre les deux rives ?

1.2 Logiques internationales d'attractivité des investissements en Méditerranée : quelle intégration des pays méditerranéens par les réseaux économiques?

La relation entre la firme et le territoire à l'échelle internationale est scellée par un investissement direct étranger (IDE) : « *Les investissements directs étrangers de chaque pays sont comptabilisés à chaque passage de frontière du pays de localisation de son siège principal* » (Rozenblat, 2004, p 32). L'investissement direct étranger se distingue des autres formes d'investissement en cela qu'il implique de la part de la firme émettrice un engagement financier à hauteur de 10% ou plus du capital social en faveur de la filiale étrangère. Ce seuil de 10% n'est pas universel, les pays européens l'ont par exemple fixé à 20% (Bellond, Gouia, 1998). Cependant, à partir de ce seuil de 10% l'ONU a estimé, grâce à des observations statistiques, que la firme multinationale acquiert un certain pouvoir au sein de la gouvernance de la filiale étrangère et donc un intérêt qui s'inscrit dans la durée. On observe ainsi par l'investissement direct étranger, des transferts de capitaux, mais aussi des transferts de technologies en faveur du pays investi. En outre, cette forme d'investissement se caractérise par une grande stabilité comparée aux autres formes d'investissements (Williamson, 1989 ; Mucchielli, 1998 ; Michalet, 1999).

Les entreprises multinationales n'ont commencé à investir les pays en développement qu'à la fin des années 1980. En effet, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale les investissements se cantonnaient principalement au sein de la Triade des pays développés à économie de marché. Les pays du sud, autrefois colonisés, s'organisèrent en Etats-nations suivant un modèle économique keynésien prônant une large intervention de l'état dans l'économie afin de corriger les imperfections de marché. Les réorganisations institutionnelles furent onéreuses, les économies progressivement phagocytées par une gestion malsaine ; ce qui conduisit ces états au surendettement.

Les années 80 marquent alors un tournant vers des réformes structurelles. Celles-ci sont pilotées par les institutions financières internationales : FMI et Banque mondiale qui encouragent l'adoption d'un modèle économique libéral suivant des règles prescrites par le Consensus de Washington de 1989 : libéralisation du commerce et des investissements directs

étrangers, rigueur institutionnelle et budgétaire, privatisations et accès à la propriété privée pour les investisseurs étrangers.

Ainsi depuis les années 90, les pays en développement tentent d'attirer et de promouvoir les investissements directs étrangers pour participer aux efforts de développement économique.

L'attractivité définit la propension d'un état à attirer des investissements directs étrangers (Michalet, 1999). Autrement dit, plus un pays attire des investissements directs étrangers, plus celui-ci est attractif. Michalet (1999) a ainsi pu identifier quatre cercles d'attractivité qui découlent d'un classement de l'attractivité des pays :

- Au centre se trouvent les pays de la Triade capitaliste : Union européenne, Amérique du Nord et Japon, ce sont les pays du premier cercle d'attractivité dont sont originaires la plupart des IDE, c'est également dans ces pays que les IDE sont le plus concentrés.
- Le deuxième cercle est formé par les pays de la *short list* qui forment la « nouvelle frontière » des économies de la Triade. Ce sont des pays qui observent une phase de développement. Les marchés sont dynamiques et la main d'œuvre bon marché. Les régimes politiques y sont relativement stables.
- Le troisième cercle est formé par les pays potentiels, ils présentent des problèmes de stabilité économique ou politique.
- Le quatrième cercle enfin regroupe des pays marginalisés qui restent à l'écart des stratégies d'investissement.

Cette classification, qui s'articule selon une logique centre-périphéries, renvoie directement au concept d'économies monde de Braudel (1988) ou de système-monde de Wallerstein (1974), et nous interrogent sur la façon dont les structures internationales interagissent avec les organisations transnationales. Les processus décrits par Braudel et Wallerstein mettent en évidence un système international auto-cumulatif et hiérarchisé où le centre concentre les pouvoirs et les richesses qui se diffusent ensuite dans un système de périphéries et de semi-périphéries. Cette hiérarchisation se fait par rapport à un centre hégémonique, une périphérie est ainsi un élément intégré au système, et plusieurs économies mondes co-existent (Braudel, 1988 ; Wallerstein, 1974). Pour décrire cet emboîtement hiérarchique des économies, Braudel

utilise trois concepts qui révèlent différents degrés d'intégration des économies :

- la civilisation matérielle qui décrit les pratiques quotidiennes d'autoconsommation et d'autoproduction ;
- l'économie où les surplus productifs sont commercialisés au sein d'économies de marché
- dans ce système, le capitalisme représente une super-structure, dominée par ce que Braudel nomme « la bourgeoisie » qui s'approprie les ressources grâce à l'accès au crédit et sa proximité au pouvoir.

Les échanges au sein des périphéries les moins intégrées relèvent davantage de la civilisation matérielle tandis que le capitalisme est l'outil exclusif du centre. Grâce à cet outil, le centre contrôle et accumule les capitaux, ce qui renforce sa position centrale dans le système.

Alain Reynaud en 1981, propose une typologie économique à l'échelle internationale selon l'intégration économique des régions et les relations de pouvoir entre pays dominants et intégrés et périphéries dominées (Fig.1.2).

Figure 1.2 : *Typologie internationale de l'intégration économique : Reynaud A. (1981)*

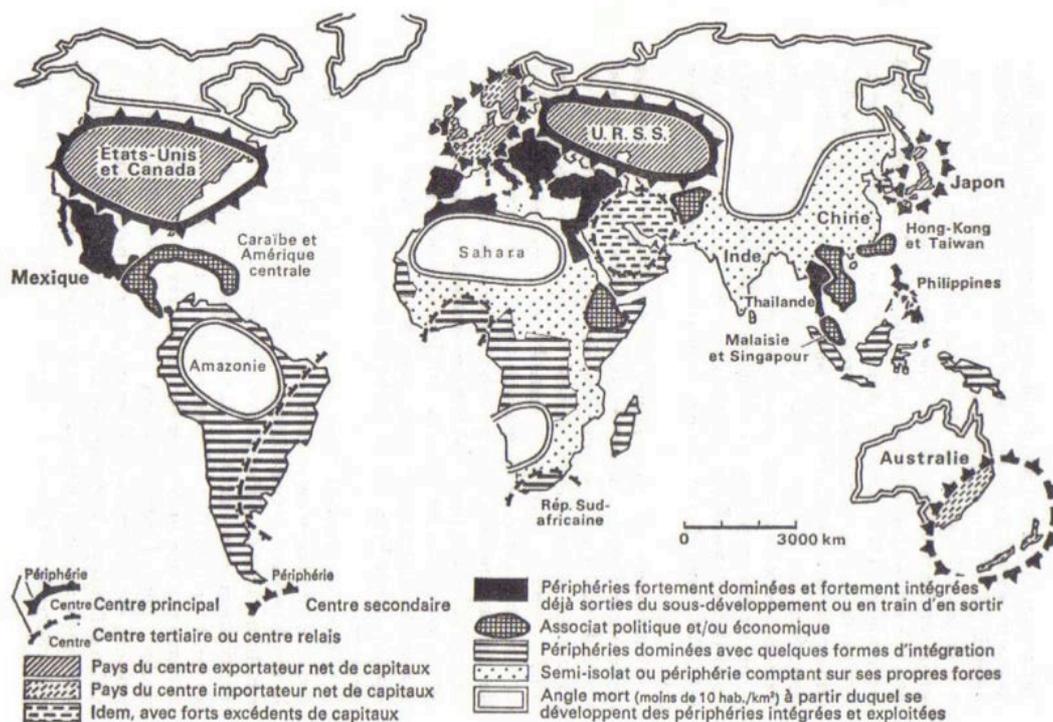


Fig. 9-2. — Le monde

©Reynaud A., 1981

Sources : Reynaud A. (1981) Société, Espace, Justice, PUF

En 1981, presque toute la Méditerranée est classée dans la catégorie : « *périphéries fortement dominées, ou fortement intégrées, déjà sorties du sous-développement ou en train d'en sortir* ». Au Nord, cela concerne notamment l'Espagne, la Grèce, les pays de la Mer Noire et balkaniques. Au Sud, ce sont le Maroc, l'Algérie, la Tunisie ou l'Égypte, autrefois investis par les puissances coloniales européennes. Pour les premiers, les fonds structurels et les processus de convergence socio-économiques européens les ont fait rejoindre la catégorie « *centre-principal* ». Pour les seconds, la question est toujours posée.

Les investissements des firmes multinationales jouent de ces différences territoriales. Pour comprendre leur localisation, Jean-Louis Mucchielli (1998) distingue deux étapes. Ces deux étapes suivent une logique spatiale qui évalue d'abord les facteurs d'attractivité nationaux pour se concentrer ensuite sur la compétitivité des économies locales :

- à l'échelle nationale : les entreprises évaluent les facteurs d'attractivité nationaux, qui dépendent en partie de la gouvernance nationale : taille du marché, prix des produits et de la main d'œuvre, climat de sécurité de l'investissement, niveau de la production et de productivité etc. Ainsi une firme qui désire implanter une activité à haute valeur ajoutée nécessitant un personnel qualifié choisira davantage un pays de la « *short list* » (Michalet, 1999). Lors de cette étape décisionnelle, plusieurs pays sont en compétition ;
- L'étape suivante consiste en une évaluation entre plusieurs localités. À cette échelle locale, les entreprises examinent des critères de sélection relevant de la gouvernance locale, des infrastructures et de la vigueur du tissu industriel, afin de pouvoir bénéficier d'économies d'agglomération. Ces dernières résultent de l'utilisation partagée des ressources locales permettant de faire des économies d'échelle (Derycke, 1993 ; Camagni, 1993, 1996).

Cependant, le respect de cet arbre décisionnel n'est pas suivi de manière absolument rigoureuse. Dans le cadre de la globalisation des économies et de l'ouverture des frontières grâce aux TRIM's (trade relative investment measures) depuis le début des années 1990, l'évaluation des facteurs nationaux serait davantage examinée à une échelle locale. Le niveau national perdrait de sa pertinence mais les facteurs d'attractivité liés à ce niveau ressurgissent

à d'autres niveaux géographiques et plus particulièrement au niveau des villes. Ainsi, Doz, Santos et Williamson (2001), utilisant l'exemple de la localisation d'un établissement spécialisé dans les procédés microélectroniques, montrent que les niveaux géographiques directement mis en compétition n'ont pas été la France ou l'Italie mais les villes de Milan et de Grenoble, qui concentrent également ces caractéristiques nationales.

Le niveau national demeure néanmoins déterminant dans le choix de localisations des firmes car c'est à cette échelle que les territoires dessinent leurs politiques commerciales, entrepreneuriales et sociales, bien que les compétences territoriales puissent être réparties différemment à l'intérieur de chaque pays en fonction des maillages territoriaux de contrôle territorial.

Nous examinerons ainsi l'attractivité des pays méditerranéens et ce, selon plusieurs critères, partant des facteurs d'attractivité nationaux des pays méditerranéens (1.2.1), puis des données relatives aux investissements directs étrangers afin de positionner les pays méditerranéens dans la compétition internationale pour l'attractivité des territoires (1.2.2), enfin, nous nous interrogerons sur les processus de développement économique par les réseaux transnationaux en cours dans les pays méditerranéens (1.2.3).

1.2.1. Quels facteurs d'attractivité nationaux en Méditerranée pour les firmes multinationales

En se diversifiant sur différents territoires, la firme multinationale peut profiter d'avantages de localisation qui lui permettront de renforcer sa compétitivité sur le marché mondial (Michalet, 1999). Les avantages recherchés lors d'une nouvelle localisation dépendent de la stratégie de la firme. Ainsi lorsque celle-ci recherche une nouvelle implantation, elle évalue les facteurs d'attractivité des pays. Ces facteurs d'attractivité varient selon les stratégies économiques et organisationnelles de la firme multinationale qui dépendent de la gouvernance de chacune.

On distingue ainsi deux grands types d'organisations : une organisation par marchés (stratégie horizontale de Porter (1986)) et une organisation par produits (stratégie verticale) (Capello, 2000). La stratégie de marché s'appuie sur un réseau de filiales implantées à proximité des grands bassins de consommation qui s'adaptent aux spécificités du marché local. Cette

stratégie est souvent pensée à l'échelle continentale (Rozenblat, 2004). Au contraire, la stratégie de production tire profit de la spécialisation sectorielle des différentes zones géographiques pour implanter dans chacune d'elles un stade différent de sa production en fonction des avantages comparatifs de celles-ci (Veltz, 2000); le marché est alors mondial et des exportations massives de produits se font de façon interne (Rozenblat, 2004). Elle est liée à une organisation globale de la production.

La stratégie de marché se voit surtout dans le cadre d'échanges Nord-Nord au sein des pays de la triade (Michalet, 1999), tandis que la stratégie verticale se fonde sur des inégalités de développement (Michalet, 1999); c'est dans ce cas que sont développées des délocalisations d'entreprises à l'étranger, recherchant des salaires bas et des réglementations plus souples du travail, alors que les compétences requises sont moindres pour des produits en fin de cycle d'innovation (Vernon, 1979). Cette stratégie de minimisation des coûts a tout son intérêt dans un monde où le prix et la durée de transport sont minimales et largement compensés par les différentiels de coût salarial. D'un autre côté, la stratégie de marché est surtout présente dans un contexte réglementé où le prix des taxes douanières est élevé par rapport au coût final des produits.

Cependant, cette distinction entre logique horizontale et verticale n'est pas si claire dans la réalité et bien souvent les firmes multinationales combinent ces deux logiques (Dicken, 1992 ; Veltz, 1998; Rozenblat, 2004). Ainsi, les facteurs d'attractivité recherchés, lors du choix de localisation d'un établissement, vont dépendre d'une combinaison de facteurs d'attractivité. Michalet souligne que d'un point de vue qualitatif « *les dimensions indispensables à l'attractivité peuvent être classées selon quatre groupes : la taille et le taux de croissance du marché, le système de communications et de télécommunications, la disponibilité en ressources humaines qualifiées, l'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes.* » (Michalet, 1999 ; p 76).

De ce fait, au niveau national, la stratégie de la firme, selon l'avantage compétitif qu'elle souhaite renforcer ou obtenir, arbitrera entre les avantages comparatifs des territoires (Mucchielli, 1998). Nous avons choisi de regrouper ces avantages comparatifs selon les grandes stratégies que peuvent élaborer les firmes afin d'avoir une meilleure lisibilité. En premier lieu, nous examinerons les avantages comparatifs relatifs à la production de la firme,

ces avantages réunissent la qualification de la main d'œuvre, son coût, celui des matières premières et la santé de l'appareil productif national (1.2.1.a). Nous évaluerons ensuite les dimensions de marché des différents pays méditerranéens que l'on peut définir par la taille du marché et sa croissance (1.2.1.b) et nous pencherons, pour finir, sur le climat de l'investissement qui se traduit, quelle que soit la stratégie adoptée par la firme, par l'environnement national dans lequel celle-ci évolue (1.2.1.c).

1.2.1.a Production en Méditerranée

Afin d'évaluer le dynamisme de la production méditerranéenne, nous distinguerons deux facteurs d'attractivité : d'abord les infrastructures productives méditerranéennes qui sont le fruit d'un héritage industriel ; puis le facteur humain, plus vulnérable aux politiques et aux dynamiques actuelles.

- Héritages industriels et performances des entreprises

Jusqu'aux années 1930, le bassin méditerranéen était présenté comme un désert industriel, le processus d'industrialisation des rives du bassin est donc un fait récent (Papayannakis, 1973). On peut expliquer cela de plusieurs manières. Sur les rives nord du bassin méditerranéen, seuls quelques pôles d'industries lourdes sont présents : on note un pôle minier industrialisé en Slovénie et une importante concentration industrielle dans le nord de l'Italie. Les rives nord se heurtent à l'absence de minerais sur le pourtour du bassin méditerranéen ainsi qu'à la faiblesse des investissements d'une bourgeoisie locale peu encline à investir massivement dans l'appareil industriel (Papayannakis, 1973).

Les années 1950 marquent un tournant dans l'histoire du bassin, d'une part grâce à la découverte de pétrole sur les rives sud du bassin et d'autre part grâce aux investissements nationaux visant à redynamiser l'appareil industriel sur les rives nord du bassin. Ainsi les états ont investi massivement dans des infrastructures industrialo-portuaires sur les rives nord de la Méditerranée, à l'exemple de l'Etang de Berre et du port de Toulon en France (Papayannakis, 1973).

Au sud, le contexte de la décolonisation ne favorise pas ce mouvement. Cette période est marquée par le désengagement des grandes puissances coloniales dans les économies du sud

de la Méditerranée. Cela entraîne un désinvestissement économique massif : entre 1956 et 1964 l'Algérie perd 25 milliards de francs, le Maroc 4 milliards et la Tunisie 2 milliards par le désengagement économique d'investisseurs privés. Les états du sud de la Méditerranée sont en pleine structuration de leur appareil étatique, avec un souci majeur d'indépendance vis-à-vis des états du nord, et souffrent de grandes difficultés économiques (Papayannakis, 1973). Les politiques économiques au sud du bassin méditerranéen, faute de moyens, ont tardé à se définir.

À partir des années 1960, les états du sud de la Méditerranée s'inscrivent dans un processus d'industrialisation, et placent l'industrie au cœur des priorités nationales selon des plans économiques prédéfinis. De ce fait, les secteurs industriels du sud de la Méditerranée font l'objet d'une forte intervention de l'état.

En Algérie, l'état investit massivement dans l'appareil productif. Les objectifs de l'opération algérienne sont de rééquilibrer les forces territoriales (Kateb, 2003). L'état algérien investit en priorité pour l'implantation d'entreprises dans des espaces ruraux pour y impulser le développement économique. Seulement cette opération se révèle être un échec du fait du manque d'effets d'agglomération dont peuvent bénéficier ces entreprises en milieu rural. Les industries survivent largement grâce aux subsides du Trésor Public algérien (Kateb, 2003).

Au Maroc, la priorité est également donnée au développement économique des espaces ruraux, pour limiter un afflux de population massif vers les villes, la politique de développement se concentre sur l'intensification de l'agriculture, au détriment d'une politique de compétitivité pour les villes marocaines grâce à une loi sur la décentralisation de 1973 (Rousseaux, 2000).

Les politiques de développement au sud du bassin méditerranéen accordent une large place au développement du monde rural, alors que c'est dans l'agglomération des activités que les entreprises trouvent les ressources nécessaires à leur compétitivité (Dericke, 1993 ; Camagni, 1993, 1996). Ces réformes sont conduites en Algérie dans l'esprit du modèle de De Bernis qui prône que : « *ce passage par l'agriculture est le seul qui permette d'accroître le surplus agricole et donc de financer par la suite le développement industriel lui même.* » (De Bernis, 1971 ; in Redjimi, 2000 ; p 318). Mais ces réformes agraires imputent sérieusement les budgets des pays du sud qui, associés à la forte participation des états dans les industries et

aux protectionnismes nationaux, ne favoriseront guère la compétitivité des appareils productifs locaux.

Une crise économique liée à la reconversion des activités industrielles lourdes s'installe à l'échelle mondiale au milieu des années 70. Les pays européens ont la possibilité d'y faire face et investissent dans des projets de reconversion industrielle en soutenant des industries de pointe et en diversifiant leurs activités économiques. Au sud faute de moyens, cette reconversion n'a pas lieu.

Il faudra attendre le début des années 1990 pour que les pays du sud s'engagent dans une reconversion industrielle de grande ampleur. Des programmes de démantèlement des barrières douanières et un désengagement progressif des états par des politiques de privatisations doivent impulser la croissance économique dans les pays du sud de la Méditerranée. Ces réformes structurelles sont soutenues depuis 1995 par le Processus de Barcelone. L'Union européenne accompagne ces opérations grâce à son principal outil financier, le MEDA (MEsures D'Ajustement), destiné aux pays partenaires du sud de la Méditerranée pour la création d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne en 2010.

- Ressources humaines en Méditerranée

Compte tenu des données démographiques (Tab.1.1) dans le bassin méditerranéen, on remarque une forte capacité de main d'œuvre dans le sud de la Méditerranée. La part de population de moins de 15 ans atteint 30% de la population totale dans le sud du bassin (de 46% pour la Palestine à 27% pour la Tunisie) tandis que les pays du nord n'atteignent que 16,6% (14% pour l'Italie, la Grèce, l'Espagne et la Slovénie à 21% à Chypre) (ONU, 2005). Ce clivage montre l'abondance d'une main d'œuvre jeune au sud de la Méditerranée et l'urgence d'un développement économique dans le sud du bassin méditerranéen pour la nouvelle génération.

Cependant, la qualification de la main d'œuvre fait défaut pour le développement économique des territoires sud méditerranéens. Ce facteur d'attractivité détermine la capacité d'absorption de la main d'œuvre et ainsi les éventuelles possibilités de transferts de technologies. *« Ainsi, plus la capacité d'absorption du partenaire du sud est faible, plus l'accord s'appuiera sur un transfert unilatéral des technologies existantes et plus la technologie sera incorporée dans*

des équipements ou des composants à assembler» (Ben Yousse et al., 2002 ; p 461). Cet aspect renvoie directement au concept de système d'innovation : ce dernier résulte d'une articulation entre les institutions nationales et les centres de recherche, les ressources humaines et les industries (Freeman, 1986; Lundvall, 1992). Ainsi, même si un système d'éducation à haut niveau n'est pas automatiquement corrélé au dynamisme industriel (compte tenu des autres éléments du système productif), la formation reste néanmoins un élément capital (Vinanchiarachi, 2005).

Depuis les années 1960, les pays du sud ont progressé en matière d'éducation de base : le niveau de scolarisation a augmenté de 130% et le taux d'alphabétisation chez les adultes a progressivement augmenté en Afrique du Nord: passant de 56.3% en 1990 à 68.3% en 2000 pour atteindre 74.4% en 2010 (Banque Mondiale, 2011). Le rapport du ministère de l'économie et des finances français observe en outre : « *un manque d'interactions entre le marché du travail et le système éducatif en ce qui concerne les impacts sur la productivité et sur la qualification de la main-d'œuvre* » (DREE, 2004 ; p 9). De plus, les études universitaires dans les pays du sud ne sont pas accessibles aux enfants issus de familles modestes et le marché de l'emploi n'est pas suffisamment attractif pour les plus diplômés qui s'exilent vers l'Europe ou l'Amérique du Nord (DREE, 2004). De ce fait, la part des investissements directs étrangers en recherche et développement ne dépasse pas 0,5% du total des investissements en 2003 dans le bassin méditerranéen (PNUD, 2003).

Le sud du bassin méditerranéen constitue donc un réservoir de main d'œuvre conséquent. Cependant, les qualifications de la main d'œuvre ne permettent guère la localisation d'entreprises permettant des transferts de technologies compétitifs compte tenu des faibles capacités d'absorption actuelles.

1.2.1.b Marchés nationaux méditerranéens

Les marchés du sud de la Méditerranée représentent un marché potentiel puissant puisque le nombre de consommateurs de l'ensemble de ces pays atteint le nombre de 236 millions tandis que les pays européens riverains de la Méditerranée n'en totalisent que 172 millions (ONU, 2005). Cependant les ressources sont faibles puisque le PIB/ habitants n'est au sud en moyenne que de 3'780 \$/hab. (hors Israël) en 2005 alors que celui-ci atteint une moyenne de 18'931 \$/hab. dans les pays européens ; Israël rejoint la moyenne européenne avec

18'101 \$/hab. Ainsi on distingue deux types de marchés nationaux : des marchés au sud à forte croissance démographique et les marchés du nord de la Méditerranée caractérisés par de hauts revenus et une croissance démographique stagnante. Toutefois, on constate une croissance des PIB dans les pays du sud de la Méditerranée qui s'oppose alors à la stagnation, voire au déclin relatif des PIB dans les pays européens (Didelon, Grasland et Richard, 2008).

Ces dimensions sont à relier aux dimensions internationales de chaque ensemble: alors que les marchés méditerranéens suivent une logique d'intégration depuis les années 50 pour constituer un marché commun, les pays du sud de la Méditerranée se heurtent à des conflits internes compromettant la constitution d'un marché cohérent dans le sud du bassin méditerranéen. Néanmoins, l'accès aux marchés du sud de la Méditerranée est facilité grâce aux accords bilatéraux de libre-échange conclus lors du Processus de Barcelone : il est désormais possible pour une entreprise d'accéder depuis un pays européen à tous les marchés des pays partenaires du sud de la Méditerranée. Grâce au processus de Barcelone, ce n'est pas tant l'attractivité des pays partenaires méditerranéens qui est avantagée mais plutôt celle des pays européens qui renforcent ainsi leur position stratégique dans le bassin.

1.2.1.c Climat de l'investissement international en Méditerranée

Le climat de l'investissement, qui recoupe de nombreuses composantes (stabilité politique, économique et financière ; climat social ; corruption ; sécurité du cadre de vie ; efficacité du système légal), est un des facteurs d'attractivité clé d'un territoire (Michalet, 1999 ; Porter, 2003). Un climat stable des affaires garantit à l'entreprise localisée l'instauration d'une relation de confiance où cette dernière pourra envisager une activité menée à long terme.

Dans ce contexte, les Etats méditerranéens présentent certaines lacunes dans le jeu international. Une étude du réseau ANIMA (Hattem, 2006) y observe :

- Une opacité des systèmes administratifs et juridiques dans le cadre des partenariats publics-privés ;
- Des réformes institutionnelles incomplètes ;
- Des incertitudes sur la gestion tarifaire et les taux de change ;
- Une complexité des cadres réglementaires ;
- Un manque de relations entre les administrations, les douanes et les services juridiques ;
- L'importance du secteur informel.

Toutefois, Porter (1986) note que les firmes multinationales peuvent mener des actions de lobbying auprès des gouvernements pour faire évoluer les cadres réglementaires et améliorer le climat de l'investissement, tout cela dans la mesure des possibles nationaux. Ce modèle de lobbying est valable dans un cadre de gouvernance où les intérêts économiques des entreprises et les intérêts des Etats nationaux sont dissociés. Or dans le cadre des pays du sud de la Méditerranée, les intérêts de ces deux types d'acteurs institutionnels et économiques ne sont pas réellement distincts compte tenu « *de la persistance des institutions héritées du passé et la perpétuation des modèles de pensée claniques {qui} ont plutôt favorisé les organisations prédatrices et les institutions tournées vers la recherche de rente* » (Abdelkader, 2009, p 197).

Enfin, à cela s'ajoute la faiblesse des infrastructures qui nuit à la productivité. Une étude de la Banque Mondiale (2005), réalisée à partir d'entretiens avec les dirigeants de 30 000 entreprises dans les pays en voie de développement, montre qu'au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, plus de 50% des dirigeants d'entreprises estiment que les problèmes d'accès aux services d'électricité, de transports et de télécommunications représentent un obstacle majeur voire grave, à leur fonctionnement. Cela se caractérise par des pannes d'électricité, qui peuvent immobiliser les chaînes de production ou bien nuire à la conservation des stocks dans le cadre de la production de produits réfrigérés. Dans le domaine des infrastructures de transport, le FEMISE (2000) souligne que les pays méditerranéens sont en concurrence directe avec la Chine qui présente non seulement une main d'œuvre bon marché, mais où la déréglementation des services de transport fait qu'il est aussi coûteux pour l'Union européenne de recevoir un conteneur de Chine que du Sud de la Méditerranée. Ce prix s'explique en majeure partie par une lenteur administrative au niveau des douanes dans les pays méditerranéens. Le FEMISE a ainsi pu constater que des conteneurs réfrigérés peuvent rester à quai plus d'un mois dans certains ports (FEMISE, 2000).

1.2.2 Attractivité des pays méditerranéens

À l'aube de la création d'une zone de libre échange entre les pays du Nord et ceux du Sud, les fractures sont toujours présentes. Les données sur les stocks d'investissements étrangers dont nous disposons (CNUCED, 2007) nous permettent de déterminer les pôles d'attractivité dans le bassin méditerranéen. Quels sont les pays d'origine des investissements directs étrangers localisés autour du bassin méditerranéen (1.2.2.a) ? Quels sont les pays les plus attractifs de la région et quelle est l'origine de cette attractivité (1.2.2.b) ? Enfin, quelle est aujourd'hui la configuration économique du bassin méditerranéen et comment envisager son développement économique (1.2.2.c) ?

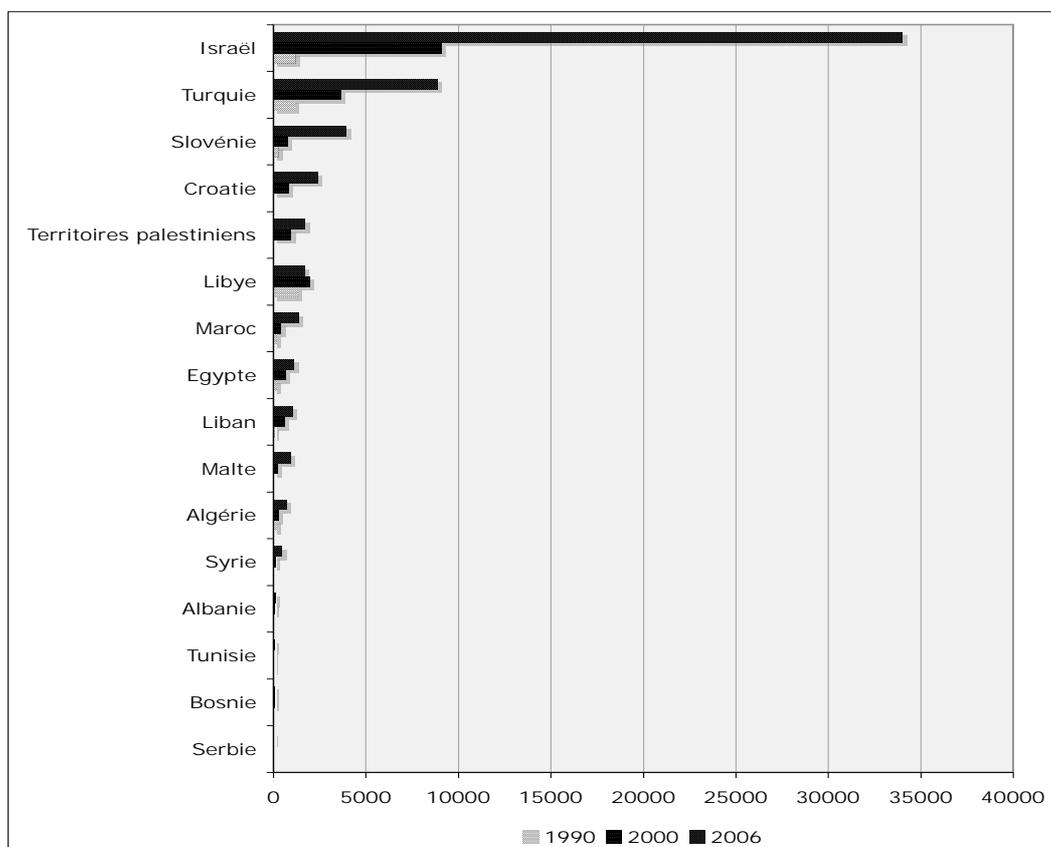
1.2.2.a Les pays investisseurs en Méditerranée

À partir des données du *World Investment report* de 2007, nous avons pu faire un classement des états méditerranéens dont les firmes multinationales possèdent les stocks les plus lourds d'investissements directs étrangers en dehors de leurs frontières (CNUCED, 2007). Les résultats des figures 1.3 et 1.4 montrent l'évolution des stocks d'investissements directs étrangers par pays d'origine. Nous observons que les trois premiers états (Fig.1.3 et 1.4) où sont localisées les firmes qui investissent à l'étranger sont au sein du cœur de l'Union Européenne : France, Italie et Espagne. C'est de ces trois états que sortent plus de 96% du total des investissements directs étrangers à l'origine des états riverains de la Méditerranée, soit un total de 1'963 milliards de dollars.

Un second groupe d'états rassemblant Israël, la Grèce, la Turquie, la Slovénie et la Croatie possèdent dans les pays étrangers chacun plus de 2 000 millions de dollars d'investissements directs en 2006. Le reste des états méditerranéens est en dessous de ce seuil. A l'autre extrémité, de tous les états, ce sont les entreprises tunisiennes qui investissent le moins hors de leurs frontières (88 millions de \$ de stocks détenus à l'étranger) (CNUCED, 2007).

Une majeure partie des investissements directs étrangers réalisés par des états méditerranéens est originaire du premier groupe d'Etats européens. Ces États, grâce à leur avantage initial, concentrent également les plus fortes croissances d'investissement. Ainsi leurs investissements directs à l'étranger ont une croissance exponentielle (ré-investissements dans des entreprises déjà investies, meilleure connaissance des pays étrangers, opportunités d'investissements plus nombreuses etc.).

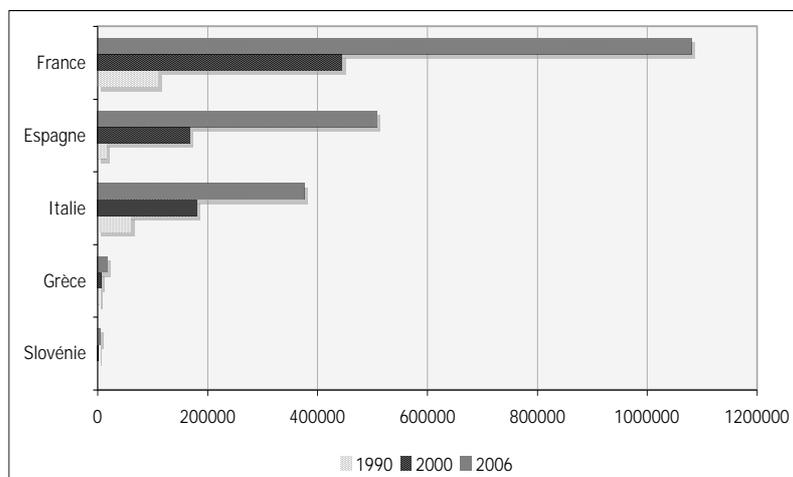
Figure 1.3 *Evolution des stocks d'investissements directs étrangers par pays d'origine du Sud et de l'Est du bassin méditerranéen de 1990 à 2006 (millions de dollars).*



©Gautier B, 2008

Sources : WIR, CNUCED, 2007 ; Gautier B. 2008

Figure 1.4 *Evolution des stocks d'investissements directs étrangers par pays d'origine des pays méditerranéens de l'UE de 1990 à 2006 (millions de dollars).*



©Gautier B, 2008

Sources : WIR, CNUCED, 2007 ; Gautier B. 2008

Il semble donc que les territoires moteurs de l'internationalisation dans le bassin méditerranéen soient formés par trois pays : France, Espagne et Italie. Leur intégration ancienne au sein de l'Union Européenne leur a apporté une longue expérience internationale, ce qui les place parmi les économies les plus externalisées du bassin méditerranéen. Vers quels pays se dirigent les investissements directs étrangers possédés par ces états méditerranéens ?

1.2.2.b Pays attractifs en Méditerranée

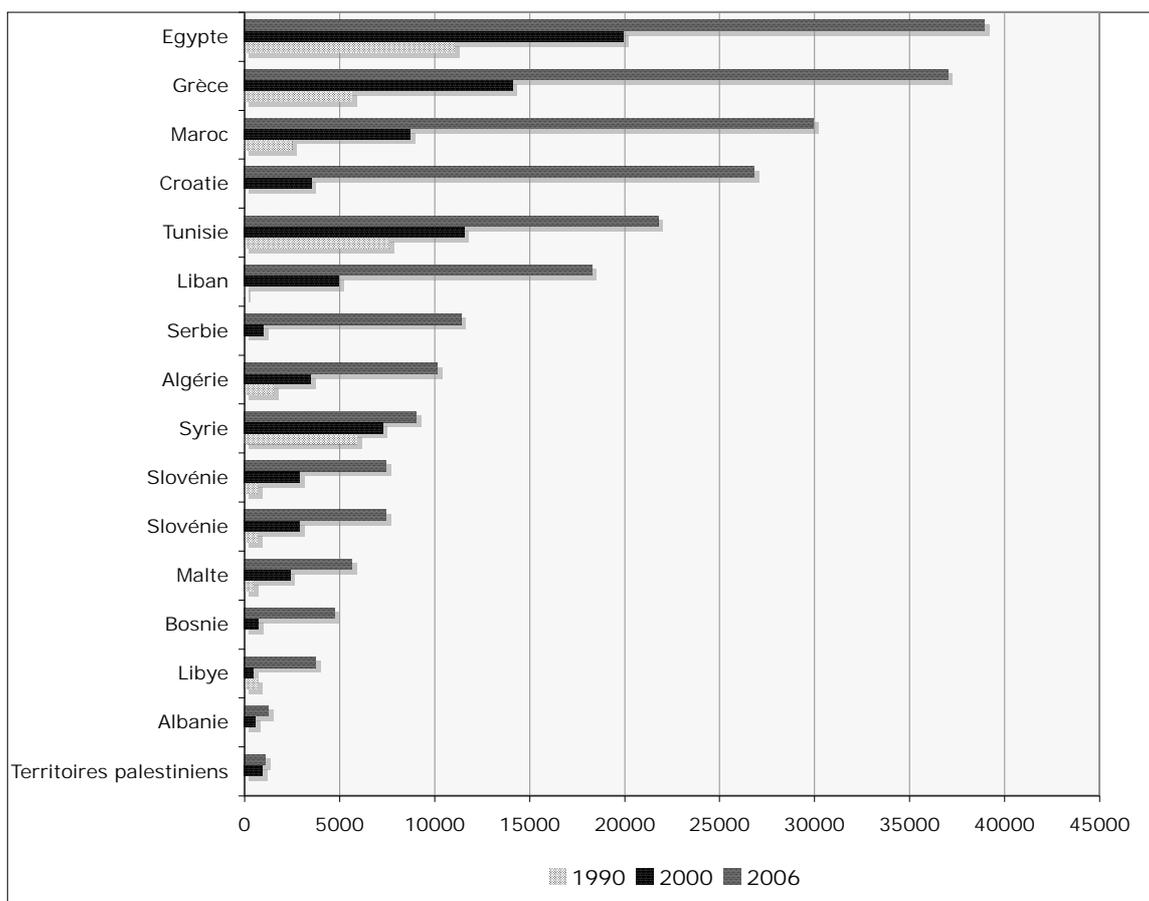
La première classification des états selon le volume de leurs stocks d'IDE à l'étranger plaçait en premières positions la France, l'Espagne et l'Italie en 1990 (Fig.1.5 et 1.6). Cet ordre ne change pas pour l'attractivité de ces territoires en 2006. Les résultats sont très inégaux ainsi le territoire français attire-t-il à lui seul autant d'investissements que les 18 autres pays bordant la Méditerranée.

Parmi les états qui attirent le plus, la France (quatrième pays le plus attractif de l'Union Européenne), l'Espagne (6^{ème}) et l'Italie (9^{ème}) ont en 2006 des stocks d'investissements directs étrangers sur leur territoire supérieurs à 100 000 millions de dollars.

Un groupe de cinq pays : Israël, Egypte, Turquie, Tunisie et Grèce possède des stocks supérieurs à 10 000 millions de dollars, et un groupe plus modeste d'états, dont les firmes possèdent plus de 1 000 millions de dollars investis depuis l'étranger, est composé du Maroc, de la Croatie, de l'Algérie, de la Slovénie, de Chypre, de Malte, de la Syrie, de la Serbie et du Liban.

Enfin deux pays ont moins de 1 000 millions de dollars de stocks d'investissements directs à l'étranger ; ce sont l'Albanie et la Bosnie-Herzégovine, ces deux pays furent exclus des dynamiques euro-méditerranéennes dans les années 90 compte tenu des conflits qui sévissaient dans les Balkans.

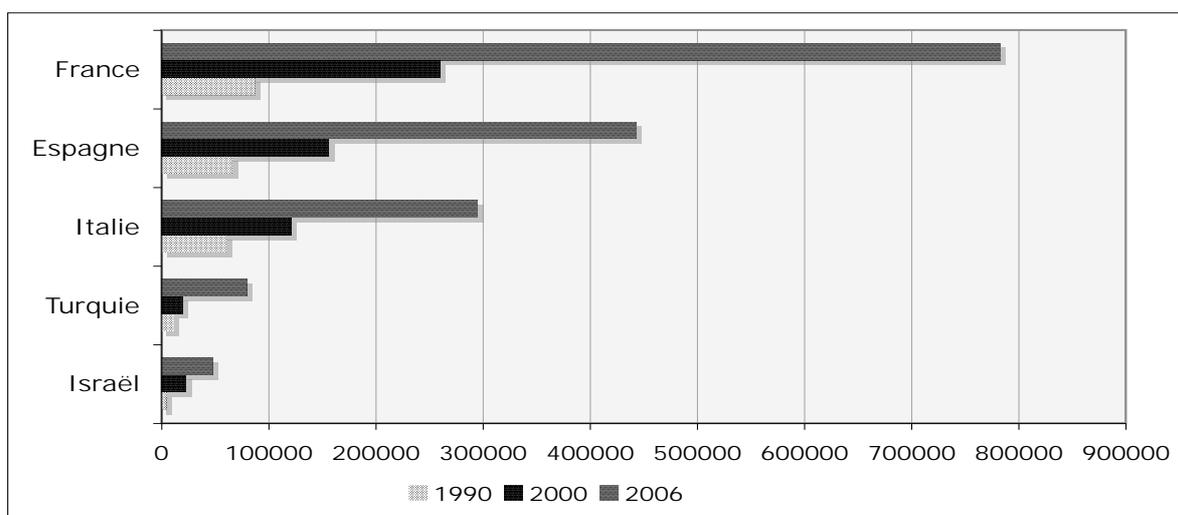
Figure 1.5 *Evolution des stocks d'investissements directs étrangers entre 1990 et 2006 détenus par les états sud et orientaux du pourtour méditerranéen (millions de dollars)*



©Gautier B, 2008

Sources : WIR, CNUCED, 2007 ; Gautier B. 2008

Figure 1.6 *Evolution des stocks d'investissements directs étrangers entre 1990 et 2006 détenus par les états méditerranéens membres de l'UE (millions de dollars)*



©Gautier B, 2008

Sources : WIR, CNUCED, 2007 ; Gautier B. 2008

Tableau 1.3 *Taux d'évolution annuel moyen (en %) des stocks d'accueil d'investissements directs étrangers des pays riverains de 1990 à 2006*

<i>Pays d'accueil</i>	<i>Taux d'évolution annuel moyen</i>	
	<i>1990-2000</i>	<i>2000-2006</i>
<i>Serbie</i>	.	49,6
<i>Bosnie</i>	.	35,8
<i>Tunisie</i>	4,3	11,2
<i>Albanie</i>	.	14,6
<i>Syrie</i>	2	3,7
<i>Algérie</i>	8,7	19,4
<i>Malte</i>	17,8	15,5
<i>Liban</i>	57,5	24,1
<i>Egypte</i>	6	11,8
<i>Maroc</i>	13,27	22,8
<i>Libye</i>	-4	42,4
<i>Territoires palestiniens</i>	.	3
<i>Croatie</i>	.	40,2
<i>Slovénie</i>	18,8	17
<i>Turquie</i>	5,5	26,8
<i>Israël</i>	17,6	13,2
<i>Grèce</i>	9,5	17,4
<i>Italie</i>	7,3	16
<i>Espagne</i>	9,02	19
<i>France</i>	11,6	20,2

©Gautier B, 2008

Sources : WIR, CNUCED, 2007 ; Gautier B. 2008

Tableau 1.4 *Matrice des performances des IDE dans le bassin méditerranéen en 2006.*

	Hautes performances des IDE	Faibles performances des IDE
Fort potentiel des IDE	Bons élèves: Croatie, Chypre, Israël, Malte	Au-dessus de leur potentiel: Algérie, France, Grèce, Italie, Libye, Slovénie, Espagne, Tunisie, Turquie
Faible potentiel des IDE	En dessous de leur potentiel: Albanie, Egypte, Liban, Maroc	Mauvais élèves: Syrie

©Gautier B, 2008

Sources : WIR, CNUCED, 2007 ; Gautier B. 2008

Cependant, ce premier classement par les stocks d'investissement direct étranger doit être nuancé car on constate des différences significatives pour des volumes de stocks d'investissements directs étrangers semblables (Michalet, 1999 ; Mucchielli, 1998). Ainsi, l'Algérie bénéficie de stocks d'investissements directs étrangers essentiellement basés sur la manne pétrolière (Bellond, Gouia, 1998), tandis que ceux-ci n'apportent guère d'emplois dans le pays, et donc qu'un faible développement territorial de l'activité économique. D'autres états sont en stagnation depuis quinze ans et attirent aujourd'hui peu de capitaux neufs à l'exemple de la Syrie. À l'inverse, les ex-états yougoslaves et la Lybie connaissent un nouvel essor après plusieurs années de crises politiques ou économiques : la Serbie présente de 2000 à 2006 un taux annuel d'évolution des IDE record de 49,6% par an.

Afin de discerner les économies dynamiques de celles qui s'essouffent dans le monde méditerranéen, la CNUCED (2006) a proposé une matrice des performances et des potentialités pour chaque pays. Le classement se base sur une classification à partir de deux composantes: d'une part les entrées d'IDE que l'on pourrait attendre en fonction de différents paramètres¹ censés influencer sur le potentiel d'attraction d'un pays auprès des investisseurs étrangers, et d'autre part les entrées effectives d'IDE pour chacun de ces pays (Tab.1.4).

Ainsi en Méditerranée nous retrouvons quatre cas de figure :

- de « bons élèves » : Chypre, la Croatie, Israël, et Malte;
- des pays en-dessous de leur potentiel : l'Albanie, l'Égypte, le Liban et le Maroc ;
- des pays au-dessus de leur potentiel : l'Algérie, la France, la Grèce, la Slovaquie, l'Espagne, la Tunisie et la Turquie;
- un mauvais élève : la Syrie.

De ce fait, nous observons qu'il ne suffit pas que ces pays possèdent de forts stocks d'investissements directs étrangers, encore faut-il que ces états soient en mesure de les faire fructifier et que ces investissements s'accompagnent de transferts intéressants au sein de leur territoire (Mucchielli, 1998).

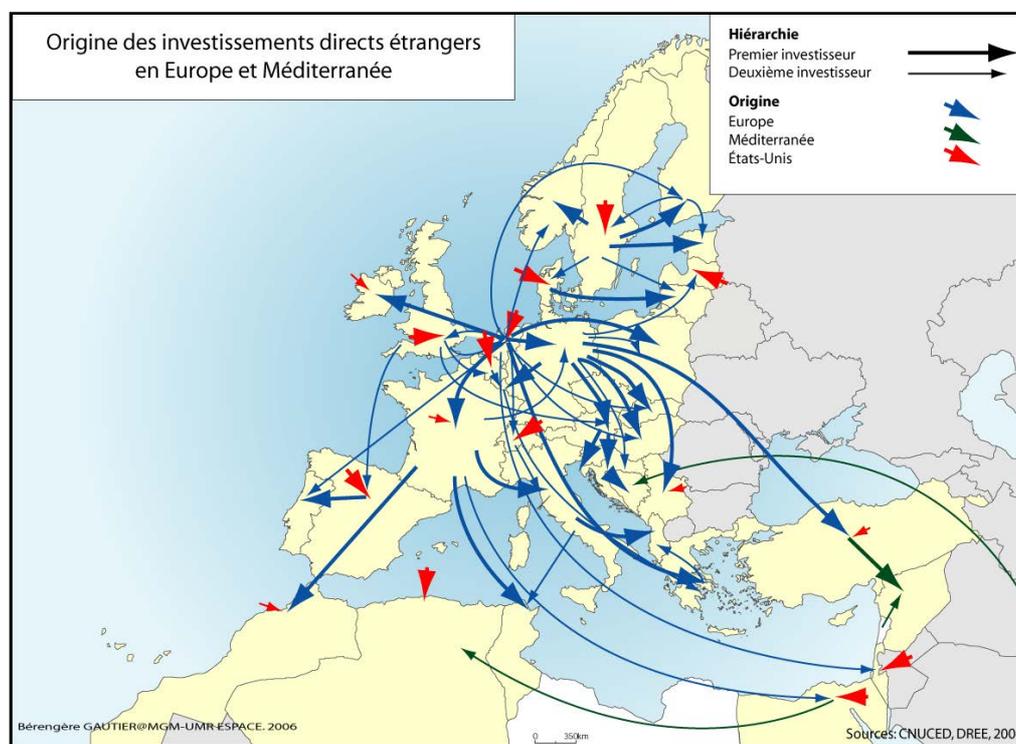
¹ au nombre de 12 : le PIB par habitant, le taux de croissance du PIB sur 10 ans, la part des exportations dans le PIB, le nombre moyen de lignes téléphoniques ouvertes pour 1000 habitants, la consommation d'énergie commerciale d'énergie par habitant, part des dépenses de R&D dans le PIB, proportion d'étudiants du tertiaire dans la population, le risque pays, la part du marché mondial des exportations de produits provenant de ressources naturelles, la part du marché mondial des importations de pièces et de composants pour les secteurs de l'automobile et de l'électronique, la part du marché mondial des exportations de services, la part du stock mondial des entrées d'IED (CNUCED, 2007)

1.2.2.c Investissements croisés dans le bassin méditerranéen

Au sein du bassin méditerranéen, l'Union Européenne est très présente dans les pays du Sud. Comme le faisait remarquer le FEMISE (2004), les liens historiques restent prépondérants dans les échanges d'investissements directs étrangers. Ainsi, la France reste-t-elle le premier investisseur dans les pays du Maghreb, l'Autriche en Slovénie, le Royaume-Uni en Egypte et l'Allemagne en Turquie.

Les relations sud-sud entre les pays méditerranéens restent anecdotiques ce qui met en évidence le cloisonnement existant entre les différents pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (FEMISE, 2003). Cependant, il existe deux exceptions notables (Fig.1.7). La première est celle de l'Égypte qui investit massivement en Algérie dans le secteur des communications. La seconde est l'Arabie Saoudite qui investit en Bosnie-Herzégovine dans un secteur bancaire anéanti par les conflits balkaniques des années 1990. Ces investissements sud-sud restent des exceptions et sont marginaux en termes de volume de stock d'IDE. Ils sont néanmoins significatifs de l'orientation sectorielle prise plus généralement par les pays en développement dans le secteur des services (CNUCED, 2004).

Figure 1.7 : *Origine des investissements directs étrangers en Europe et en Méditerranée en 2004.*



©Gautier B, 2006

Sources : WIR, CNUCED, 2004 ; DREE, 2004 ; Gautier B. 2006

Au-delà des relations de proximité géographiques évidentes, et malgré la signature du processus de Barcelone en 1995, les échanges des pays européens et méditerranéens ont peu évolués. Au total, les pays méditerranéens signataires du projet euro-méditerranéen ne bénéficient que de 0,7% du total des stocks européens (FEMISE, 2004). En 1998, l'Union Européenne et les États-Unis se partagent presque tout le bassin méditerranéen : l'UE est à l'origine de 50% des stocks d'IDE en Méditerranée, les États-Unis de 43% et le Japon de 7% (DREE, 2002). Les deux principaux pays européens investissant en Méditerranée sont la France (1^{ère} au Maroc et en Tunisie, 2^{nde} en Égypte et en Israël) et l'Italie (1^{ère} en Albanie et 2^{nde} en Tunisie) (Fig.1.7).

Ces liens, en-dehors de toute relation de proximité, mettent en évidence des liens internationaux privilégiés tissés au cours de l'histoire (Linneman, 1966). Plus précisément, au cœur de la Méditerranée, des relations fortes se sont nouées entre anciens colons et anciens colonisés. Le pays investisseur bénéficie ainsi d'une meilleure connaissance de l'environnement national. La faible attractivité des pays du sud de la Méditerranée nous amène à nous interroger sur les processus d'intégration en cours et à venir pour les pays méditerranéens.

1.2.3 Vers quels processus d'intégration Nord-Sud pour les pays méditerranéens ?

L'intégration de la Méditerranée à une économie mondialisée reste problématique compte tenu des relations internationales des pays méditerranéens et des faibles performances des IDE. On peut alors s'interroger plus précisément à trois niveaux : quelles relations transnationales entretiennent les pays méditerranéens avec les économies étrangères et quel est leur poids dans l'économie mondiale (1.2.3.a) ? Sur quelles logiques d'intégration repose le développement actuel des pays méditerranéens (1.2.3.b) ? Quelles formes d'intégration d'ensemble en Méditerranée peut-on voir émerger des développements nationaux en cours (1.2.3.c) ?

1.2.3.a Position économique internationale des pays méditerranéens pour les jeux transnationaux

Les données sur les investissements directs étrangers mettent en évidence des situations économiques très contrastées en Méditerranée. Globalement, comme on s'y attendrait, une forte attractivité qualifie les pays appartenant à l'Union européenne et une plus faible attractivité, ceux du sud de la Méditerranée. Cependant, cette classification rapide est à nuancer car les données sur les stocks d'IDE font également apparaître des réalités bien distinctes.

L'Union européenne bénéficie d'un marché unique de taille importante réunissant 27 états membres en 2007. La France, l'Espagne et l'Italie constituent le trio de tête des pays attractifs en Méditerranée grâce à leur adhésion à l'UE permettant une ouverture économique.

Cependant, la Grèce qui a adhéré à l'UE en 1981 n'arrive qu'en 7^{ème} position avec 37 milliards d'IDE, loin derrière la Turquie qui en accueille 80 milliards en 2006, Israël (47,5 milliards) et l'Égypte (39 milliards) (CNUCED, 2007). La Grèce rencontrerait en effet des difficultés structurelles créant un climat peu propice aux investisseurs : ils « *se plaignent du traitement fiscal qui leur est appliqué et des conditions dans lesquelles ont lieu les contrôles fiscaux* » (DREE, 2004; p2). Ces difficultés structurelles seraient amplifiées par des difficultés en termes d'emplois car le marché du travail manquerait de flexibilité et de formations professionnelles adéquates qui font que la productivité du travailleur grec est inférieure à la moyenne européenne (indice de 90,3 pour une moyenne européenne standard de 100) (DREE, 2004).

La Slovaquie et Malte, ayant adhéré à l'UE en 2004, se classent dans le bas du classement des économies méditerranéennes, avec respectivement 7,5 et 5,7 milliards de stocks d'IDE accueillis au sein de leurs territoires, pour un taux de croissance des IDE annuel moyen de 18,8% et 17,8% entre 2000 et 2006, ce qui reste inférieur à la moyenne du taux de croissance des IDE des économies méditerranéennes de 20,1% (CNUCED, 2007).

A l'inverse, la Turquie et Israël, pays du sud de la Méditerranée hors UE, présentent une attractivité en termes de stocks d'IDE comparable à celles des pays du nord de la Méditerranée, tandis que la Serbie et l'Albanie sur la rive nord ont des stocks d'IDE équivalents aux économies les plus faibles du Sud de la Méditerranée. Si l'on devait ici

classer les économies méditerranéennes selon les cercles d'attractivité de Michalet (1999), il ne fait aucun doute que la France, l'Italie et l'Espagne feraient partie du premier cercle. Mais dans quel cercle classerions-nous la Grèce, la Slovénie, Malte et Chypre, membres de l'UE dans cette configuration alors que la Turquie et l'Égypte les devancent largement ? L'attractivité d'Israël place ce pays très proche des pays de l'UE.

Tous les indicateurs internationaux que nous venons d'analyser (IDE, PIB, indicateurs démographiques, accords économiques) traduisent des inégalités de développement évidentes entre le nord et le sud. L'attractivité des territoires est fortement influencée par ces niveaux de développement (Muchielli, 1998 ; Michalet, 1999). Les firmes multinationales entretiendraient et creuseraient alors un fossé beaucoup plus profond que celui qui existe déjà entre les pays méditerranéens selon des processus vertueux décrits dans la littérature et qui font que plus un territoire est attractif et plus celui-ci attire des investissements (Michalet, 1999 ; Mucchielli, 1998). Processus auquel s'ajoute une autre boucle cumulative selon laquelle plus un territoire est développé et plus il bénéficie de transferts de technologies et de capitaux liés aux investissements directs étrangers (Veugelers et Cassiman, 2004 ; Figlio et Bloening, 2000). Les investissements directs étrangers sont comparés dans ce cas à des catalyseurs pour le développement des territoires : ils peuvent détruire une économie locale sous l'effet d'une trop forte pression concurrentielle tout comme le renforcer si celui-ci est compétitif (Veugelers et Cassiman, 2004).

1.2.3.b Logiques actuelles d'intégration internationale

Afin de protéger les pays partenaires du sud contre une croissance des inégalités dues à l'ouverture de leurs économies au système économique mondial, des dispositifs de régulation ont été définis institutionnellement entre les pays européens et les pays partenaires du sud : fonds structureux et incitations aux coopérations industrielles entre les pays européens et les pays du sud sont les principaux outils du partenariat euro-méditerranéen.

Par ce dispositif, l'Union européenne et les pays partenaires s'inscrivent dans un processus de régionalisation entre les pays du Nord et les pays du Sud. Ce processus de régionalisation est une tendance mondiale qui évolue progressivement depuis les années 1990. La constitution de l'ALENA pour les continents américains, de l'ASEAN en Asie et de la ZLE et de la politique de voisinage au Sud et à l'Est de l'Union Européenne (CNUCED, 2006) aboutit actuellement à la formation de grandes régions économiques d'échelle continentale. Ces processus

d'intégration confrontent moins directement les pays les moins favorisés au système économique mondial et créeraient des liens privilégiés avec les pays partenaires (CNUCED, 2006). Face à la constitution de ces blocs régionaux, une intégration réussie des pays du sud de la Méditerranée dans une région euro-méditerranéenne serait la seule voie possible pour l'Union européenne de rester compétitive dans le système économique mondial (Colombani, 2002).

Or l'Union européenne, dans le cadre de ses récents élargissements vers les pays de l'Est en 2004, paraissait, selon certains observateurs, affaiblie pour mener à bien une politique de convergence adéquate. Les pays en cours de négociation pour leur adhésion à l'UE et les pays du partenariat euro-méditerranéen dans le cadre de la nouvelle politique de voisinage (PEV) se partagent depuis 2004 les mêmes budgets. De plus, les pays partenaires méditerranéens sont en compétition directe avec les nouveaux états membres qui ont rejoint l'UE en 2004 (Altomonte et Guagliano, 2004 ; Butch et al, 2003). L'Union européenne dispose-t-elle des ressources nécessaires pour impulser le développement et l'intégration des pays partenaires méditerranéens ? Ne leur fait-elle pas courir le risque d'une compétition déséquilibrée qui risquerait de nourrir les inégalités et les insatisfactions au sein des pays partenaires les plus faibles ?

1.2.3.c Les projections internationales de l'intégration économique méditerranéenne

L'intégration actuelle des pays partenaires méditerranéens est dépendante de l'Union européenne. Cette régionalisation pourrait leur faire courir le risque de n'être qu'une périphérie européenne. Alain Reynaud a proposé en 1981 une classification des pays selon leur niveau d'intégration. Ce classement avait été réalisé sur des échanges commerciaux à l'échelle mondiale. Il y distinguait des centres et des périphéries : des centres principaux, secondaires, tertiaires ou relais et classait les périphéries selon leur degré de domination et d'intégration. Trois grands types de périphéries ont été identifiés :

- *des périphéries dominées et exploitées* qui comportent de grands risques environnementaux et sociaux pour les territoires concernés notamment dans le contexte de la colonisation ;
- *des périphéries intégrées et annexées* où le centre crée des unités de production et des emplois dans des territoires qui disposent d'une réserve de main d'œuvre importante. Les investissements sont de faible qualité mais permettent de faire face au déclin de ces économies ;

- *Des associés politiques ou économiques* qui sont en situation de périphérie intégrée mais restent éloignés du centre duquel ils dépendent. Ces territoires ont beaucoup plus de liens avec leur centre qu'avec les territoires limitrophes (exemple Hong Kong, Singapour et DOM TOM). (Reynaud, 1981)

Une typologie stratégiques des réseaux de relations et d'influences de l'Europe dans le monde a été réalisée plus récemment par l'équipe de l'UMS RIATE (Didelon, Grasland et Richard ; 2008) à partir d'une classification ascendante hiérarchique sur 18 critères d'influence de l'Europe dans le monde (démographie, flux aériens, commerce, colonisation, langue, proximités maritimes et terrestres...). Cette classification révèle quatre types stratégiques :

- *Type intégration* : qui caractérise les pays à proximité géographique de l'Union européenne où l'on constate de forts niveaux d'interactions entre les pays voisins et l'Union européenne. Les différentiels de développement tendraient à se réduire entre ces pays et l'Union européenne. Les pays du Sud de la Méditerranée font partie de cette catégorie ;
- *Type responsabilité* : qui présente une forte dépendance structurelle vis à vis de l'Europe mais pour lesquels l'Union européenne pratique des politiques restrictives en matière de commerce et d'immigration (pays d'Afrique sub-saharienne) ;
- *Type partenariat* : qui ont des relations coloniales anciennes avec l'Europe. Ce sont des pays qui présentent des niveaux de développement égaux, voire supérieurs, aux pays européens et avec lesquels l'Union européenne a des facilités de communication notamment dans les domaines de la recherche et de l'innovation. (Etats-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande...)
- *Type défi* : ces pays sont caractérisés par la distance physique et culturelle les séparant de l'Union européenne. L'Union européenne présente un déficit commercial avec ces pays et y est commercialement concurrencée par les pays d'Amérique du Nord et d'Asie centrale. Ces sont les pays du Moyen Orient et d'Asie Centrale.

Ainsi, on observe divers degrés d'intégration à l'intérieur de ces périphéries. Cette classification des périphéries fait non seulement apparaître des relations de pouvoir et de domination entre les territoires mais insiste également sur la nature et la qualité des investissements pour le développement économique des territoires. De ce fait, cette classification ne fait plus apparaître un simple modèle aréolaire de développement mais met en évidence la dimension réticulaire des processus d'intégration.

1.2.3.d L'importance de la filière agro-alimentaire dans le dispositif Centre-périphérie

L'évaluation des processus d'intégration des territoires méditerranéens nécessite de comprendre les stratégies des acteurs économiques. Pour ce faire, nous avons choisi de nous concentrer tout particulièrement sur les entreprises multinationales du secteur agro-alimentaire et ce pour différentes raisons. Tout d'abord, le secteur agro-alimentaire est un secteur fortement dépendant de l'agriculture. Le secteur primaire qui emploie 25% à 30% de la population active des pays partenaires (Hervieu, 2006), est le secteur le plus problématique des politiques d'ouverture des pays partenaires compte tenu de la vulnérabilité des systèmes agricoles et de la part du secteur primaire dans les économies méditerranéennes. Certaines filières, comme celles des fruits et légumes, ont su trouver les ressources nécessaires à leur compétitivité, d'autres comme celle des corps gras ou des produits laitiers souffrent d'un manque d'infrastructures performantes (Hatem, 2005). Dans le cadre d'une zone de libre-échange, les pays partenaires méditerranéens se trouvent directement confrontés au système agricole de l'Union européenne. Le secteur agro-alimentaire européen se caractérise en amont par une agriculture intensive soutenue par la politique agricole commune qui octroie de lourdes subventions aux agriculteurs (sur lesquelles nous reviendrons plus loin pour les détailler). Ces subventions permettent une baisse et un contrôle des prix des produits agricoles européens. De ce fait, les pays partenaires se sont vus proposer un démantèlement progressif de leurs barrières tarifaires pour les produits agricoles. A l'inverse, il existe dans les pays méditerranéens un fort protectionnisme visant à limiter l'importation des produits agricoles afin de soutenir des systèmes agricoles autonomes permettant de satisfaire la demande intérieure.

De ce fait, le secteur manufacturier le plus représenté au sud du bassin est le secteur agro-alimentaire qui représente selon les pays 3 à 4% de leur PIB (Hatem, 2005). Ces industries, le plus généralement implantées dans les villes, articulent les ressources propres aux milieux urbains (emplois, technologies etc...) avec les ressources agricoles du milieu rural. Dans un système agro-alimentaire de plus en plus mondialisé, la distance qui sépare ces deux espaces dépend davantage du degré d'ouverture de l'économie que des coûts de transports des marchandises.

L'industrialisation du système agro-alimentaire conduit à une intensification de la production, à une concentration spatiale des activités et donc à une spécialisation des sites (Bowler, 1992). La libéralisation commerciale des activités agro-alimentaires et le développement de

nouvelles technologies de l'information et de la communication, participant à une baisse des coûts de transport, entraînent une délocalisation des activités de leur bassin de consommation vers des sites présentant des avantages comparatifs supérieurs (Rastoin, 2006). Ainsi on a pu mesurer que tous les ingrédients d'un pot de yaourt allemand en 1992 avaient déjà parcouru 9'115 km avant leur mise en rayon (Böge, 1992). L'industrialisation du secteur agro-alimentaire entraîne de ce fait une déterritorialisation du modèle alimentaire qui participe non seulement à la spécialisation des milieux ruraux à l'exemple de la région d'Almeria en Espagne, hyperspécialisée dans les fruits et légumes sous serres, qui s'est transformée en l'espace de quelques décennies en véritable « *champ de plastique* ». Mais aussi à la spécialisation de sites industriels au sein des villes.

Cette libéralisation commerciale introduit de nouvelles relations villes-campagne (Margetic, 2005) qui pourraient à terme menacer le développement agricole dans le sud de la Méditerranée par le manque de compétitivité de certaines filières. Les enjeux d'une intégration par les firmes multinationales du secteur agro-alimentaire des territoires méditerranéens ne concernent alors pas seulement la compétitivité des villes dans le système économique mondial mais relève également de l'avenir de 41% de la population vivant du milieu rural dans ces pays (Hatem, 2005).

A l'échelle internationale, les partenaires euro-méditerranéens joignent leurs forces pour réguler la croissance de ces inégalités et intégrer ainsi les économies partenaires. Actuellement, les barrières tarifaires concernant les produits agricoles bénéficient d'un cadre spécial dans les accords bilatéraux les protégeant encore partiellement de cette concurrence mondiale. Dans le contexte d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne, les systèmes agro-alimentaires des pays partenaires résisteront-ils à la pression concurrentielle des produits subventionnés par la politique agricole commune européenne ? Les institutions euro-méditerranéennes ont-elles la possibilité d'introduire plus de « *justice spatiale* » (Reynaud, 1981) dans un système économique dominé par les firmes multinationales répondant à une « *économie d'archipels* » ultra-sélective à l'échelle internationale (Veltz, 1996). C'est dans ce contexte que nous pouvons nous interroger sur les stratégies spatiales des firmes multinationales?

Chapitre 2

Dimensions transnationales d'intégration

La compréhension de l'intégration des territoires méditerranéens au système économique mondial se comprend par le jeu des acteurs économiques qui tissent des relations entre les territoires par-delà toutes frontières : ce sont les logiques transnationales (Zimmermann, 1998 ; Dicken et Malmberg, 2001 ; Taylor, 2004 ; Rozenblat, 2004). Ce jeu n'est pas seulement le fait des Etats et de leurs acteurs institutionnels et des entreprises multinationales, mais est à replacer au cœur d'un système afin de mettre en évidence les stratégies spatiales des firmes multinationales.

Ce système se compose de trois dimensions formées par le système économique dans lequel la firme s'insère, sa gouvernance (ou gouvernement d'entreprise) et les territoires dans lesquels elle s'implante (Porter, 1998; Rozenblat, 1992, 2004). Les sciences du management et les adeptes du courant de la « *chaîne globale de valeur* » ajoutent à ces trois dimensions la dimension institutionnelle (Gereffi, 1996). Toutefois, en tant que géographes nous pensons que le territoire n'est pas simplement un lieu de ressources pour les entreprises mais un construit socio-spatial qui produit ces institutions (Brunet, 1991), et donc nous intégrons les institutions à la dimension territoriale (Rozenblat, 2004).

Le système économique correspond à l'environnement externe de la firme (Francfort & al, 1995). « *Cet environnement est formé des concurrences plus ou moins monopolistiques, des avancées technologiques et cycles des produits, des déséquilibres entre l'offre et la demande (marché, prix), des fluctuations de la valeur des produits.* » (Rozenblat, 2004 ; p 29). Au sein du système économique, la position de la firme et des territoires investis est sans cesse redéfinie.

La gouvernance de la firme est « *l'ensemble des stratégies et objectifs des entreprises qui la composent, les moyens humains et matériels qu'elle met en œuvre, son architecture organisationnelle, la « culture d'entreprise » qu'elle produit, ses consommations et ses productions.* » (Rozenblat, 2004 ; p 13). Intégrée dans des logiques sectorielles internationales, la gouvernance de la firme organise les relations entre ses différents établissements : elle introduit ainsi des relations hiérarchiques et fonctionnelles entre les territoires.

Au sein de ce système, le territoire est un objet dynamique que nous comprendrons selon la logique de « *rencontre productive* » firme-territoire (que l'on retrouve dans la littérature anglo-saxonne sous le terme « *firm-territory nexus* ») (Zimmermann, 1998 ; Dicken et Malmberg, 2001). Cette rencontre productive articule différentes dimensions : les dimensions internationales des territoires selon une logique zonale et les dimensions réticulaires des territoires selon une logique de réseaux. Pecqueur (1992) distingue également ces deux niveaux en évoquant les concepts de territoire et de territorialités. Le territoire dans ce contexte correspond au contenant spatial de la territorialité qui quant à elle représente le jeu des acteurs et leur manière d'utiliser mais aussi d'influencer ce contexte ; ce qui correspond au champ international et transnational d'Olivier Dollfus (2000). Ces deux champs territoriaux se complètent et s'articulent pour participer au développement et à l'intégration des territoires dans des systèmes économiques plus vastes. Nous verrons dans cette partie la façon dont les éléments du système stratégique de la firme (gouvernance, système économique et territoires) se combinent à travers ces champs et ce, à différentes échelles territoriales. Ainsi nous examinerons les interactions entre chaque élément de ce système tridimensionnel. En commençant par comprendre les modes de gouvernances des firmes en fonction du système économique auquel elles appartiennent, comment adaptent-elles leurs organisations (2.1) ? Comment ces organisations en réseaux participent-elles au développement et à l'intégration des territoires, et plus particulièrement des villes dans lesquelles elles s'implantent (2.2) ?

2.1 Gouvernance des firmes et le système économique

La gouvernance de la firme se différencie des formes de gouvernances publiques en cela que la firme est un acteur privé dont l'objectif principal est de réaliser des profits. Ainsi les firmes : « *impulsent et pilotent des dispositifs de coordination des ressources selon un but d'appropriation privée* » (Colletis, 1999 ; p 14). La gestion de ces ressources permet de pérenniser l'activité de l'entreprise dans un environnement économique incertain et concurrentiel (Williamson, 1967). Ainsi la gouvernance de la firme détermine : « *la façon dont les ressources humaines, matérielles et financières sont distribuées et circulent à l'intérieur d'une chaîne* » (Gereffi, 1994).

L'acquisition ou non de ces ressources au sein de la gouvernance est le résultat d'un choix réalisé par la firme. Coase (1937) et Williamson (1983) estiment que ce choix de l'intégration d'une entreprise résulte du calcul des coûts de transaction par les acteurs économiques afin de contrôler une source d'incertitude engendrée par le système économique. Ces sources d'incertitudes sont de différentes natures et représentent certaines contraintes pour les entreprises identifiées par Francfort et al. (1995):

- Contrainte de marché (prévisibilité de la demande, substituabilité des produits, concurrence, aléas externes.)
- Contrainte de l'emploi (menaces de défection du personnel, disponibilité de la main d'œuvre)
- Contrainte scientifique et technique
- Contraintes socio-politiques (réglementaires, sociopolitiques).
- Contrainte tutélaire (définition d'objectifs, définition des règles d'organisation, contrôle des moyens, définition de la gestion des hommes, définition des règles de planification et contrôle) (Francfort et al. 1995)

Afin de maîtriser ces risques, les firmes réalisent des transactions. Jusque dans les années 1990, il était couramment admis par les auteurs de la théorie des coûts de transactions que ces transactions étaient réalisées selon deux modes (Coase, 1937, Williamson, 1985) :

- Soit la firme fait appel au marché et la transaction relève d'une simple forme contractuelle pour une mission précise où les prix sont fixés selon les normes du marché;
- soit la firme choisit d'internaliser l'entreprise avec laquelle elle désire sous-traiter et les prix sont régis par des formes contractuelles (Coase, 1937).

Le choix de l'entreprise pour intégrer ou non une entreprise à son réseau est alors motivé par une minimisation des coûts de transaction.

L'accélération des investissements directs étrangers dans les années 1990 par les investissements massifs sous formes de fusions-acquisitions et d'investissements croisés entre les entreprises, a fait naître de vives critiques sur la théorie des coûts de transaction. Les principaux arguments qui participent à la critique de la théorie des coûts de transaction sont issus des sociologues de la nouvelle sociologie économique dont Granovetter (1985) est un des pionniers. Ils observent que:

- Seule une entreprise est considérée par cette théorie alors que les interactions liées aux transactions font évoluer au moins deux acteurs (Powell, 1990 ; Zajac et Olsen, 1993);
- La théorie des coûts de transaction explique les transactions selon les imperfections du marché, ces dernières sont liées à plusieurs facteurs : des facteurs humains : opportunisme des acteurs et rationalité limitée ; et des facteurs économiques : petits nombre des agents et climat d'incertitude (Williamson, 1985). Or seule une de ces dimensions est prise en compte dans la théorie des coûts de transactions, la dimension du petit nombre des agents (Granovetter, 1985 ; Zajac et Olsen, 1993) ;
- L'accélération de l'internationalisation fait émerger des formes de contrat de plus en plus complexes qui ne relèvent ni de la hiérarchie ni du marché, où chacune des parties conserve son autonomie vis-à-vis de l'autre mais dont une partie des ressources est mise en commun (cas des partenariats, des alliances stratégiques, des joint-ventures ...).

Ainsi la théorie des coûts de transaction telle qu'elle fut exposée par Williamson en 1985 semble trop rigide. L'auteur intègre progressivement ces différentes critiques à son analyse et propose en 1991 une troisième catégorie alternative aux choix transactionnels de marché et de hiérarchie qui se résume à la forme hybride. Or cette forme hybride semble mal identifiée (Powell, 1990).

Le choix de l'intégration de la firme au sein d'un réseau permet selon Jarillo (1988) de réduire les coûts de transaction et de réaliser des économies qui se répercutent notamment sur le coût du produit final. Notamment en évitant toutes autres formes de transaction coûteuse que

représentent les contraintes liées au marché, par exemple par la renégociation perpétuelle des contrats ; cette intégration offrirait par ailleurs une flexibilité supérieure à tout autre type de contrat (Williamson, 1983 ; Jarillo, 1988). L'entreprise qui intègre un réseau déjà constitué en adopte ses normes et ses valeurs (Granovetter, 1985). Cette intégration participe à la création d'un climat de confiance entre les différents acteurs.

La recherche de plusieurs types d'avantages compétitifs selon les stratégies des firmes peut motiver ces choix ; Nous allons d'abord les identifier (2.1.1), puis montrer de quelles façons les stratégies des firmes modèlent ces formes réticulaires (2.1.2).

2.1.1 Fonctionnement en réseau de l'économie

L'internationalisation des activités des entreprises est un processus ancien. Toutefois, les facteurs motivant ces choix ont évolué et les gouvernances des entreprises en ont été profondément modifiées. L'internationalisation des activités économiques s'est déroulée en plusieurs phases, à chacune correspondant une gestion de plus en plus intégrée des réseaux d'entreprises, et aboutissant aujourd'hui à la suprématie du concept de réseau, étant désigné comme l'avantage compétitif majeur de ces entreprises (Doz, Santos, Willimason, 2001).

2.1.1.a Premières formes d'internationalisation : la multi-localisation

Les premières entreprises multinationales datent du milieu du XIX^{ème} siècle. Cette internationalisation concernait essentiellement les secteurs de la banque de la finance et les secteurs commerciaux de sociétés américaines. L'internationalisation des entreprises européennes ne deviendra importante qu'à partir du début du XX^{ème} siècle: la Grande Bretagne détient plus de 40% des investissements directs étrangers mondiaux en 1939. Cette explosion des activités à l'internationalisation touche surtout les pays d'Amérique latine, d'Asie et les colonies dans le cadre d'économies d'extraction. Cette première phase a privilégié les activités de prélèvement notamment au sein des colonies, au lieu de favoriser les activités industrielles. Les pays du sud sont alors vulnérables aux fluctuations des prix des matières-premières.

Des années 1950 aux années 1970, les investissements directs étrangers se substituent aux exportations afin de pénétrer des marchés protégés. Cette stratégie d'internationalisation s'appelle la *multi-localisation*, elle vise à la conquête de nouveaux marchés, l'objectif de cette stratégie étant d'être le premier sur un territoire afin d'acquérir ainsi un avantage concurrentiel sur les autres firmes (Michalet, 1999 ; Veltz, 2000). Cette stratégie a surtout été utilisée par les firmes américaines. Les investissements directs étrangers se dirigeaient vers des pays développés afin de conquérir de nouveaux marchés et n'avaient que peu d'intégration productive avec les autres entreprises du réseau initial compte tenu des barrières douanières et productives.

2.1.1.b Une forme transitoire de l'internationalisation productive : apparition des stratégies verticales

Il faudra attendre le début des années 1970 pour voir se dessiner de réelles stratégies de production mondiales, qui s'accompagneront d'une croissance des investissements en *greenfield* (création de toute pièce d'une unité de production). Ce mouvement s'accélère dans les années 1980, grâce à la disparition progressive des barrières douanières, à la réduction des coûts de transport mais aussi grâce aux nouvelles opportunités d'investissement consécutives à la chute du mur (Michalet, 1999). Après avoir atteint une taille critique sur leurs marchés respectifs, les entreprises européennes investissent massivement. Elles ont largement contribué à l'explosion des investissements directs étrangers dans le monde, qui ont été multipliés par 3 lors de la décennie 1980-1990 (CNUCED, 2005 ; Michalet, 1999).

2.1.1.c Vers la globalisation des activités

La déréglementation croissante des économies dans les années 1990 et le développement des nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication font entrer les firmes multinationales dans une nouvelle ère économique. Ainsi la firme multinationale, dans ce système économique accéléré par des logiques de « *just-in-time* » ou de flux tendus, se doit d'avoir une gestion globale de ses activités. Le terme « global » signifie que la firme doit penser les territoires sur lesquels elle est implantée comme un tout, la conduisant à une gestion synergétique de sa production en temps réel de l'ensemble des composantes (Sanders, 1992).

Cette maîtrise du réseau passe par le développement des nouvelles technologies et permet à l'entreprise une meilleure coordination inter- et intra-firme (Jasmin, 2003), renforçant ainsi sa gouvernance quant aux stratégies internes et externes à adopter. « *Cette économie dépend essentiellement de la capacité à générer, traiter et appliquer une information efficace fondée sur la connaissance* » (Castells, 2001 ; p 109).

2.1.1.d Stratégies « méta-nationales » et émergence du réseau d'entreprises comme source d'avantages compétitifs

L'internationalisation croissante des activités qui s'est développée au cours des années 1990 fait émerger une nouvelle forme économique : le réseau d'entreprises caractérisé par une participation croissante des activités des différentes unités à une production mondiale. Ainsi à un stade supérieur d'intégration des filiales dans le réseau d'entreprise, Doz, Santos et Williamson ont identifié une nouvelle forme de gestion : la gestion méta-nationale : il s'agit d'« *une firme qui construit un nouveau type d'avantage compétitif en découvrant, puisant, mobilisant et développant des connaissances acquises de différentes implantations à travers le monde* » (Doz, Santos et Williamson, 2001, p.9). Ces réseaux se fédèrent autour d'un projet commun appelé « *magnet* » par les auteurs (identification et utilisation d'un marché global, utilisation d'une plate-forme d'approvisionnement globale, activité globale...).

Ce qu'il est important de retenir de cet ouvrage destiné aux gestionnaires et au sous-titre évocateur ; « *how companies win in the knowledge economy* », ce n'est pas tant l'identification des stratégies gagnantes utilisées par certaines entreprises, mais bien l'émergence des formes réticulaires comme source d'avantages compétitifs pour les entreprises. Ainsi en l'espace de quelques décennies, on observe une évolution du paradigme sur les avantages compétitifs : ceux-ci ne concernent plus seulement la seule gestion des unités comme des entités indépendantes les unes des autres, mais la gestion du réseau tout entier vers une gestion de plus en plus intégrée des groupes d'entreprises.

2.1.2 Les différentes définitions du réseau d'entreprises

La constitution d'un réseau d'entreprises est le produit de choix stratégiques réalisés dans un environnement économique incertain qui permet de limiter les risques pris par une firme sur la scène économique. À l'intérieur de ces organisations, la gouvernance de la firme s'attache à optimiser l'allocation des ressources entre les différentes unités. La gouvernance crée ainsi des relations entre les différentes unités, qui participent à la création du réseau de firme. Plusieurs composantes animent ces réseaux : des composantes hiérarchiques qui naissent des relations de pouvoir entre les unités et des composantes fonctionnelles issues de la différenciation entre les unités de production.

« Le pouvoir, les capacités d'action des individus ou des groupes au sein d'une organisation dépendent en fin de compte du contrôle qu'ils peuvent exercer sur une source d'incertitude affectant les capacités de l'organisation d'atteindre ses objectifs, et de l'importance comme de la pertinence de cette source d'incertitude par rapport à toutes les autres qui conditionnent également cette capacité. Ainsi, plus la zone d'incertitude contrôlée par un individu ou un groupe sera cruciale pour la réussite de l'organisation, plus celui-ci disposera de pouvoir. » (Crozier et Friedberg, 1977 ; p.67). Le pouvoir dont dispose une unité au sein du réseau dépend donc de la zone d'incertitude que celle-ci maîtrise au bénéfice de son organisation. Giddens (1985) va plus loin dans son analyse ; l'auteur définit le pouvoir comme *« la capacité d'obtenir des résultats »* (Giddens, 1985 ; p 320) et en identifie deux principales sources:

- Des ressources d'allocation¹ qui sont *« des ressources matérielles engagées dans la génération du pouvoir ; elles comprennent l'environnement naturel et les artefacts physiques. Les ressources d'allocation dérivent de l'emprise de l'humain sur la nature »* (Giddens, 1985, p 483).
- Des ressources d'autorité : *« ressources non-matérielles engagées dans la génération du pouvoir. Les ressources d'autorité résultent de l'emprise qu'ont certains acteurs sur d'autres acteurs. »* (Giddens, 1985 ; p 483).

¹Tout objet n'est pas une ressource ; il faut que l'objet ait été signifié et légitimé (Giddens, 1985); la ressource mobilisée par la firme est alors contingente du système économique auquel elle s'intègre.

Ainsi Billaudot et Colletis-Wahl (2006) estiment qu'« *un réseau se distingue d'une organisation ordinaire par le fait que son patrimoine ne comprend que des ressources d'autorité, les membres du réseau conservant en propre leur patrimoine de ressources d'allocation* » (Billaudot et Colletis-Wahl, 2006 ; p 9). Toutefois, nous pensons que le réseau de firme ne peut être réduit à une réalité métaphysique, déconnectée de ses entreprises et que les ressources d'allocation sont un préalable aux ressources d'autorité dans le réseau de firme. En effet, la théorie des coûts de transaction met en évidence l'importance pour une firme de contrôler un certain nombre d'incertitudes en intégrant une entreprise au sein de son réseau (Coase, 1937 ; Williamson, 1983). Par son investissement dans la nouvelle unité, la firme bénéficie de ses ressources d'allocation et en retour, l'unité investie tirera parti des ressources d'autorité générées par la gouvernance de la firme. C'est par ce mécanisme que se dessinent des réseaux de filiation, dont la composante hiérarchique est forte.

De ce fait, selon les contraintes identifiées par la firme, la gouvernance de la firme va adopter différentes formes hiérarchiques. Francfort et al. (1995) ont réalisé une typologie de ces structures hiérarchiques dans les réseaux d'entreprises élaborée à partir de trois critères : celui du processus de décision, de la hiérarchisation et des cultures de planification et de contrôle dans les gouvernances des entreprises. Cinq catégories apparaissent, selon une graduation allant des lignes hiérarchiques les plus courtes, pour les structures organisées autour d'une forte contrainte de marché, aux lignes hiérarchiques les plus longues, pour les organisations centrées autour de la production, car soumises à davantage de contrôles (Francfort et al, 1995). Il existe alors un lien entre le type de production et les modes hiérarchiques choisis au sein de la gouvernance de la firme.

A ces réseaux à forte dominante hiérarchiques s'ajoutent des relations fonctionnelles entre les unités. Afin de mettre en évidence les modes de contrôle, les dépendances entre les territoires, les gestionnaires disposent de différents outils analytiques des réseaux de production (Dicken, Kelly et al., 2001). L'objectif de ces différents outils est de mettre en évidence les facteurs de compétitivité de la firme, leurs modes de coordination et les dépendances et développements territoriaux. Plusieurs approches sont exploitées à travers la littérature, chacune favorisant un des aspects.

2.1.2.a Tradition géographique vidalienne et évolution de la notion de filière

La tradition vidalienne française en géographie régionale a utilisé le concept de filière, dans un contexte où terroirs et filières étaient très liés. Il s'agissait alors de décrire les dynamiques économiques d'une région. Les cadres de la filière alors utilisés ne dépassaient guère le cadre du terroir, les marchés étant protégés et les coûts de transport élevés. Les géographes de l'époque s'intéressent aux dynamiques économiques régionales et décrivent à travers une production spécifique le rôle des acteurs territoriaux et de leur production pour la structuration territoriale (Boichard, 1976 ; Bouet, 1977). Le lien territorial entre terroir et filière est aujourd'hui remis au goût du jour par les agronomes et les géographes du développement. Des études récentes sur la construction des AOC (Appellation d'Origine Contrôlée) ou IG (Indications Géographiques) s'attachent à montrer l'ancrage territorial des productions et des savoir-faire locaux (Allaire et Sylvander, 1995 ; Torre, 2000). Ces filières qui se confondent avec les anciens terroirs représentent, aujourd'hui, une valeur patrimoniale supplémentaire, ré-exploitée économiquement, afin que les populations se réapproprient leur production et que la valeur des produits augmentent malgré une productivité faible.

Utiliser aujourd'hui le cadre analytique de la filière permet de retracer la succession des opérations de production, transformation et de valorisation d'un produit final pour le consommateur, tout en mettant en valeur le rôle des institutions, des politiques publiques et des investissements dans ces processus (Malassis, 1979 ; Hugon, 1988). La notion de filière dépasse alors largement le cadre territorial selon les types de produits étudiés.

2.1.2.b Chaîne de valeur et avantages concurrentiels de la firme

Assez récemment, les gestionnaires ont développé des outils centrés sur la firme afin de déterminer les sources d'avantages concurrentiels (Porter, 1985), c'est ce qu'on appelle la « chaîne de valeur ». Cette approche est purement intra-organisationnelle dans la mesure où les gestionnaires s'intéressent à la compétitivité de la firme. La chaîne de valeur est un outil analytique qui décrit l'ensemble des activités nécessaires pour mener un produit ou un service de sa conception à sa distribution. L'activité de la firme est alors découpée en séquences élémentaires, qui permettent de déterminer les succès et les échecs des modes de coordination de l'entreprise. Le cadre conceptuel de chaîne de valeur est dépourvu de logiques

environnementales, en ce sens, Porter a produit une grille de lecture purement prospective et logistique pour la gestion des activités des firmes multinationales (1985). Le concept de chaîne de valeur est alors un outil au service de la gestion des activités des entreprises.

2.1.2.c Chaîne globale de valeur reconnectée aux questions territoriales

Le cadre conceptuel de la chaîne de valeur de Porter est un outil de prospective pur pour les entreprises. Le développement des questions sur la responsabilité sociale de la firme dans les années 1990 a ouvert un débat sur le rôle de la firme dans les processus de développement socio-territoriaux. Ainsi Gereffi (1994, 1996), introduit le concept de chaîne globale de valeur en science de gestion. L'auteur s'interroge alors sur l'organisation des firmes dans la globalisation et la façon dont les firmes tirent profit des ressources territoriales à l'échelle mondiale. Il conceptualise la chaîne globale de valeur comme étant : « *un ensemble de réseaux organisés autour d'un produit, liant les foyers, les entreprises et les états dans l'économie mondiale. Les réseaux s'inscrivent dans des contextes spécifiques, sont une construction sociale et sont intégrés localement, ce qui souligne l'ancrage socio-spatial des organisations économiques* » (Traduit de Dicken et al, 2001). Gereffi identifie 4 dimensions principales des chaînes globales de valeur :

- **une structure input-output** qui décrit l'ensemble des activités qui permettent la réalisation d'un produit (ce qui correspond à la chaîne de valeur de Porter (1985)) ;
- **La territorialité** de la chaîne globale de valeur qui correspond à la distribution géographique des activités ;
- **La structure de gouvernance de la chaîne** qui décrit la hiérarchisation des flux financiers, humains, matériels, entre les différents acteurs de la chaîne ;
- Et enfin les **cadres institutionnels** composés des acteurs mondiaux, nationaux et locaux qui ont une action sur la morphologie de la chaîne. (Dicken et al., 2001)

La chaîne globale de valeur de Gereffi insiste davantage sur les interconnexions entre les territoires, les institutions et la gouvernance des firmes en mettant en évidence les modes de coordination, de hiérarchisation et de dépendance des acteurs dans le système mondial. Son outil analytique repolitise les actions des firmes multinationales en les replaçant dans le système monde leurs actions (Dicken et al., 2001 ; Palpacuer et Balas, 2010).

Nous disposons ainsi de différents outils analytiques pour décrire les liens de la « rencontre productive » entre les firmes et les territoires (Zimmermann, 1998). La ligne analytique de chacun de ces outils, articule des questions géographiques, sectorielles et organisationnelles. La méthodologie de la chaîne globale de valeur de Gereffi étant la plus aboutie pour répondre à nos questions sur les articulations entre les échelles globales et locales.

2.2 Développement des territoires et gouvernance des firmes

Le territoire dépasse la simple dimension d'espace ou de lieu délimité en tant que construction socio-spatiale. Les processus de mondialisation qui ont vu l'augmentation des échanges économiques, culturels et sociaux ont permis de mettre en évidence une nouvelle échelle d'analyse des processus territoriaux : la dimension réticulaire propres aux échanges et qui participent au développement du territoire. Cette dimension réticulaire fait appel à différentes dénominations, que Dollfus l'appelle dimension transnationale (versus internationale), Veltz, le territoire réseau (versus territoire zone) ou Pecqueur la territorialité (versus territoire). Tous s'accordent à démontrer que les échanges nourrissent les processus de développement délimités spatialement. Ainsi, grâce à cette dimension réticulaire: « *le territoire est considéré comme structure d'organisation, d'interactions sociales, et non plus comme réservoir de ressources sans passé ni futur* » (Veltz, 2000, p13).

La délimitation spatiale prise en compte pour cette étude dépend du phénomène géographique étudié. Dans le cas de l'intégration des pays méditerranéens par les réseaux de firmes multinationales, nous cherchons d'abord à comprendre l'attractivité des territoires. L'attractivité est, la plupart du temps, analysée comme un phénomène délimité par des cadres nationaux, puisque c'est à cette échelle spatiale que les politiques économiques sont définies. Cependant, ce cadre n'est pas strict puisque, selon les modes de gouvernance territoriale définis à travers les maillages territoriaux à l'échelle nationale, d'autres entités territoriales telles que la région (exemple : Allemagne, Italie, Espagne, Turquie) ou la municipalité (exemple : pays du sud de la Méditerranée), jouissent d'une autonomie suffisante pour définir leurs propres politiques de développement économique à l'échelle régionale. Dans ce cas, les maillages régionaux représenteraient une échelle spatiale pertinente pour l'étude de l'attractivité (Scott, 2001). Mais tous les pays ne décentralisent pas les mêmes niveaux de compétences en matière de développement économique à l'échelon régional.

Ainsi, la plupart des études existantes se limitent à l'étude de l'attractivité nationale et cela peut se justifier par le fait que c'est à cette échelle spatiale que sont définies les règles du commerce international régissant les échanges économiques (appartenance à une région économique, définition d'accords internationaux, relations diplomatiques ...). C'est aussi à cette échelle territoriale que sont comptabilisées des données économiques comparables qui nous permettent d'évaluer les niveaux de développement économiques.

D'autres maillages territoriaux sont également nécessaires car la pérennité de l'activité économique ne dépend pas seulement de l'attractivité du territoire national, mais aussi de sa compétitivité, et c'est ici que les « *relations de proximité peuvent jouer un rôle déterminant dans la compétitivité des activités économiques* » (Benko et Pecqueur, 2001, p 10) puisque les territoires donnent accès aux « *ressources lentes* » de la compétitivité (Veltz, 2000). La forme territoriale pertinente pour étudier ce phénomène est la ville, car elle est, par définition, une agglomération d'acteurs économiques qui échangent entre eux grâce aux proximités spatiales qui se développent au sein des villes. Grâce à ces proximités, les entreprises réalisent des économies d'agglomération. La capacité organisationnelle des villes à faire émerger et à encourager ces proximités (dimension réticulaire des territoires) (Zeller, 2004) conjuguées aux ressources et aux actifs territoriaux (dimension zonale des territoires) (Colletis, 1999 ; Benko, Pecqueur, 2001) définissent leur compétitivité au sein d'un système de villes mondial.

Ainsi, les frontières nationales vont délimiter les politiques de développement économique les plus importantes (subventions aux implantations, à la production, traités de libre échange etc...). Au sein de ce cadre national, différents auteurs ont analysé les processus de développement liés aux firmes multinationales ; ces processus déterminent l'attractivité d'un pays (2.2.1). Compte tenu des économies d'agglomérations, les firmes s'implantent au cœur des villes afin de bénéficier de leurs externalités positives. Cette localisation intègre la ville dans un réseau de firmes où, comme nous avons pu le voir précédemment, chaque établissement a une position hiérarchique, une fonction et une activité déterminée selon la gouvernance de la firme. Cette position dans le réseau de plusieurs entreprises couplée à l'agglomération de ces établissements au sein de la ville, détermine l'intégration de la ville au sein du système de villes (Pumain, 1994). Quels sont les processus locaux de développement (2.2.2) ? Enfin, il faut comprendre ce processus d'intégration selon un processus dynamique qui dépend du système tridimensionnel « *économie-gouvernance-territoire* » (Rozenblat, 2004). Les villes sont ainsi en compétition constante (Begg, 1999) et leur position dans le système de villes dépend à la fois de leur position initiale dans le système de villes liés aux héritages socio-spatiaux mais aussi des dynamiques économiques en cours liées à la localisation des acteurs économiques dans les réseaux locaux (2.2.3).

2.2.1 Pays, régions et attractivité des territoires

La localisation d'une entreprise au sein d'un territoire suit un arbre décisionnel qui dépend des besoins et de la gouvernance de la firme (Aharoni, in Mucchielli, 1998). Ainsi Mucchielli (1998) et Michalet (1999) montrent que les firmes choisissent d'abord un pays d'implantation puis choisissent ensuite une localisation à l'intérieur de ce pays. Nous l'avons déjà vu de manière générale (chapitre 1) et le précisons maintenant du point de vue des stratégies des entreprises. La première phase d'investigation concerne une zone économique assez vaste dans laquelle la firme désire s'implanter, prenant en compte différents paramètres généraux concernant dans un premier temps la stabilité politique de la région. Si cette première condition n'est pas remplie, le pays sera rayé de la liste des pays susceptibles d'être investis par la firme (Michalet, 1999). Dans un second temps la firme évalue la stabilité économique du pays et son potentiel de croissance économique (équilibre du budget, de la balance des paiements, du taux d'inflation, d'endettement extérieur...) ainsi que les composantes du climat des investisseurs¹. Ce sont ces conditions qui vont définir l'attractivité d'un pays pour une entreprise. Si ces conditions ne sont pas remplies, les investisseurs locaux seront également découragés pour investir dans leur propre pays (Michalet, 1999).

L'attractivité d'un territoire se définit selon Michalet par la propension d'un pays à attirer des investissements directs étrangers (IDE). Elle est un processus cumulatif : plus un pays accueille des IDE et plus il est attractif (Mucchielli, 1998 ; Michalet, 1999). Ce cercle vertueux de développement par les investissements directs étrangers a été décrit par de nombreux auteurs. L'entreprise localisée participe à des transferts de capitaux et de technologies qui contribuent directement ou indirectement au développement des territoires, et ce, à toutes les échelles spatiales. On constate ainsi plusieurs effets :

¹ Ces composantes sont caractérisées par : La liberté des transferts de capitaux et régimes des changes ; la fiscalité sur les bénéficiaires industriels et commerciaux et sur les revenus des personnes physiques, les droits de douanes et fonctionnement des douanes et des ports/ aéroports (où la corruption règne souvent) ; la législation sociale (flexibilité du marché du travail, droits syndicaux, attitude des inspecteurs du travail) ; l'attitude plus ou moins amicale du gouvernement et des administrations ; les programmes de privatisations (signe positif), les délais exigés par les procédures administratives, sécurité de vie pour les expatriés, stabilité, transparence, et absence de discriminations. (Michalet, 1999)

- Transfert de capitaux étrangers

Le premier effet constaté lié aux investissements directs étrangers, est par définition un transfert de capitaux d'un pays étranger dans une économie nationale. Cet investissement peut prendre différentes formes :

- l'investissement de type « *greenfield* » correspond à la création ex nihilo d'une filiale à l'étranger. Cette forme d'investissement est plus probable dans les pays en développement où le tissu économique d'accueil est faible et où la firme élabore elle-même ses outils de production ;
- l'investissement en fusion-acquisition correspond au rachat d'une filiale. Cette forme est plus probable dans les pays développés, où pour pénétrer les marchés il est préférable de s'appuyer sur des entreprises les connaissant bien ;
- Enfin il existe de nombreuses formes d'investissements de type partenariat inter-entreprises, qui peuvent prendre la forme de participations minoritaires, de joint-venture, d'alliances stratégiques (...). (Mucchielli, 1998).

- Effets sur l'emploi

Compte tenu de ces différentes formes, les effets sur l'économie nationale et locale seront à nuancer. Un investissement en *greenfield* garantit la création d'emplois tandis qu'un rachat d'entreprise (par fusion-acquisition) est souvent l'objet de restructurations internes afin de rationaliser et de standardiser la gestion des ressources humaines. En effet, lorsque les activités sont redondantes avec celles de la firme acquéreuse (plus particulièrement dans le cas des fusions-acquisitions intra-sectorielles), on constate une réduction de la masse salariale (Sachwald, 2001).

- Impôts et taxes professionnelles

Les entreprises étrangères implantées dans la nouvelle économie sont soumises aux taxes professionnelles en vigueur. La recette fiscale ainsi prélevée permet aux gouvernements d'assurer leurs politiques de développement.

Cependant des politiques incitatives en faveur de l'attractivité des territoires supprime ces taxes et impôts afin de rendre le territoire plus compétitif. Jean-Louis Mucchielli (1998) souligne la faiblesse de ces incitations fiscales car elles représentent des avantages comparatifs facilement gagnés pour le territoire. Ainsi, toute incitation fiscale serait vaine à long terme face aux avantages comparatifs construits et gagnés sur le long terme (éducation, formation, dynamisme du tissu industriel...).

Enfin si recette fiscale il y a, celle-ci peut être l'objet d'une mauvaise redistribution par les classes dirigeantes (fraude, népotisme, détournements de fonds, dessous de tables...). De nombreux états sont ainsi victimes de corruption, notamment les pays d'Afrique du Nord selon les enquêtes de la Banque Mondiale (2008). Cela entrave les politiques de développement nationales mais également la confiance des investisseurs envers la gouvernance nationale.

- Augmentation des exportations

Avec l'implantation d'une filiale étrangère, le commerce international s'accroît en faveur de la balance commerciale du pays investi et cela s'explique par différents mécanismes (Mucchielli, 1998):

- Des effets de substitution sur le marché d'accueil où la production délocalisée peut remplacer les exportations antérieures ;
- Des effets de complémentarité directe où la production étrangère peut renforcer les exportations du même produit dans la mesure où elle permettra une meilleure pénétration du marché étranger.
- Des effets de détournement sur les marchés tiers où la production délocalisée peut servir des marchés tiers et ainsi se substituer à des exportations du pays d'origine vers ces pays tiers. (Mucchielli, 1998)

En plus de ces effets sur le commerce international, l'OCDE (2008) estime que plus de 40% du commerce international est du commerce intra-firme. Ainsi l'implantation d'une filiale étrangère a un effet positif sur la balance commerciale de l'économie investie. Cet effet sera tout aussi positif selon la taille du marché négociée à l'échelle internationale par les traités de libre-échange.

- Transferts de technologies

Les investissements directs étrangers sont vecteurs de nouvelles technologies par les transferts de connaissances. Au niveau du bassin d'emploi, les firmes multinationales offrent généralement des emplois plus qualifiés et assurent une formation. La masse salariale ainsi formée, peut être mobile et transférer ces connaissances acquises au sein des entreprises locales. Ces transferts de connaissances touchent également les entreprises locales engagées dans la chaîne globale de valeur de la firme (Veugelers et Cassiman, 2004 ; Walter, Lechner et Kellermans, 2007). Les exigences de productivité de la firme multinationale sont en général supérieures à celle des entreprises locales (Veugelers et Cassiman, 2004). Ainsi elles transmettent un certain savoir-faire aux entreprises locales.

Toutefois, l'assimilation de nouvelles technologies ne peut être effective qu'à la condition qu'il n'y ait pas trop d'écarts entre les pays émetteurs et récepteurs de l'IDE selon les théories du système de l'innovation (Wang et Blomstrom, 1992). Les avantages compétitifs de la firme étrangère doivent être transférables et exploitables par la firme locale (Mucchielli, 1998).

- Augmentation des salaires locaux et offre de formation supplémentaire

Suite à une étude de Figlio et Bloeningen (2000), il semble que les investissements externes augmentent les salaires moyens et complètent les formations offertes. L'étude de Figlio et Bloeningen (2000) porte sur les effets des investissements directs étrangers en Caroline du Sud entre 1980 et 1995. Les résultats montrent que durant cette période, les entreprises multinationales proposaient des salaires plus élevés que ceux des entreprises domestiques et que celles-ci participaient activement à la formation de leurs employés entraînant de ce fait une baisse faible mais significative des investissements de l'état en matière d'éducation. On constate donc ici un léger effet de substitution à l'état. Les salaires supérieurs s'expliquent par le fait que les entreprises multinationales investissent dans la formation de leurs employés et souhaitent, en leur proposant des salaires plus élevés que la moyenne, éviter les mobilités salariales (OCDE, 2007).

- Investissement direct étranger vu comme un catalyseur

Ainsi, au sein d'un tissu d'entreprises locales préexistant et dans un nouveau contexte industriel concurrentiel, certaines entreprises locales vont trouver leur compétitivité renforcée; d'autres, par la baisse des coûts des produits induite par l'implantation de l'entreprise étrangère, vont devoir réviser leur position à la baisse sur le marché national et se trouveront en situation d'échec (Görg et Strobl, 2002).

Pour ces raisons, les investissements directs étrangers sont souvent considérés comme des catalyseurs pour le développement des économies nationales (Markusen et Venables, 1999 ; Veugelers et Cassiman, 2004). En ce sens, si le territoire bénéficie d'un tissu local suffisamment solide pour supporter l'implantation d'une structure économique aussi lourde qu'une firme multinationale, alors le tissu local connaîtra des effets d'entraînement positifs (*spill over effects*). Au contraire, si ce territoire est faible, alors le tissu local sera détruit par l'implantation de la firme.

L'Etat demeure toutefois en grande partie responsable des processus de développement de ces réseaux transnationaux, à travers la collecte des impôts et leur redistribution, les négociations sur les dimensions internationales du marché, la formation et l'éducation des populations (Michalet, 1999). Ainsi, la « rencontre productive firme-territoire » à l'échelle nationale est largement déterminée par les cadres définis par la gouvernance nationale. Les entreprises peuvent toutefois jouer sur ces cadres par la pratique du lobbying : « *activité qui consiste à procéder à des interventions destinées à influencer directement ou indirectement les processus d'élaboration, d'application ou d'interprétation de mesures législatives, normes, règlements et plus généralement, de toute intervention ou décision des pouvoirs publics* » (Farnel, 2000 ; p 18).

Une majorité des pays de la Méditerranée souffre de problèmes structurels les rayant de la *short list* des investisseurs potentiels. Ils sont marqués par des problèmes d'instabilité politique et économique. Les fonds versés aux pays méditerranéens depuis 1974 d'abord par la BEI (Banque européenne d'Investissement) pour développer les activités et depuis 1995 par le MEDA dans le cadre de programmes inter-régionaux ne suffisent pas à combler ces manques.

En 2004, le FEMISE a précisément identifié ces problèmes structurels. Il souligne, dans un premier temps, l'évitement par les entreprises privées des pays où le secteur public trop présent. Dans de nombreux pays méditerranéens, les privatisations sont jugées trop lentes. Beaucoup de pays méditerranéens se protègent de la concurrence, ce qui ne laisse pas suffisamment de liberté aux sociétés multinationales. Enfin les fonds structurels n'ont pas suffisamment axé leur politique de développement notamment dans l'éducation et les capacités technologiques des pays (FEMISE, 2004).

Face à ces nombreux problèmes nationaux, que n'arrivent pas à résoudre les fonds structurels, apparaissent des Agences de Promotion de l'Investissement. Ces agences sont souvent créées sous l'initiative des acteurs institutionnels (Etats, Régions, Chambres de commerce, ...) afin de promouvoir leur territoire et leur tissu économique. Elles adoptent une stratégie de ciblage de l'investisseur. Les agences de promotion doivent ainsi identifier les avantages de leurs territoires et en faire la promotion auprès d'acteurs privés que sont les firmes multinationales (CNUCED, 2003 ; FEMISE, 2004). Les stratégies de promotion des investissements changent: elles suivent l'évolution des règles économiques d'une échelle macro-économique à une échelle micro-économique. Toutefois, il semblerait que l'échelle spatiale nationale soit progressivement délaissée des études de prospection pour les localisations industrielles au profit de l'échelle locale et plus spécifiquement urbaine (Veltz, 2000 ; Doz, Santos et Williamson, 2001), car c'est au sein des villes que les acteurs économiques s'agglomèrent afin de bénéficier d'économies d'échelles (Camagni, 1996).

De nombreux experts économiques estiment que le cadre national n'aurait plus de pertinence face à la libéralisation croissante des économies et l'ouverture des pays grâce aux TRIM's (Trade Relative Investment Measures) et évoquent ainsi la « dénationalisation » des économies. Le rôle de l'état ne s'applique plus au seul territoire national mais, dans le cadre de la mondialisation, en dépasse les frontières. Il doit en effet « *négoier les interactions entre la loi nationale et les acteurs étrangers* » et « *réguler ainsi les transactions économiques qui l'implique* » (Sassen, 2000 ; p 81). Dans ce cadre conceptuel de dénationalisation de l'économie, certains auteurs voient dans « la ville » une forme supra territoriale capable de s'affranchir des barrières nationales (Palloix, 1975). Or la ville n'est pas un objet spatial déconnecté des cadres nationaux, elle concentre ses effets et grâce aux ressources et acteurs locaux, les articule à l'économie globale (en fonction des accords négociés nationalement), conformément aux théories développées autour de la « ville globale » (Friedman, 1986).

2.2.2. Villes et agglomération des acteurs économiques

La ville se distingue des autres formes territoriales par sa capacité à générer des forces endogènes d'agglomération; en effet : « *les villes existent et ont existé dans l'histoire, parce que les hommes ont trouvé plus avantageux et plus efficace de gérer leurs rapports personnels, sociaux, économiques et politiques, en les concentrant dans l'espace.* » (Camagni, 1996 ; p 25). Cette concentration d'activités au sein d'un même espace définit les principales fonctions et raisons d'être de la ville. Ces avantages sont appelés sous le terme générique d'*économies d'agglomération* (Ohlin, 1933 ; Hoover, 1937, 1938 ; Camagni, 1996) (2.2.2.a). A l'intérieur de ces économies, on observe des avantages liés à la proximité des acteurs locaux qui, organisés socialement, produisent des économies de réseaux à l'échelle locale (Granovetter, 1985 ; Pecqueur, 1995 ; Zimmerman, 1998) (2.3.2.b). La combinaison de ces différents types d'économies crée des développements économiques originaux qui participent à la création d'avantages locaux spécifiques (Grossetti, 2004) (2.3.2.c).

2.2.2.a Economies d'agglomération

On distingue trois types d'économies d'agglomération (Ohlin, 1933 ; Hoover, 1937, 1938 ; Camagni, 1996) :

- Economies d'échelle, internes à l'entreprise

Les économies d'échelle représentent des économies internes à l'entreprise ; elles sont de type productif, distributif et financier (Camagni, 1996). Les entreprises doivent avoir : « *accès à un marché suffisamment important pour leur permettre une production de masse réduisant le coût unitaire du produit* » (Richardson, 1973 in Rozenblat, 1992, p 25). Les entreprises en se localisant sur un territoire vont rechercher ces économies pour minimiser leurs coûts de production et augmenter leur productivité.

- Economies d'urbanisation

Les économies d'urbanisation sont communes à tous les milieux urbains et correspondent à des infrastructures basiques qui vont attirer indifféremment tel ou tel type d'entreprises

(Camagni, 1996). Elles vont permettre à l'entreprise de bénéficier d'avantages généraux au sein de villes par l'utilisation collective de services et d'infrastructures de mise en réseau.

- Economies de localisation

Les économies de localisation s'appuient sur des actifs spécifiques. Elles « *sont induites par la spécialisation et l'informatisation générale de la société, lesquelles sont soutenues par les dynamiques des systèmes éducatifs, de la formation de professionnels de haute compétence, auxquels il faut ajouter le fonctionnement des institutions locales* » (Rozenblat, 2004 ; p114). Les spécificités du territoire vont attirer un certain type d'entreprises ; le jeu entre territoires et entreprises devient cumulatif (attraction d'entreprises spécifiques - développement d'actifs spécifiques), renforçant ainsi la position de l'entreprise et de la ville au sein du système mondial. Si ces économies de localisation sont le plus souvent désignées dans des exemples de spécialisation industrielle poussée, on peut également considérer que l'objet de l'étude de Saskia Sassen (1996) sur la ville globale en est un exemple extrême, à la limite des économies d'urbanisation mais allant bien plus loin. Sassen montre en effet que la spécialisation de New York, Londres et Tokyo dans les services de la finance mondiale a renforcé leur hiérarchie au sein du réseau de villes mondiales, entraînant avec elle des effets cumulatifs dans la spécialisation des services, attirant ainsi toujours plus de grands sièges de firmes de la finance mondiale.

- Déséconomies d'agglomération

Les boucles cumulatives entraînées par le jeu de l'attractivité peuvent avoir un effet indésirable pour les entreprises et les villes: ce sont les coûts liés à la congestion des réseaux de transport, les tarifs de l'immobilier qui atteignent des prix exorbitants (...) (Sassen, 1996 ; Veltz, 2000 ; Rozenblat, 2004) qui font que l'agglomération, forte de son attractivité, peut atteindre un seuil de saturation et ne permet plus à l'entreprise de faire des économies d'échelle satisfaisantes.

Zimmermann (1998) nous invite à considérer cette relation comme une relation dynamique et non une simple relation de localisation territoire-entreprises; ainsi les groupes d'entreprises multinationales et les systèmes de villes se trouvent-ils en constante interaction; ce qui se traduit par un processus cumulatif. Les entreprises vont renforcer la position des villes au sein

d'un système de villes, les villes renforçant la compétitivité de l'entreprise au sein du système économique et vice-versa. Cette situation nous engage également à concevoir le concept d'ancrage territorial dans la mesure où les localisations d'entreprises sur un territoire ne vont pas produire les mêmes dynamiques territoriales (Zimmermann, 1998).

2.2.2.b Du territoire ressource à l'ancrage des acteurs économiques par la territorialisation des activités

Parallèlement aux mutations économiques liées à la libéralisation des économies, le concept de territoire dans le champ de l'analyse des localisations industrielles a revêtu différentes significations. Grâce à l'apport de la sociologie (Granovetter, 1985), le territoire peut aujourd'hui être appréhendé en termes de réseaux sociaux qui permettent notamment d'identifier des économies urbaines de proximité (Rallet et Torre, 1993). L'intégration de ces acteurs dans les réseaux locaux définit leur degré d'ancrage territorial (Zimmermann, 1995, 1998 ; Saives, 2001, 2002). Les études menées jusqu'alors ont identifié différentes formes urbaines d'ancrage des activités (districts industriels, cluster, milieux innovateurs,...), le champ théorique des réseaux sociaux permet désormais d'établir une typologie et d'évaluer ainsi les types et les degrés d'ancrage des activités économiques aux villes (Grossetti, 2004) .

- *Evolution de la définition du territoire dans les analyses firmes-territoires.*

Les approches classiques de l'économie spatiale ont d'abord recherché à élaborer des modèles d'équilibre afin de localiser les activités de façon optimale :

- Le modèle de Ricardo (1920) représente le territoire comme une source de matières premières permettant aux pays de se spécialiser dans les activités les plus rentables.
- Von Thünen (1826) décrit à travers un modèle aréolaire l'intégration des espaces en fonction de la rente foncière. La ville est ici le cœur du modèle, elle permet un accès optimal au marché.
- Des modèles plus élaborés seront ensuite construits, les paramètres territoriaux sont décrits en termes de distance euclidienne, pour l'accès au marché et aux ressources (modèles de localisation optimale de Lösch en 1940 ; modèle de minimisation des coûts de transport de Hoover (1955) ; forces d'agglomération et minimisation des coûts de Weber (1909), rente foncière urbaine (Alonso, 1964),...)

Tous ces modèles conçoivent le territoire comme un espace, où seuls l'accès aux ressources et la distance euclidienne jouent un facteur de différenciation pour la localisation des activités.

Le système formé par le couple activités économiques-territoire n'est toutefois pas aussi simpliste que le décrivent les modèles d'équilibre. Deux critiques majeures vont permettre d'ajouter de nouvelles dimensions à l'analyse firme-territoire. C'est d'abord l'approche des districts industriels de Marshall (1920) qui établit que le territoire n'est pas seulement un espace, mais une construction socio-spatiale. Le territoire est localisé et ses ressources permettent l'acquisition de savoirs tacites qui se transmettent de générations en générations, ce qui est décrit par l'« *atmosphère industrielle* » (Marshall, 1920). Cette construction socio-spatiale permet aux entreprises de bénéficier d'externalités. S'ajoute à cette critique, la rationalité limitée de March et Simon (1973) qui stipule que les acteurs économiques ne sont pas pleinement maîtres de leurs choix car ils disposent d'une information imparfaite. Ces deux critiques nous engagent à étudier d'une part le territoire comme une construction socio-spatiale et d'autre part la stratégie non rationnelle des acteurs économiques.

Ces apports théoriques ainsi que la sociologie vont nourrir l'économie industrielle. À partir des années 1980, les stratégies des acteurs économiques sont étudiées avant toutes considérations territoriales (Saives, 2002). La notion d'externalité est développée sous l'angle des nouvelles approches économiques en sociologie (Granovetter, 1985). Les externalités sont liées à des relations hors marché entre les partenaires économiques à l'image des liens faibles définis par Granovetter (1985). Ainsi émerge la notion de proximité (Dupuy et Gilly, 1992 ; Porter, 1993 ; Rallet et Torre, 1993), qui permet de décrire les interactions territoriales. Dans cette conception, « *le territoire assure une proximité organisationnelle permettant des rencontres productives* » (Colletis et Pecqueur, 1993 ; p 498). Il est à la fois support des activités territoriales et construction sociale (Pecqueur, 1995), ce qui permet d'analyser ses ressources selon un modèle dynamique. En effet, selon Rallet et Torre (1993) : « *les industries sont susceptibles de générer sur place les conditions nécessaires à leur développement, en y attirant les facteurs de production requis et en incitant les fournisseurs à venir s'installer dans des zones où ils n'étaient pas présents auparavant. En ce sens elles s'engagent dans des processus de création des ressources (et contribuent par là même à la production des territoires)* » (Rallet et Torre, 1993 ; p 13). On différenciera ainsi deux types de facteurs de compétitivité locaux : les actifs et les ressources. « *Par actif, on entendra des facteurs en activité, alors que par ressources il s'agira de facteurs à révéler, à exploiter ou*

encore à organiser. Les ressources, à la différence des actifs, constituent ainsi une réserve, un potentiel latent » (Benko et Pecqueur, 2001, page 14).

En fonction des actifs stimulés par la localisation des activités au sein du territoire, on pourra identifier différents processus de développement urbains : l'agglomération, la spécialisation, et la spécification (Colletis, 1999) :

- l'agglomération correspond à une concentration spatiale d'activités hétérogènes (actifs génériques);
- la spécialisation est liée à la domination territoriale d'un type d'activité (actifs spécifiques);
- la spécification est liée à une qualité territoriale structurelle où les modes de coordination en place permettent des connections entre différentes activités spécialisées (actifs spécifiques, actifs génériques).

Le territoire n'étant pas figé dans une seule dynamique, on pourra observer des trajectoires territoriales allant de l'un à l'autre des processus décrits (Colletis et al., 1999). Le processus de spécification est particulièrement intéressant dans la mesure où elle ne correspond pas seulement une dynamique économique d'acteurs privés. La spécification résulte d'une bonne coordination territoriale et est en partie le résultat de la gouvernance territoriale. Les actifs mobilisés dans cette dynamique permettent de révéler de nouvelles ressources territoriales grâce aux modes de coordination territoriale. Ainsi la proximité géographique est valorisée grâce à une bonne coordination des réseaux locaux.

- *Villes, économies de proximité : distance et réseaux sociaux*

On définit couramment différents types de proximités. Nous différencierons à la manière de la synthèse récente de Rallet et Torre (2004) deux grands types de proximités :

- la proximité géographique, répond à un système cognitif binaire de type « loin de... ; près de ... ». Ce caractère est relatif puisque la distance est dépendante de plusieurs facteurs : la qualité des réseaux de transports, les coûts et les temps de transports. Elle représente ainsi une contrainte pour les agents pour développer leurs actions économiques (Rallet et Torre ; 2004) (voir par exemple les modèles de localisation industrielle);

- la proximité organisationnelle est d'essence relationnelle. On observe ici des interactions inter-individuelles. Les membres des organisations communiquent à travers des normes et des codes en vigueur dans leur réseau (Rallet et Torre ; 2004).

Ces deux types de proximités représentent deux cadres analytiques distincts dans la mesure où la proximité géographique facilite certes les interactions, mais n'est en elle-même qu'un support pour les processus de coordination entre les acteurs économiques. Ainsi on ne peut expliquer les processus d'agglomérations (selon la définition de Colletis-Wahl, 2002) par la seule proximité géographique, car l'agglomération géographique en elle-même est davantage porteuse d'externalités négatives (congestion des réseaux de transport, pollutions diverses, augmentation du foncier etc...) (Rallet et Torre, 2004).

La proximité géographique permet néanmoins aux individus de pérenniser leurs relations. Ainsi Fischer (1982) a élaboré une méthodologie permettant de mener une série d'études pour mesurer les effets de proximité inter-individuelles dans une agglomération. Selon les auteurs, et selon les villes étudiées, il apparaît que 65% à 83% des relations entre deux individus nécessitent moins d'une heure de trajet (Pumain, 1997). La proximité géographique favorise ainsi l'existence et la pérennisation des relations sociales sur la base desquelles des coopérations peuvent s'établir (Grossetti et Bes, 2003). En ce sens, Pierre Veltz (2000) note que : « *le territoire donne accès aux ressources lentes de la compétitivité* » (Veltz ; 2000, p 12).

L'attractivité de la ville peut alors s'exprimer selon les théories de la localisation par un ensemble d'actifs agglomérés, dont les firmes peuvent bénéficier par leurs usages territoriaux. Les processus de rencontres productives entre les firmes et les territoires mettront davantage en jeu les ressources territoriales, dans la mesure où il y a création d'une plus value tant pour le territoire que pour la firme. On peut ainsi définir la notion de « *rencontre productive* » (Zimmermann, 1999 ; Dicken et Malmberg, 2001) comme le résultat de la territorialisation des acteurs par la création de réseaux économiques et territoriaux. Ce processus de territorialisation des activités économiques définit ainsi l'ancrage territorial des firmes multinationales (Saives, 2001).

- *Différents niveaux d'ancrage territorial*

Anne-Laure Saives (2001) a identifié à travers la littérature différents niveaux d'ancrage territorial. Sa typologie s'appuie sur les ressources et les actifs territoriaux activés par les acteurs économiques pour asseoir leurs stratégies territoriales.

Le premier niveau d'ancrage territorial est appelé « *localisation* ». Il correspond à des logiques d'extraction. C'est-à-dire que la firme se localise pour bénéficier d'un actif mais elle n'en révèle ou n'en crée pas de nouveaux pour d'autres firmes. Si l'actif est transférable, le territoire est vulnérable, car directement en compétition avec d'autres territoires qui peuvent révéler ou créer cet actif à moindre coût pour la firme. Cette localisation s'appuie sur l'accessibilité à des facteurs de production. L'ancrage territorial est relativement faible compte-tenu de la transférabilité des actifs.

Le second niveau d'ancrage territorial est appelé « *territorialisation/ancrage* ». Dans ce contexte, on observe des logiques de co-constructions territoriales d'actifs et de ressources. Les firmes et les acteurs institutionnels travaillent de concert pour accueillir une nouvelle activité économique. La particularité de ce mode d'ancrage territorial est qu'il y a création d'actifs et de ressources, mais celle-ci se limite aux stratégies d'accueil de la firme sur le territoire par les acteurs institutionnels. Les ressources et actifs territoriaux sont très fortement ancrés car ils résultent d'une concertation et d'une création commune entre les acteurs économiques et institutionnels. Ils sont alors moins transférables et le territoire est moins vulnérable.

Enfin, le troisième niveau d'ancrage territorial est appelé « *territorialisation/incubation* » : il représente le résultat d'un travail commun et continu entre les acteurs institutionnels et privés. On observe ici la création de réseaux territoriaux créateurs de ressources. Les échanges se basent sur un modèle de co-construction dynamique local et créent des capacités organisationnelles dynamiques qui sont inimitables. Les échanges ne sont ainsi pas figés dans une structure, ce qui nécessite une organisation flexible de la part des acteurs institutionnels et privés. Ce modèle d'ancrage territorial articule les proximités géographiques et organisationnelles.

À travers cette typologie, nous observons que les ressources et les actifs territoriaux sont importants pour la localisation d'une activité économique, mais que celle-ci sera davantage ancrée en fonction des modes de coordination des acteurs économiques et institutionnels. Les échanges entre les sphères économiques et institutionnelles sont importants pour pérenniser les activités économiques au sein d'un territoire. Par ces échanges constants et par les capacités organisationnelles, les acteurs créent de nouvelles ressources territoriales qui pourront par la suite être mobilisées par de nouvelles entreprises. L'ancrage territorial est donc le résultat de la territorialisation des acteurs économiques : plus les acteurs économiques sont engagés dans des réseaux territoriaux grâce aux processus de territorialisation, plus l'activité économique est ancrée au sein du territoire.

- *Une typologie sociale des formes productives localisées*

Parallèlement à ces études sur l'ancrage territorial, de nombreux auteurs ont identifié des formes particulières d'agglomération des activités économiques. Chacune de ces formes a été nommée : districts (Marshall, 1890), cluster (Porter, 1986), district industriel (Beccatini, 1989), système industriel local (Raveyre et Saglio, 1984), système productif local (Courlet et Pecqueur, 1991), technopôle ou technopole... Le point commun de tous ces termes renvoie à la proximité géographique des acteurs pour le développement local. Ce sont ensuite les processus de territorialisation, par les types de proximités organisationnelles que les acteurs économiques articulent et l'encastrement de ces activités économiques au sein de réseaux locaux qui différencient les territoires et les modes de territorialisation des activités.

Ainsi, selon les activités économiques, les ressources et les actifs mobilisés par les entreprises, les formes de coordination locales, Michel Grossetti (2004) ont créé une grille d'analyse à base relationnelle (Tab.2.1).

Cette grille d'analyse articule les formes territoriales de développement avec différents types relations sociales. Ce n'est pas tant les terminologies des différents systèmes productifs locaux qui nous intéressent mais cette grille de lecture relationnelle. La typologie de Grossetti (2004) met en valeur les types de morphogenèse des réseaux, ainsi que les modes de coordination, qui participent ensemble à la construction d'une entité socio-économique à base territoriale. De ce fait, l'encastrement des acteurs économiques dans des cercles sociaux est déterminant pour la trajectoire territoriale. Nous pourrions ainsi retenir que les facteurs

différenciateurs des développements locaux sont :

- du point de vue du territoire : les ressources et les actifs territoriaux génériques ou spécifiques ;
- et du point de vue de la territorialisation : la morphogenèse des réseaux autour de projets individuels ou collectifs et les modes de coordination territoriaux, liés aux systèmes de gouvernance entrepreneuriale et territoriale.

Tableau 2.1 *Typologie des systèmes productifs locaux de Michel Grossetti (2004)*

Caractéristiques	« Districts »	« Technopoles »	« sous-traitance »	« activités rares »	« Services métropolitains »	« Systèmes agro-alimentaires »
Types dominants d'organisations productives	PME	Groupes, PME, organisations scientifiques (universités, écoles, laboratoires)	Groupe, PME	PME, artisans	PME, Travailleurs indépendants, Professions libérales	PME
R&D	non	oui	plus ou moins	non	non	non
Innovation	« spontanée »	organisée	organisée	organisée mais sans R&D (activités de création artistique)	« spontanée »	« spontanée »
Localisation	zones semi-rurales, petites villes	dans les grandes agglomérations ou à proximité	indifférente (plutôt agglós)	métropoles	métropoles	rural
Ressources échangées hors marché localement	information technique, information sur les marchés	information technique, sur les partenaires	information technique	information technique, sur les partenaires	information sur les partenaires	information technique, information sur les marchés
Ressources échangées localement de façon marchande ou contractuelle	prêts d'argent	information technique, conseils, prêts	prêts d'argent	prêts, conseils, marques	prêts d'argent	prêts d'argent
Coordination	sur les salaires et les embauches (limitation des surenchères salariales)	sur les salaires et les embauches (limitation des surenchères salariales)	sur les salaires et les embauches (refus de surenchère salariale)	sur les salaires et les embauches (limitation des surenchères salariales), sur l'image globale de la « place »	sur les prix	sur les salaires et les embauches (limitation des surenchères salariales), sur l'image globale de la « place » (normes de qualité)
Expression politique	collectivités locales	collectivités locales	collectivités locales	non ou faible	non ou faible	collectivités locales
Mobilité des populations	sédentaires	mobiles	mélange	très mobiles	mobiles	à dominante sédentaire
Relations sociales dominantes	familiales, d'école, de travail	d'université, de travail	familiales, d'école, de travail	professionnelles	d'université, de travail	familiales, d'école, de travail

©Grossetti M, 2004

Sources : Grossetti M. (2004) *Géographie Economie Société*, Vol 6

Ainsi les acteurs privés et publics sont engagés mutuellement dans une construction territoriale pour le développement des activités économiques et du territoire. Les ressources territoriales mobilisées dans cette construction et la mobilisation de réseaux d'acteurs autour de projets communs participent à des développements originaux des territoires. Ces développements originaux permettent ainsi à la ville d'assurer sa position relative, hiérarchique et fonctionnelle dans le réseau de villes.

2.2.3 Des réseaux au système territorial: Intégration des territoires par les réseaux de firmes multinationales

A la lumière des apports théoriques précédents, on peut s'interroger sur la formation de tels territoires par le système économique agro-alimentaire. L'une des spécificités du système économique agro-alimentaire est qu'il est un grand consommateur d'espace. L'amont du secteur agro-alimentaire est dominé par l'activité agricole qui mobilise 37% de la superficie totale des terres émergées en 2007 dans les espaces ruraux (FAO, 2009). En aval, les industries de transformation et les activités tertiaires, à plus forte valeur ajoutée, sont localisées dans les espaces urbains afin d'alimenter les marchés alimentaires, dans les espaces urbains et ruraux dans les pays développés, et majoritairement dans les espaces urbains au sein des pays en développement, compte tenu de l'importance des agricultures vivrières.

Dans ce contexte spécifique, où les relations villes-campagnes sont renforcées, les activités en réseau de l'industrie agro-alimentaire articulent-elles et intègrent-elles ces espaces de manière singulière ? Pour répondre à cette question, nous devons considérer plusieurs échelles d'analyse car plusieurs forces motrices entrent en jeu. Ce sont d'abord les forces liées au champ de l'international (Dollfus, 1995) : à l'intérieur des espaces nationaux, les espaces sont hiérarchisés selon les héritages de chaque structure spatiale participant au dessin des maillages infra-nationaux qui diffusent le pouvoir à l'intérieur des systèmes nationaux (2.3.1). En parallèle, ces systèmes nationaux hiérarchisés sont soumis à des forces transnationales qui sont liées aux activités économiques. Celles-ci s'appuient souvent sur les structures nationales, mais les modifient également en fonction de leur mode de gouvernance et de leur représentation spatiale qui marque le découpage de leurs activités, mais aussi en fonction des systèmes d'innovation et des modes de concurrence, spécifiques à leur système économique (2.3.2). Les champs de l'international et du transnational intègrent ensemble à la fois le système économique dans lequel la firme s'insère, sa gouvernance et les territoires qu'elle investit (Rozenblat, 2004; Porter, 1986). Nous mettrons d'abord en évidence la façon dont les firmes du système agro-alimentaire intègrent les villes au sein du système de villes, mais aussi la problématique de l'intégration des espaces ruraux à ce système pour les pays en développement, que l'on peut voir comme organisés entre un modèle local d'« *hinterland* » de Von Thünen (1826) qui intègre les périphéries rurales adjacentes aux marchés urbains et un modèle « mondial » comme les « *hinterworlds* » de Taylor (2004) qui décrivent un système global basé sur les relations de longues distances (2.3.3).

2.2.3.a Réseau de villes et champ international : maillages territoriaux et places centrales

La dimension internationale représente l'ensemble des maillages territoriaux (Dollfus, 1994, 1995 a). Les maillages territoriaux ont une fonction d'encadrement politique et de gestion territoriale. Ces derniers ont un impact sur la structuration des réseaux de villes :

- les pouvoirs délégués à chaque type de maille ont une influence sur le poids de la place centrale et participent ainsi au développement endogène des villes (Christaller, 1933);
- l'organisation et la régulation des flux issus du maillage territorial encouragent ou freinent l'intégration des villes dans le réseau (Dollfus, 1995 a).

Grâce à l'observation de régularités de taille, d'espacement et du nombre de villes dans les structures urbaines, Christaller a énoncé en 1933 le modèle des places centrales qui met en évidence la hiérarchisation des réseaux urbains. Les places centrales, sont considérées comme des marchés desservant un espace délimité par la distance et les coûts de transports liés, que sont prêts à faire les consommateurs pour acquérir un bien de consommation. Plus le bien est rare, plus celui-ci sera localisé dans une grande ville, car celle-ci permet aux activités économiques de bénéficier des externalités des économies d'agglomération et d'accéder à des informations rares : cela lui confère un rayonnement supérieur.

Ainsi, Christaller (1933) a identifié différents niveaux de services : supérieurs, inférieurs et très inférieurs. Cette hiérarchisation des services évolue selon les cycles généraux d'innovation des produits dont la diffusion a été observée plus tard par Vernon (1979) à l'échelle internationale. Vernon (1979) décrit la maturation des technologies à l'échelle internationale : la phase de développement se produisant dans les pays riches, pour se diffuser dans les pays les plus pauvres. Ces différentes phases s'inscrivent également au niveau intra-national où les plus grandes villes captent les phases de création, la diffusion se produit ensuite dans les villes intermédiaires et la phase de déclin dans les plus petites villes (Pumain, Saint-Julien, 1982 ; Pumain, 2006). En effet, les grandes villes, par les économies d'agglomération qu'elles permettent de réaliser, captent les innovations plus rapidement que les autres, par adaptation, imitation ou anticipation (Pumain et al., 2006) et en tirent davantage de bénéfices, selon la théorie des rendements croissants (Krugman, 1993; Pumain et al., 2006). Ces services, localisés, participent à la croissance et au rayonnement de la place centrale.

Le champ international a donc un effet structurant sur les réseaux de villes, par le pouvoir territorial conféré à différentes villes. Selon les politiques nationales (centralisatrice ou décentralisatrice), il est attribué à chaque niveau hiérarchique de ville un échelon spécifique de gestion et d'encadrement territorial. Les villes rayonnent administrativement sur leur environnement en fonction des pouvoirs nationaux qui leur sont délégués. Ces fonctions administratives participent à la croissance des villes.

Les maillages politico-administratifs représentent alors un outil d'aménagement du territoire pour les états qui veulent rééquilibrer les structures urbaines nationales. Différentes écoles s'affrontent sur les formes de structures urbaines nationales à mettre en place face aux processus de développement urbain qui ont dominé, notamment dans les pays en développement. Dans un premier temps, on y a observé un fort processus d'agglomération lié à l'exode rural. Les agglomérations, soumises à des rendements décroissants, n'ont toutefois offert ni les emplois, ni les infrastructures, ni les services nécessaires à la population. Ainsi de nombreux auteurs préconisent des politiques d'aménagement interventionnistes pour endiguer l'agglomération de la population au sein de la ville primatale (Tolley et Crihfield, 1987 ; Zheng, 1998). D'autres voient dans la ville primatale un levier de développement qui permettrait par la suite la diffusion des innovations au sein de l'armature urbaine nationale ; la primatie devient ainsi moins marquée, ce phénomène a été observé par Williamson (1967). De ce fait, il n'est pas surprenant de voir différentes politiques d'aménagement du territoire menées sur le pourtour méditerranéen, favorisant la ville primatale, les villes intermédiaires ou le développement des espaces ruraux pour contenir les migrations rurales vers la ville primatale.

Ainsi, par les différentes politiques nationales, le champ international régule et oriente les flux de capitaux, de personnes, de marchandises. Les politiques économiques internationales interviennent également dans le développement de ces flux : à travers le protectionnisme ou l'ouverture des économies et à travers le tissage de relations diplomatiques avec d'autres états, elles délimitent un espace économique au sein duquel les villes peuvent rayonner (Lever et Turok, 1999 ; Regnault, 2005). Cet espace de rayonnement possible est *a priori* mondial. Cependant, les frontières administratives et économiques représentent un frein pour les relations économiques. Les modèles gravitaires, inspirés par Linneman (1966) sur les échanges commerciaux, mettent en évidence la rugosité des frontières. Head et Mayer (2000) comparent ainsi l'Union européenne à une forteresse pour les flux commerciaux : le

commerce intra-Union européenne est 40 fois supérieur au flux commerciaux UE-Etats-Unis ou UE-Japon. Cela s'explique non seulement par les politiques douanières, mais aussi par les différences liées aux différentiels économiques et aux héritages culturels qui particularisent les différents marchés (Braudel, 1985).

Le champ international contribue ainsi à la structuration des armatures urbaines à deux niveaux : intra et inter national. Les différentes institutions diffusent des responsabilités de gestion administrative au sein de la hiérarchie urbaine nationale. Les services administratifs, distribués selon cette hiérarchie, contribuent à la croissance des villes et leur confèrent une certaine attractivité et un certain pouvoir de commandement sur leur environnement. D'un autre côté, les processus internationaux de régulation économiques, les relations diplomatiques, et les différentiels économiques et culturels, permettent de définir un rayonnement urbain privilégié au sein d'un espace mondial pour les activités économiques des villes.

2.2.3.b Réseaux de villes et champ transnational : la localisation sélective des activités économiques

Les entreprises multinationales se localisent au sein des réseaux urbains nationaux. En se localisant, elles évaluent l'attractivité des villes pour leurs activités mais également leurs propriétés réticulaires par la faculté des villes à favoriser des relations avec d'autres villes. Ces propriétés réticulaires s'appuient sur différents paramètres : les infrastructures qui permettent les échanges matériels (aéroport, technologies de l'information et de la communication performantes,...); mais également les réseaux d'acteurs économiques locaux qui peuvent faciliter les relations interurbaines par leur ancrage dans des réseaux économiques internationaux. Cela peut être institutionnalisé, à l'exemple des coopérations interurbaines françaises soutenues par la DATAR dans les années 1990 (Tesson, 1997), ou bien indépendant de toute volonté politique et lié aux activités des acteurs économiques. A l'inverse, en se localisant dans les villes, les entreprises multinationales participent à développer leur mise en réseau.

Depuis Christaller (1933), il est couramment admis que les activités économiques ont des rayonnements différents, selon la rareté et le niveau de service offert. Ainsi de nombreuses

études ont décrit les réseaux urbains des services à rayonnement supérieur. Les études de Friedmann (1986), Sassen (1991) et Taylor (1997), pionnières dans l'analyse des réseaux de villes à l'échelle mondiale, se sont focalisées sur les activités de services du tertiaire supérieur et dessinent ainsi une nouvelle hiérarchie de villes dites mondiales. Les activités du tertiaire supérieur s'affranchiraient des contraintes spatiales, à l'exemple du secteur de la finance décrit par Sassen (1996), où les villes de Londres, New York et Tokyo, au sein desquelles se concentrent les activités de service à plus forte valeur ajoutée, dominent les hiérarchies urbaines mondiales. Les économies d'agglomération, générées par la concentration des services internationaux à forte valeur ajoutée dans ces villes, participent au phénomène de métropolisation, en attirant davantage d'activités internationales, elles renforcent leur position et leur attractivité dans le réseau des villes mondiales.

L'étude des réseaux de filiation, tous secteurs confondus, s'inscrit également dans cette description hiérarchique des réseaux de villes (Rozenblat, 1992, 1993, 1997, 2004). Les fonctionnements des réseaux de filiations sont décrits par des liens financiers. Les filiales sont, selon leur définition juridique, des unités de contrôle et de gestion des activités d'une firme sur un territoire étranger à la maison-mère, contrôlant des unités de production, des entrepôts, des réseaux de commercialisation (...), absents des réseaux de filiation. Par les ressources territoriales qu'ils mobilisent, les réseaux de filiation s'apparentent à une succession de mini-sièges sociaux, nécessitant des services supérieurs pour gérer leur environnement. De ce fait, les réseaux de villes décrits par ces études montrent une forte composante hiérarchique fidèle aux structures des réseaux urbains nationaux. Ainsi par l'observation des réseaux de filiation, Céline Rozenblat montre que l'organisation des firmes multinationales se fait principalement par les sommets des hiérarchies urbaines pour se diffuser ensuite dans les hiérarchies nationales (Rozenblat, 1992). De ce fait, du point de vue des réseaux de filiation, les structures urbaines nationales déterminent la concentration des activités économiques (Rozenblat, 1992 ; 2004).

De manière complémentaire à cette approche spatiale des réseaux, le concept de chaîne globale de valeur, décompose la firme multinationale en de multiples activités. Ainsi, certaines de leurs activités se nourrissent de ressources spécifiques qu'elles vont puiser dans certains territoires et qu'elles articulent. Se dessinent alors des réseaux de compétences spécifiques qui l'emportent sur les structures urbaines nationales. Ces réseaux spécifiques ont un rayonnement international dans leur domaine de compétence. En Europe, on peut citer

l'exemple du réseau de villes lié à l'aéronautique, liant les villes de Toulouse, Hambourg, Madrid, Bristol et Chester entre elles autour du projet Airbus Industrie depuis 1970 (Zuliani et Jalabert, 2005). On constate ainsi entre ces cinq villes des réseaux de télécommunications denses, des échanges interpersonnels, des échanges de pièces spécifiques nécessitant des compétences logistiques particulières (Zuliani et Jalabert, 2005). Ce réseau de villes s'est affranchi des structures urbaines nationales en liant entre elles des compétences spécifiques, localisées dans des villes de taille moyenne.

On remarque ainsi que les réseaux peuvent lier tous les niveaux territoriaux, selon des hiérarchies urbaines nationales ou selon des réseaux de compétences spécifiques. Ils « *paraissent brouiller les échelons territoriaux des hiérarchies urbaines, mais ne cessent en réalité de reproduire et de renforcer les inégalités hiérarchiques* » (Pumain, 2006, p 37), conformément aux propriétés homéostatiques des systèmes de villes où, par la force de la combinaison des multiples économies d'agglomération, les plus grandes villes ont plus de chance de s'insérer dans les réseaux que les autres villes de taille moindre.

Ainsi des forces internationales et transnationales modèlent ces systèmes de villes :

- des forces internationales par les cultures de maillages territoriaux qui ont dessiné les hiérarchies urbaines et les relations internationales qui guident les flux ;
- des forces transnationales par la localisation sélective des activités économiques qui participent à la croissance et à la mise en réseau des territoires.

2.2.3.c Système de villes

Les villes, bien plus que les autres formes de peuplement, captent des flux de personnes, de capitaux, de marchandises, de savoir-faire de régions lointaines en fonction de leur poids dans le système, ce qui définit leur rayonnement. Par la mise en réseau de leurs activités, elles sont interdépendantes (Pumain, 2006). Ainsi elles sont davantage susceptibles d'être affectées par des événements lointains.

Les cycles des produits et la diffusion des innovations dans le système modifient la position de certaines villes dans le réseau. Les villes sont alors d'autant plus vulnérables que leur croissance repose sur une ressource unique. En Europe pendant la révolution industrielle, des

villages ont été investis pour l'extraction du charbon, les transformant progressivement en villes minières de taille moyenne. Toute l'activité économique était concentrée sur cette ressource spécifique ; ce qui a mené les villes minières à leur déclin à la fin des années 1970 : fin du cycle économique lié au charbon (Pumain, 2006). Les villes spécialisées doivent ainsi être capable de mobiliser de nouvelles ressources pour pérenniser leur croissance, ce processus n'est rendu possible qu'avec la mobilisation des acteurs publics et privés (Porter, 1995 ; Colletis et al., 1999), pour la mise en réseau des ressources et compétences intra-urbaines, afin de produire de nouvelles dynamiques de rayonnement interurbain.

De ce fait, à l'image de Brian Berry (1964), nous pouvons décrire la ville comme « *un système dans un système de villes* ». Pour pérenniser leur position relative dans le système :

- à l'échelle intra-urbaine, les villes doivent être capables de capter les phénomènes de croissance économique en mobilisant, renouvelant et combinant leurs ressources (Colletis et al, 1999) ;
- tandis qu'à l'échelle interurbaine, elles doivent se positionner dans le système afin de capter et de restituer les flux de capitaux, de savoirs, d'information, et maintenir ainsi leur position.

2.2.3.d Villes en réseau et concurrence

Une concurrence s'instaure entre les villes afin d'assurer et de pérenniser leur intégration, leur attractivité et leur développement au système de villes mondial. Cette compétition s'exprime distinctement entre les villes au moment d'attirer des investissements directs étrangers, mais également lors des échanges internationaux (Porter, 1995), ou dans le cadre de relations intra-firmes, où chaque unité de la firme est en compétition permanente avec les autres unités du groupe pour réaliser des économies d'échelle et participer à la compétitivité globale du groupe face aux autres groupes (Krugmann, 1993).

La concurrence interurbaine peut être évaluée en termes d'aménités par les entreprises multinationales : accès aux réseaux de télécommunication, de transport, main d'œuvre qualifiée, qualité de vie et environnement local (...). Cependant, toutes ces aménités représentent des ressources transférables. Dès lors, dans une concurrence désormais mondiale, les villes ne proposant que ces aménités sont vulnérables, et elles se doivent de développer des ressources spécifiques.

Depuis les années 1990, on observe l'émergence d'agences de développement local dédiées à promouvoir ces ressources spécifiques. En dehors de leur rôle de promotion des territoires, certaines encouragent l'implantation de nouvelles entreprises par des incitations financières. On remarque cependant que « *les incitations correspondent à des dépenses publiques ou à des pertes de recettes fiscales qui, souvent, ont été engagées pour attirer un investissement qui n'est pas venu pour rester. Les sommes épargnées par la suppression des incitations auraient pu être utilisées de façon beaucoup plus efficace.* » (Michalet, 1999 ; p 99).

Afin de rentrer dans la compétition mondiale, les villes doivent répondre aux nouveaux enjeux de compétitivité des firmes multinationales qui s'engagent maintenant sur leurs capacités organisationnelles (Doz, Santos, Williamson, 2001). En plus des aménités classiques citées précédemment, les villes doivent permettre à la firme de réaliser des économies de réseau. Ces dernières s'expriment à niveaux territoriaux :

- Au niveau interurbain, les communications avec les autres unités du groupe sont prépondérantes, la localisation doit permettre une bonne gestion intra-organisationnelle du groupe (Doz, Santos, Williamson ; 2001) ;
- Au niveau intra-urbaine, la compétitivité de l'unité se nourrit de relations inter-organisationnelles. Ces relations externes lui permettent d'avoir accès « *aux ressources lentes du territoire* » (Veltz, 2000) : informations sectorielles, technologiques, main d'œuvre qualifiée et mobile (...) (Grossetti, 2004). Ce sont ces proximités et les externalités de réseaux qui en découlent qui participent à l'ancrage territorial du groupe dans la ville (Porter, 1995 ; Zimmermann, 1998 ; Colletis et al., 1999) .

Ainsi, les nouvelles formes d'attractivité des territoires jouent sur les dimensions organisationnelles intra- et interurbaines. On peut alors s'interroger sur les capacités des villes méditerranéennes à articuler ces deux logiques pour leur intégration et leur développement.

Chapitre 3

Logiques de développement internationales et logiques d'intégration transnationales : quelles « rencontres productives » firme-territoire en Méditerranée?

Nous avons jusqu'alors identifié deux forces qui s'affrontent et se complètent pour l'intégration et le développement des territoires : les forces du champ international et les forces du champ transnational (Dollfus, 1995). Les forces du champ international agissent en faveur d'une certaine équité spatiale (Reynaud, 1981) tandis que les forces du champ transnational s'appuieraient principalement sur les hétérogénéités spatiales et participeraient à leur différenciation (Veltz, 2000). Tandis que dans certains cas, ces deux champs se contrecarrent, dans d'autres ils se renforcent pour l'intégration et le développement des territoires. Nous nous interrogerons ici sur les facteurs qui conditionnent leurs interactions et sur les différents types de systèmes qui en résultent.

Dans un premier temps nous dégagerons, selon une typologie, les éléments du champ international et transnational qui permettent un développement pérenne, en particulier pour des activités agroalimentaires au sein des territoires méditerranéens (3.1). Nous mettrons en perspective les éléments du système tridimensionnel « *gouvernance, système économique, territoires* » qui participent au développement et à l'intégration des territoires méditerranéens (Porter, 1996 ; Rozenblat, 1992, 2004) (3.2). Puis nous décrirons les articulations globales-locales de ces différents éléments pour l'intégration des villes et des espaces agricoles méditerranéens : aux niveaux mondial, régional (région euro-méditerranéenne) et local (3.3).

3.1 Champ international et champ transnational pour le développement local

C'est donc à travers l'articulation des logiques internationales et transnationales, par leurs renforcements ou affaiblissements mutuels, que nous tenterons de comprendre, l'intégration et le développement des territoires méditerranéens par les réseaux de firmes multinationales du secteur agroalimentaire. Les niveaux nationaux et internationaux sont à ce titre très discutés pour le développement local en Méditerranée, face aux stratégies des entreprises multinationales qu'elles supportent et contraignent à la fois. Toutefois si les études nationales sont nombreuses, les études locales, de surcroît comparatives sont plus rares du fait du manque de données comparables.

La Méditerranée est un territoire investi de projets économiques d'ordre internationaux. De ce fait, de nombreuses études économiques émanant d'organismes institutionnels et para-institutionnels (FEMISE, DREE, IFRI,...) s'attachent à analyser les processus de développement économique en cours en Méditerranée. La plupart des études économiques sur le bassin méditerranéen s'appuient sur des données économiques nationales en les comparant entre elles ou avec d'autres zones économiques, le plus fréquemment les PECO (Altomonte et Guagliano, 2003 ; Josselin et Nicot, 2003). Peu d'informations comparables sur des territoires de mailles plus fines, comme des régions ou des villes, sont actuellement disponibles sur l'ensemble de la Méditerranée, comme elles le sont sur l'Europe. Ainsi, comme l'observe Pierre Veltz (1998), notre compréhension des processus d'intégration et de développement se heurte à un: « *manque de données agrégées à d'autres échelles que celle de la nation ce qui ne nous permet pas de voir réellement la nouvelle géo-économie qui se dessine actuellement* » (Veltz, 1998 ; p 78). En effet, comment définir le rôle et le dynamisme de métropoles telles Casablanca, Alger, Le Caire ou Istanbul si leurs performances socio-économiques sont statistiquement incomparables, et qu'elles se retrouvent noyées dans une masse d'informations géographiques de niveau national, ne mettant pas en valeur leur intégration et leur capacité à entrer dans la compétition mondiale alors que certaines représentent de véritables leviers de développement, de croissance et d'innovation pour leur espace national ?

Le secteur agroalimentaire est le premier secteur manufacturier dans le monde en termes de chiffre d'affaires, il représente 23% de la production manufacturière mondiale, les 5 pays

européens de la Méditerranée totalisent 41% de la production mondiale et 87% de la production méditerranéenne totale (Rastoin, Tozanli, Ghersi, 2003). Ainsi, le secteur agroalimentaire est représentatif des mutations territoriales méditerranéennes liées aux processus de mondialisation des activités économiques.

De nombreuses politiques de développement menées au niveau national dans les pays méditerranéens s'appuient en effet sur le secteur agroalimentaire pour structurer leurs actions (Hervieu, 2006). Le soutien national des agricultures locales (champ international) permet de maintenir un certain niveau de développement en zone rurale et évite des afflux massifs de populations en milieu urbain. L'implantation de firmes multinationales du secteur agroalimentaire (champ transnational) peut modifier ces équilibres spatiaux :

- En amont, elles transformeraient les marchés alimentaires par l'évolution des modes de consommation vers une alimentation agro-industrielle.
- En aval, si l'approvisionnement en matières premières agricoles est maintenu au sein du territoire national compte tenu des niveaux de compétitivité agricoles mondiaux, l'implantation d'entreprises agroalimentaires, modifierait les modes de production traditionnels vers une agriculture intensive.

Rappelons que les logiques transnationales des entreprises agroalimentaires participent au développement et à l'intégration des territoires et ce, à plusieurs niveaux (Pumain, 1996 ; Rozenblat, 1997, 2004) :

- Au niveau macro-géographique, les modes de gouvernance des firmes multinationales définissent l'intégration des villes par les jeux de pouvoir et de division du travail qu'elles instaurent entre les territoires. En retour, les firmes multinationales diffusent au sein des territoires investis des capitaux et des savoir-faire qui participent à leur développement et à leur attractivité, renforçant ainsi l'intégration de la ville dans le réseau. Ce niveau géographique représente un espace de compétition pour les firmes multinationales, leurs localisations sont stratégiques et participent pleinement à leur compétitivité (Doz, Santos et Williamson, 2001). En retour, elles stimulent les coopérations interurbaines par leurs échanges de capitaux, de savoir-faire et d'innovations.
- Au niveau méso-géographique : par le jeu des économies d'agglomération, les villes vont voir leur position hiérarchique et/ou spécifique dans le réseau (économies

d'échelle/d'urbanisation/de localisation), renforcée ou affaiblie, la localisation d'une entreprise, d'une firme multinationale étant souvent comparée à un catalyseur pour les territoires (Markusen et Venables, 1999 ; Veugelers et Cassiman, 2004). Les localisations des entreprises étrangères peuvent aussi bien propulser l'économie au niveau international que détruire l'économie locale et donc l'attractivité du territoire. Ce niveau géographique représente l'espace de compétition des villes. C'est à ce niveau que les firmes multinationales comparent les ressources disponibles et déterminent l'intégration de leurs activités dans les filières alimentaires locales.

- Le niveau micro-géographique est le niveau où se produisent les rencontres productives firmes-territoires (Zimmermann, 1998), déterminant l'intégration et le développement des filières locales dans les réseaux économiques multinationaux. Le mode de management de la firme, la position hiérarchique et fonctionnelle de l'unité localisée (Francfort et al., 1995) au sein du réseau multinational, participent à l'ancrage territorial de l'entreprise (Zimmermann, 1998 ; Colletis et al, 1999). Ainsi localisées, elles développent ou non, des relations institutionnelles et sociales avec les milieux locaux et régionaux, voire nationaux. Les types de contrats et d'investissements locaux des firmes permettent de définir l'intensité et la nature des ancrages territoriaux de chaque firme (Sturgeon, 2008).

Dans le contexte singulier du système macro-économique agroalimentaire, les études existantes sur l'intégration des villes méditerranéennes dans le réseau de villes agroalimentaire s'attachent essentiellement à souligner l'héritage urbain méditerranéen et ses ressources spécifiques (3.1.1)? Au niveau local, elles montrent les développements territoriaux liés à l'implantation d'une filiale agroalimentaire (3.1.2). A partir de ces études, on peut s'interroger sur les interactions entre développement et intégration pour la croissance socio-économique des territoires méditerranéens : dans quels cas se renforcent-elles, dans quels cas l'intégration est-elle contre-productive au développement (3.1.3) ?

3.1.1 Intégration des villes méditerranéennes : l'organisation des firmes multinationales face aux héritages urbains méditerranéens

Les processus d'intégration des territoires méditerranéens relèvent de plusieurs facteurs. Les villes méditerranéennes sont ancrées dans des contextes internationaux qui déterminent en partie leur rayonnement. L'implantation des firmes multinationales du secteur agroalimentaire

est en partie conditionnée par des héritages socio-politiques, mais requièrent également des ressources territoriales compétitives. Quels sont ces héritages et ces ressources spécifiques pour les territoires méditerranéens ? Comment sont-ils liés aux anciens schémas d'intégration dominés par les relations coloniales (3.1.1.a) ? De quelle façon le secteur agroalimentaire articule les territoires, et quelles nouvelles configurations spatiales pourraient en émerger (3.1.1.b) ?

3.1.1.a Intégration et le développement des villes méditerranéennes dans un contexte post-colonial

Au niveau régional, le projet euro-méditerranéen peine à trouver une cohérence. Le passé colonial des relations permettait d'intégrer les pays du sud de la Méditerranée dans la première périphérie de la communauté européenne (Reynault, 1981). A cette époque, les pays d'Europe centrale et orientale appartenaient au bloc soviétique et ne représentaient pas une concurrence économique pour les pays du sud de la Méditerranée. Les années 1960 ont vu émerger des revendications nationales au sein des pays du sud de la Méditerranée, liées aux mouvements de décolonisation. Dans ce contexte, les opposants au régime colonial ont pris le pouvoir, et pour légitimer leur assise, ils ont revendiqué une autonomie, rejetant toute relation économique avec l'ancien colon. Les économies sud-méditerranéennes ont même parfois tenté de se développer en opposition au modèle occidental, selon un modèle socialiste qui nationalise et protège les économies étatiques. Toutefois, beaucoup de pays continuent à entretenir des relations économiques privilégiées avec la France et l'Europe. Mais à la chute du mur, les pays d'Europe centrale et orientale deviennent rapidement la nouvelle périphérie européenne, plus attractive que les pays méditerranéens (surtout à partir de 1996, le temps de restructurer les institutions et les protections juridiques des entreprises).

3.1.1.b Intégration des villes méditerranéennes dans les logiques internationales des territoires

Intégrées dans des contextes nationaux, les relations interurbaines des villes méditerranéennes sont donc en grande partie déterminées par les logiques du champ international qui se décident à plusieurs niveaux territoriaux.

Au niveau mondial, les pays partenaires méditerranéens s'inscrivent dans un processus euro-méditerranéen selon des accords économiques bilatéraux. Au niveau régional, de la région euro-méditerranéenne, les relations sont d'abord gelées entre les pays du sud du bassin méditerranéen à cause des nombreux conflits qui animent leurs relations inter-étatiques puis entre les nord du bassin et les pays du sud car les relations sont monopolisées par le volet sécuritaire des pays de l'Union européenne.

Le discours euro-méditerranéen, qui justifie les actions économiques actuelles, s'imprègne du mythe unitaire de Braudel (1985), fondé sur l'idée que les proximités spatiales et culturelles qui caractérisent les relations entre les deux régions ne peuvent que participer à leur croissance économique. Or, c'est aujourd'hui le volet sécuritaire qui monopolise le débat socio-économique et gèle toute action économique d'envergure régionale. Les processus d'intégration sud-sud, qui permettraient de constituer une grande région économique sud-méditerranéenne, cohérente et imposante en terme de marché, sont entravés par des conflits internes entre les pays du Sud que l'Union européenne et les autorités internationales peinent à résoudre.

En effet, compte tenu des tensions géopolitiques internes aux pays du sud de la Méditerranée, les termes actuels des échanges économiques euro-méditerranéens s'appuient sur des relations bilatérales Nord-Sud. De ce fait, les pays du sud de la Méditerranée souffrent d'un manque de cohésion régionale Sud-Sud, d'une faible compétitivité économique face à l'Union européenne, et d'une faible capacité d'investissement des entreprises méditerranéennes à l'étranger. N'ayant aucune capacité d'investissement propre, les villes du sud de la Méditerranée n'assumeraient qu'une fonction de relais d'entrée (Rozenblat, 2004) pour les capitaux étrangers.

Ainsi, nous émettons la première hypothèse selon laquelle la position internationale périphérique des pays du sud de la Méditerranée, liée aux relations économiques euro-méditerranéennes et au manque de cohésion régionale, ne permet pas aux villes du sud de la Méditerranée de développer une attractivité régionale « sud-sud » suffisante pour bénéficier d'une position centrale dans les réseaux de villes. Dans le cadre des relations bilatérales euro-méditerranéennes, les villes primatiales du sud de la Méditerranée capteraient des activités d'ordre international, mais leur rayonnement se limiterait à une fonction d'intermédiaire de leurs cadres nationaux.

Cela se traduirait spatialement par une mise en réseau des villes de type « relais d'entrée ». Cette fonction urbaine caractérise des villes « *d'un côté reliées avec l'étranger par des liens de subordination, et de l'autre, à des villes (ou lieux) de son territoire national par des liens de domination* » (Rozenblat, 2004 ; p 73). Ce cas de figure renforcerait l'hypothèse selon laquelle les jeux de pouvoir entre les territoires reproduiraient un cadre néocolonial, où les villes de l'Union européenne domineraient les villes du sud de la Méditerranée selon des échanges économiques nord-sud dissymétriques. Ce sont les entreprises de l'Union européenne qui investiraient dans les pays du sud de la Méditerranée et non le contraire. De ce fait, les mouvements de capitaux sont dirigés du nord du bassin vers le sud et les modèles de gouvernance appliqués au sein de l'Union européenne seraient transférés, parfois adaptés, aux pays du sud de la Méditerranée. Ainsi les relations de pouvoir instaurées par les colons selon des logiques internationales, ont été remplacées par les logiques économiques transnationales des firmes multinationales. Ces contrôles transnationaux se traduisent par des formes locales où les firmes multinationales participent aux processus de développement locaux.

3.1.2 Développement local des territoires méditerranéens par les firmes multinationales du secteur agroalimentaire

En ouvrant même partiellement leurs frontières économiques, les pays méditerranéens se sont exposés à une concurrence agroalimentaire internationale. Les analyses des processus de développement, encore circonscrites il y a 30 ans au niveau du terroir, nécessitent aujourd'hui une analyse globale afin de mettre en évidence la façon dont la valeur produite localement transite au sein de différents territoires et en favorise la croissance. La division internationale du travail a en effet complexifié les filières et modifié la géographie des marchés alimentaires.

Au niveau régional, l'intégration des territoires au système économique agroalimentaire mondial crée de nombreuses mutations. Les traditionnels bassins d'approvisionnement des villes méditerranéennes se trouvent ainsi confrontés à une compétition internationale, modifiant les relations villes-campagnes (3.1.2.a). Sous la pression des groupes multinationaux, les marchés méditerranéens organisés autour de relations ancrées localement, se structurent autour de relations normées et réglementées au niveau national (3.1.2.b). Ces mutations socio-économiques majeures transforment le système agroalimentaire méditerranéen et accroissent l'attractivité des territoires pour d'autres firmes multinationales (3.1.2.c).

3.1.2.a Concurrence internationale et dissociation du couple ville-campagne

A l'échelle internationale, afin d'acquérir leur autonomie alimentaire dans un contexte postcolonial, les états méditerranéens ont protégé les agricultures locales par des politiques protectionnistes accompagnées de réformes agricoles, faisant du secteur primaire un levier de développement national au détriment de politiques d'envergure en faveur des villes (Hervieu, 2006). L'économie agroalimentaire traditionnelle méditerranéenne est fondée sur des économies de proximité :

- proximité spatiale entre les villes et les campagnes ;
- proximité socio-économique entre les producteurs, les réseaux de distribution locaux et les consommateurs.

Entre temps, à l'extérieur des frontières méditerranéennes, le système économique agroalimentaire a subi de profondes mutations socio-économiques, faisant reposer sa compétitivité non plus sur la production agricole, mais sur des activités tertiaires. Face à l'augmentation des activités tertiaires dans l'économie agroalimentaire, les firmes multinationales du secteur agroalimentaire trouveraient davantage de ressources stratégiques au cœur des villes. Leurs implantations modifieraient ainsi la chaîne globale de valeur à dominante rurale des activités agroalimentaires dans les pays du sud de la Méditerranée.

Aux premiers stades de la transition agroalimentaire (Malassis, 1979), la distance qui sépare les bassins de production de leurs marchés représente le principal facteur de localisation des activités. La baisse des coûts de transports et la déréglementation des marchés, qui caractérisent les processus de mondialisation, favorisent la mise en concurrence mondiale des bassins de production pour l'approvisionnement alimentaire des villes. Les réseaux de firmes multinationales créeraient une réorganisation entre la ville et son bassin d'approvisionnement traditionnel.

Une telle modification de la filière agroalimentaire implique le passage d'une ville consommatrice de son bassin agricole local à une ville productrice de biens de consommation et de services, mettant ce bassin agricole local en compétition avec le reste du monde, et/ou le déconnectant parfois de son environnement immédiat par manque ou excès de compétitivité (Hugon, 1988).

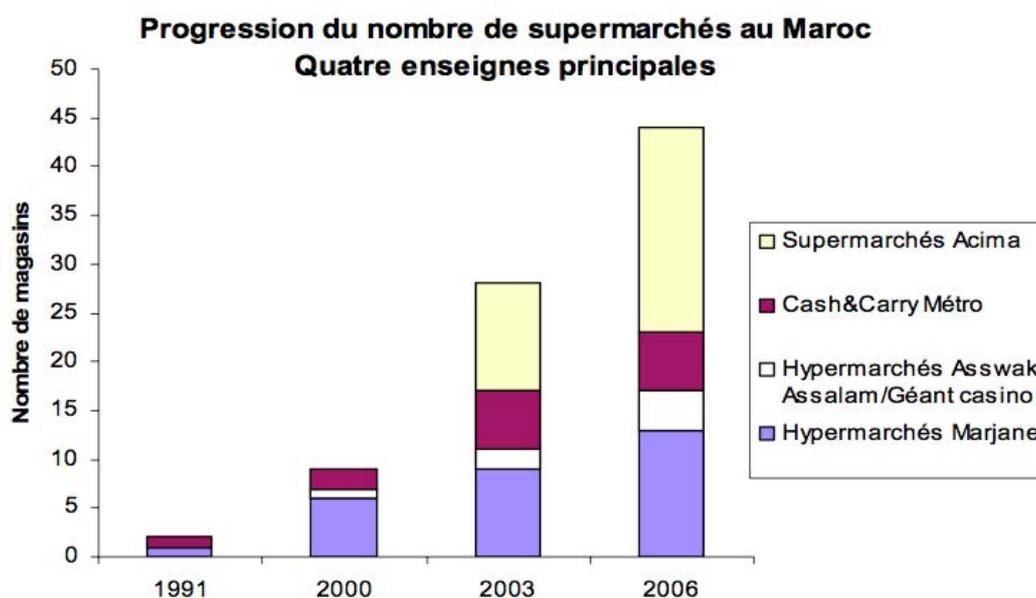
3.1.2.b Organisation de marchés alimentaires réglementés face aux réseaux traditionnels

En s'implantant au sein des filières locales méditerranéennes, les firmes multinationales du secteur agroalimentaire entraînent de profondes mutations socio-économiques. Les marchés agroalimentaires méditerranéens, avant l'ouverture des frontières à l'économie de marché, étaient ancrés localement avec de forts liens de solidarité entre les agents économiques : exploitations familiales avec une forte part d'autoconsommation agricole, réseaux informels de distribution, pratique du crédit à l'épicerie ou au souk (Hatem, 2005). Cette économie est dite informelle, car les états méditerranéens n'ont aucun contrôle sur les produits et ne perçoivent pas de taxes sur leur commercialisation, ce qui représente une fuite conséquente de recettes publiques.

En s'implantant dans ces structures, les firmes multinationales modifient profondément ces pratiques socio-économiques. Elles instaurent, avec l'aide des gouvernements, une économie de marché, où les relations économiques sont contractualisées et réglementées entre les différents agents.

Ce mouvement de production s'accompagne de logiques de consommation par l'implantation de supermarchés. Le premier investissement international de réseau de supermarchés a été réalisé au Maroc en 2000 par le groupe Auchan. Les réseaux de distribution modernes sont encore marginaux, ils ne totalisaient en 2005 que 12% des ventes alimentaires en Tunisie (Tunisie Valeurs, 2006), contre 67% en France en 2009 (INSEE, 2010). Mais leur croissance dans la région est exponentielle, à l'image du cas marocain qui enregistre une croissance de 20% par an d'implantations de supermarchés (Fig. 3.1).

Figure 3.1 : *Implantation de supermarchés au Maroc, 1991-2006*



©Chohin-Kuper et Doukkali, 2006

Sources : Enquête ONA, Auchan, MCI ; Chohin-Kuper et Doukkali, 2006

L'implantation de supermarchés, conjointe à celles des firmes multinationales dans les marchés méditerranéens modifie profondément les filières agricoles. Les petits producteurs doivent augmenter le volume de leur production et mieux se coordonner afin de permettre des économies d'échelle, mais aussi respecter des cahiers des charges stricts concernant les normes sanitaires de leurs produits afin de les commercialiser dans les réseaux de supermarchés ce qui nécessite des investissements importants au sein des exploitations agricoles (Weatherspoon et Reardon, 2003). Quelques réseaux de supermarchés et firmes multinationales ont pris l'initiative de participer à ces investissements productifs, sous forme de prêts ou de contrats de production, se substituant ainsi aux politiques nationales de développement (Weatherspoon et Reardon, 2003).

3.1.2.c Des processus de développement... sous protection nationale

Attirées par les tailles des marchés méditerranéens, dont les agricultures sont protégées et peu compétitives par rapport aux agricultures européennes, les firmes multinationales du secteur agroalimentaire, n'importent pas de produits mais implantent des activités de transformation alimentaire destinées aux marchés nationaux. L'écart de productivité à l'hectare entre les pays

européens et les pays du Sud de la Méditerranée est de 1 contre 10 (Charfi et al., 2003). Au niveau national, l'implantation des firmes multinationales du secteur agroalimentaire participe à la réorganisation des filières agricoles locales et des marchés méditerranéens, mais contribue également aux dynamiques du commerce international de ces pays en leur évitant de trop creuser leur balance commerciale (Mucchielli, 1998). Par leurs implantations, elles renforcent également l'attractivité des territoires méditerranéens pour les autres firmes multinationales (Michalet, 1999).

Au niveau local, les territoires subissent une transition économique liée au passage du modèle agricole au modèle agro-tertiaire (Malassis, 1979). Jean-Louis Rastoin (2007) note que « *la sophistication des produits a généré de nombreux emplois autour de l'agriculture (agrofourniture, industries agroalimentaires, services) à raison de 4 pour 1, compensant ainsi l'exode agricole* » au sein des pays occidentaux (Rastoin, 2007 ; p 92). Le modèle agro-industriel des firmes multinationales renforce le secteur tertiaire en s'appuyant sur des services locaux, et le secteur secondaire par l'implantation d'usines de transformation alimentaire.

Compte tenu des économies d'échelles qu'elles peuvent réaliser, les firmes implantent ces activités au sein des villes (Camagni, 1996). Par les gains de productivité liés aux réorganisations des filières agricoles, la population active du secteur primaire décline, provoquant un exode rural. Ainsi, les enjeux les plus importants des processus de développement se jouent au cœur des villes, qui doivent non seulement fournir les ressources nécessaires à l'activité de la multinationale afin de garantir une activité pérenne, mais aussi intégrer l'afflux de migrants des exodes ruraux. Ce mouvement migratoire renforcera en retour les marchés alimentaires méditerranéens, par l'adoption de modes de consommation urbains.

D'un point de vue socio-économique, cette transition économique renforcerait pour un temps les inégalités sociales. En effet, les marchés alimentaires méditerranéens sont caractérisés par des liens sociaux forts qui lient les agents entre eux (Hatem, 2005). Ces liens sociaux permettent de remédier à des imperfections de marché, mais également de créer des comportements opportunistes de capture de rente, freinant les processus de développement (Callois, 2005). L'ancrage territorial d'une firme multinationale participe à des processus de diffusion de savoir-faire et de capitaux, selon des rencontres-productives (Zimmermann,

2005). Seulement des réseaux économiques trop cohésifs peuvent engendrer un *lock-in effect* ou effet de verrouillage, empêchant le développement d'un capital social suffisant pour capter des innovations ou des capitaux extérieurs (Van Der Berg, 2001).

De ce fait, bien qu'elles provoquent des mutations socio-économiques brutales accroissant un temps les inégalités, les firmes multinationales permettraient en retour une ouverture internationale des réseaux locaux et une standardisation des rapports marchands entre les agents, qui à terme renforcent l'attractivité des filières agricoles méditerranéennes pour d'autres firmes multinationales.

3.1.3 Interactions internationales et transnationales pour la croissance socio-économique des territoires méditerranéens

A travers notre analyse de la littérature traitant de la croissance socio-économique des territoires méditerranéens pour leur intégration et leur développement, nous avons bien observé des processus multi-niveaux entre les champs internationaux et transnationaux (Dollfus, 1994). Ces deux logiques s'opposent et se complètent pour le développement et l'intégration des territoires méditerranéens par les réseaux de firmes multinationales du secteur agroalimentaire :

- celles des acteurs institutionnels, liés à la gouvernance de territoires définis (pays, villes, acteurs des tissus économiques locaux) dont les stratégies sont (sur le papier) de faire de la Méditerranée « *une zone de prospérité partagée* », en attirant davantage de firmes et en répartissant de façon plus équitable les richesses produites ;
- et celles des firmes multinationales du secteur agroalimentaire (système économique agroalimentaire, gouvernances des firmes et management des filiales localisées) qui cherchent à maximiser leurs profits.

Les logiques des acteurs institutionnels sont circonscrites dans des cadres définis selon des maillages territoriaux, leurs actions s'inscrivent donc dans le champ international. Les firmes multinationales composent leurs propres maillages territoriaux selon les logiques propres à leur système économique, elles créent des liens économiques entre les territoires investis.

Tableau 3.1: *Interactions multi-niveaux des champs internationaux et transnationaux*

	International	Transnational	Interactions
Macro	Pays	Système économique agroalimentaire	Attractivité pays
Méso	Villes	Gouvernances FMN	Intégration ville (rayonnement, position hiérarchique)
Micro	Filières locales	Filiale localisée	Ancrage territorial

©Gautier B, 2011

A chaque niveau territorial, ces deux champs se rencontrent et créent des interactions en faveur (ou non) du développement et de l'intégration des territoires.

- Au niveau macro : les firmes multinationales participent à l'attractivité des pays pour les autres firmes multinationales selon des processus auto-cumulatifs.
- Au niveau méso, les villes investies par les firmes bénéficient d'une position hiérarchique et fonctionnelle au sein de la gouvernance de la firme. Cette position participe au rayonnement de la ville, à sa croissance et favorise en interne les économies d'agglomération et de réseaux.
- Au niveau micro, les territoires et les filiales s'ancrent au sein des filières locales. A ce niveau, les jeux des acteurs institutionnels et des firmes multinationales sont déterminants pour l'intégration et le développement des territoires.

Dans ces dynamiques de développement et d'intégration des territoires, la ville représente une interface entre les champs internationaux et transnationaux et les interactions multi-niveaux qui participent à l'intégration et au développement des territoires:

- Au niveau macro-géographique, les choix de localisation des firmes multinationales prennent en compte l'appartenance nationale de la ville (Michalet, 1998), et donc les dynamiques du champ international pour la gestion de leurs flux de marchandises, de capitaux, d'informations;
- Au niveau méso-géographique, la ville concentre en son sein les logiques internationales et transnationales des acteurs institutionnels et économiques :
 - o En Méditerranée, compte tenu de la structure des réseaux de distribution, les firmes multinationales écoulent principalement leur production au sein des marchés urbains. Le taux d'urbanisation, la croissance et le poids des villes représentent alors les principaux facteurs d'attractivité pour les groupes alimentaires.
 - o d'un point de vue productif, c'est au cœur des villes que les firmes

multinationales bénéficient d'économies d'agglomération par l'utilisation collective des ressources et des infrastructures (Camagni, 1996). L'intensité de l'ancrage territorial des filiales localisées et l'ouverture des réseaux locaux aux firmes multinationales participent à la création de nouvelles ressources (Colletis et al, 1999 ; Zimmermann 1998), ce qui renforce à terme l'attractivité de la ville (et de ce fait du pays) et son intégration à de nouveaux réseaux internationaux.

- c'est également par la ville que se diffusent ou non les innovations et les capitaux au sein des filières agricoles régionales. Au niveau micro-géographique, la compétitivité des filières agricoles et au niveau macro-géographique, le degré de protectionnisme des produits, déterminent d'abord le choix de la firme d'importer ou non des matières premières (Mucchielli, 1998) puis la nature du contrat et le degré de collaboration qui lie la filiale aux sous-traitants, ce qui définit l'intégration des territoires méditerranéens aux chaînes globales de valeur (Sturgeon, 2008).

Afin de bénéficier d'une intégration et d'un développement pérennes, les territoires méditerranéens doivent trouver un juste équilibre entre ouverture internationale des marchés et protection des filières agricoles non compétitives.

A l'échelle des marchés alimentaires, la croissance démographique des villes et l'homogénéité des modes de consommations sud-méditerranéens sont d'importants facteurs d'attractivité pour les firmes multinationales du secteur agroalimentaire. Les mésestentes internationales freinent cependant l'intégration des villes méditerranéennes. Les logiques transnationales des firmes multinationales du secteur agroalimentaire pourront-elles passer outre ces contraintes internationales et participer ainsi à la construction d'un marché sud-méditerranéen cohérent, avant que les accords internationaux euro-méditerranéens qui avantagent les échanges nord-sud, ne finissent par disloquer et « périphériser » la région ?

A l'échelle des filières agricoles, les pays méditerranéens sont-ils suffisamment résistants face aux pressions internationales et transnationales pour la libéralisation des produits agricoles ? Qui plus est, les firmes multinationales ont-elles la capacité d'en renforcer la compétitivité ? Quelles sont les formes de leurs transactions dans les tissus économiques locaux ? Au final, participent-elles véritablement au développement des filières locales et de quelle façon ces processus locaux renforcent ou affaiblissent la compétitivité des filières ?

3.2 Identification des éléments du système « gouvernance/système économique/territoires »

La chaîne globale de valeur peut constituer une grille de lecture pour cette situation (Porter, 1986). Lorsque Porter décrit le système du diamant des clusters au sein duquel évoluent les firmes multinationales, l'objectif est avant tout l'identification des facteurs qui concourent à la croissance économique de la firme multinationale afin de maintenir un avantage concurrentiel sur ses concurrentes (Porter, 1986). Quatre dimensions émergent : le système économique auquel la firme appartient, la gouvernance de la firme, les institutions auxquelles elle se réfère et les territoires qu'elle a investis (Porter, 1986).

En tant que géographes, nos questions portent principalement sur la croissance économique et la compétitivité territoriale dans un système mondialisé. Ainsi, nous nous interrogerons sur chacune de ces dimensions pour le développement et l'intégration des territoires méditerranéens :

- sur l'organisation du système économique agro-alimentaire et sur ses impacts territoriaux (3.2.1) ;
- sur les modes de gouvernance des firmes, à la fois hiérarchiques et fonctionnels, et sur les répercussions de telles organisations pour le développement des territoires méditerranéens (3.2.2) ;
- sur les forces territoriales qui participent à l'ancrage territorial des activités économiques pour l'intégration et le développement des territoires. En effet, les territoires sont également acteurs de leur développement : d'un point de vue productif, par les ressources et les actifs dont ils bénéficient et d'un point de vue organisationnel, par les formes institutionnalisées ou informelles qu'ils mobilisent pour leur développement économique (Saives, 2002) (3.2.3).

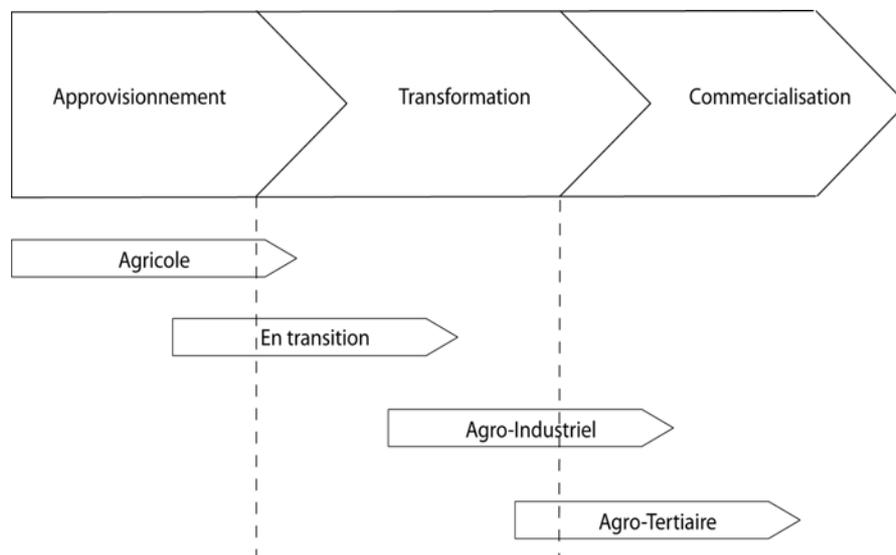
3.2.1 Caractéristiques du secteur agroalimentaire pour le développement des territoires méditerranéens

La chaîne globale de valeur du système agroalimentaire se décompose grossièrement en trois grandes étapes : l'approvisionnement, la transformation et la commercialisation des produits. A mesure de l'évolution de cette chaîne globale de valeur, on constate que les filières

s'allongent et qu'il y a un transfert de valeur ajoutée de l'amont vers l'aval de la filière. Malassis (1979) identifie ainsi 4 grandes étapes de développement de l'économie agroalimentaire:

- La phase agricole : se caractérise par des filières de production courtes, des produits pas ou peu transformés. Cette phase se définit par le fait que 80% de la valeur ajoutée du produit est destinée à l'agriculture.
- La transition : au cours de cette phase, les filières de production s'allongent, on constate un début de transformation industrielle corolaire des premières formes de division du travail. La place de l'agriculture représente 60% dans la valeur ajoutée du produit final..
- La phase agro-industrielle : l'industrie a pris une place prépondérante dans la valeur ajoutée finale du produit, cette phase est atteinte lorsque 50% de la valeur ajoutée revient à l'industrie agroalimentaire.
- La phase agro-tertiaire : étape actuelle où ce sont les services qui représentent la part la plus importante de la valeur ajoutée du produit.

Figure 3.2: *Les phases d'évolution de la chaîne globale de valeur agro-alimentaire, d'après Malassis (1979)*



©Gautier B, 2009

Sources : d'après Malassis (1979) et Porter (1986)

Au sein de l'Union européenne, le modèle agro-tertiaire domine, tandis que dans les pays du sud de la Méditerranée, différentes phases coexistent. Les marchés tendent en effet à se réglementer sous la pression des grands groupes agroalimentaires, mais le secteur informel, caractérisé par des filières courtes, est encore très présent (Hatem, 2006). Du fait de

l'émergence du modèle agro-tertiaire dans les pays du sud de la Méditerranée, nous nous interrogeons sur l'intégration des différentes composantes au sein d'une économie agroalimentaire mondialisée pour le développement des territoires méditerranéens. Nous décomposerons ainsi la chaîne globale de valeur agro-alimentaire, afin d'identifier pour chacune des étapes de production les atouts et les faiblesses des territoires méditerranéens (en particulier urbains qui servent de relais dans ce processus) selon les données économiques que nous avons réunies. Cela nous permettra d'évaluer les chances de succès ou d'échec pour l'intégration et le développement des territoires méditerranéens.

3.2.1.a L'approvisionnement

De nombreux intrants interviennent dans la composition d'un produit agroalimentaire fini : matières premières agricoles, produits chimiques (stabilisateurs, exhausteurs, colorants...), emballages... Grâce à la libéralisation des échanges économiques, aux traitements et aux modes de conditionnement qui allongent la durée de vie des matières premières, à la capacité et à la rapidité des transports, le bassin d'approvisionnement de ces matières premières est mondial. Cependant, l'agriculture est un secteur économique stratégique et de nombreuses politiques nationales de développement reposent sur le développement des filières agricoles. L'agriculture représente un défi pour les pays en développement, ses bonnes performances permettent de lutter contre la pauvreté rurale et de maintenir les populations sur place pour éviter des exodes ruraux massifs vers les villes, qui ne proposent pas les infrastructures et les emplois nécessaires aux populations (Hervieu, 2006). Au niveau national, un secteur primaire développé et compétitif assure l'autonomie et la sécurité alimentaire du pays, les protégeant d'importations massives de matières premières agricoles (Cuevas, 2004). De ce fait, de nombreux pays protègent leurs secteurs agricoles: soit en subventionnant massivement l'agriculture afin d'en rendre les prix plus compétitifs au niveau international à l'exemple de l'Union européenne, soit en protégeant les productions nationales du marché international en instaurant des politiques protectionnistes aux frontières à l'exemple de la majorité des filières agricoles sud-méditerranéennes.

Les firmes multinationales du secteur agroalimentaire s'approvisionnent en matières premières de plusieurs façons :

- Par des transactions de marché : par des plateformes internationales d'achat de matières premières dont les prix évoluent en temps réel, par l'intermédiaire d'acheteurs internationaux, régionaux ou nationaux, au sein de chaque groupe ;
- Par des transactions de réseaux : formes de contractualisation de groupes de producteurs, en échange d'équipements, de conseils, d'investissements pour l'exploitation. Ils fidélisent ainsi les agriculteurs, leur garantissant un approvisionnement régulier, et les aident à atteindre la qualité standardisée requise par le groupe ;
- Par des transactions hiérarchiques : où les groupes multinationaux implantent directement leurs propres exploitations, les producteurs sont alors des salariés du groupe.

Le choix des formes de transaction entre les grands groupes et les producteurs relève de nombreux facteurs de compétitivité afin de minimiser les coûts de transaction. Ces choix déterminent la part de valeur ajoutée du produit final dont bénéficie le producteur. La compétitivité des filières agricoles dépend de plusieurs facteurs (Cuevas, 2004) :

- nationaux : des facteurs socio-économiques et politiques, et des facteurs agricoles et environnementaux ;
- locaux : qualité et quantité de la main d'œuvre, savoir-faire, technologies mobilisées, qualité des infrastructures, des réseaux de transports, des réseaux d'approvisionnement ;

L'Union européenne et les pays du sud de la Méditerranée ont des systèmes agricoles différenciés. Dans les pays du sud de la Méditerranée, les politiques agricoles sont définies à l'échelle nationale tandis que dans l'Union Européenne, elles sont déterminées à l'échelle supranationale au niveau de l'Union européenne. Alors que les produits agricoles des pays européens bénéficient de subventions et que leur quantité est régulée par une politique de quotas, les pays du sud de la Méditerranée, ayant des ressources plus faibles, protègent les filières les plus vulnérables par des politiques protectionnistes. Au niveau environnemental, les pays du sud de la Méditerranée, caractérisés par la sécheresse voire l'aridité, sont moins enclins à accueillir une agriculture intensive qu'au sein de l'Union européenne où le climat est plus tempéré et les terres plus riches.

Ainsi la libéralisation des produits agricoles des pays du sud de la Méditerranée par les négociations bilatérales euro-méditerranéennes, est un sujet sensible pour le nord comme pour le sud. Certaines filières agricoles sud-méditerranéennes sont compétitives à l'exemple la filière maraîchère égyptienne (fraises, artichauts, concombres, tomates, ...), l'Union européenne n'a pas encore ouvert ses frontières à ces produits. Cependant, cela ne représente que quelques exceptions car pour les produits les plus courants, à l'exemple des céréales marocaines, les pays du sud de la Méditerranée conservent leur politique protectionniste afin d'éviter de creuser davantage leur déficit commercial (Abis, Echaniz, 2009).

Les barrières douanières représentent un premier obstacle et, une fois que celles-ci sont levées, les produits se heurtent aux législations sanitaires et phytosanitaires pour pénétrer le marché européen qui nécessite le respect de normes européennes, plus élevées que celles des marchés nationaux sud-méditerranéens, ce qui requiert davantage d'investissements (Abis, Echaniz, 2009). Ainsi les filières agricoles des pays du sud de la Méditerranée souffrent d'un manque d'investissements pour leur restructuration et ne peuvent se développer qu'au sein d'économies protégées des marchés internationaux.

Pour leur approvisionnement, les groupes multinationaux doivent donc arbitrer entre les filières internationales compétitives et les filières protégées au sein des économies nationales. En fonction de leur gouvernance, elles peuvent imposer aux producteurs des normes de fabrication parfois supérieures aux standards locaux. Des formes contractuelles entre le groupe et les producteurs peuvent ainsi être mises en place, afin que les producteurs puissent bénéficier d'investissements productifs et élever leurs standards de production.

Ainsi les champs de l'international et du transnational, interagissent au niveau local, par les formes de contrats que choisissent les producteurs et les groupes multinationaux. Certains types de contrats qui lient les producteurs aux groupes multinationaux agroalimentaires, peuvent se substituer aux investissements étatiques car on y constate un investissement productif de la part des firmes. Les firmes multinationales peuvent ainsi participer au développement et à l'intégration des filières agricoles des pays du sud de la Méditerranée.

3.2.1.b La transformation

L'appareil industriel sud-méditerranéen a longtemps été protégé et soutenu dans le cadre des politiques postcoloniales. Ainsi, des années 1960 aux années 1990, ces industries nationalisées et protégées se développent en autarcie. Ce n'est qu'à partir des années 1990 que la libéralisation des économies sud-méditerranéennes ont exposé ces appareils industriels à la concurrence internationale. A cette période, le système économique agroalimentaire des pays du sud de la Méditerranée ne se place qu'au stade transitif entre le système agricole et le système agro-industriel (Malassis, 1979). Au sein des exploitations agricoles, persiste une agriculture vivrière, les produits agricoles ne subissent guère de transformation et sont vendus au sein des souks et l'appareil productif est dominé par des PME aux infrastructures obsolètes. Ainsi, les firmes multinationales désirant s'implanter dans le sud de la Méditerranée doivent investir massivement pour leur implantation. Ces implantations prennent souvent la forme d'investissements de type *greenfield*. S'ajoutent à ces lacunes, des difficultés au niveau des réseaux d'approvisionnement qui handicapent la productivité des usines, on observe ainsi en plus des coûts liés à l'installation de l'usine de transformation, des investissements privés pour la fourniture en eau et en électricité (FEMISE, 2004).

Au cœur de l'Union européenne, l'évolution des industries agroalimentaires a été régulière et le marché a atteint un certain degré de maturité. Ici, le développement des groupes multinationaux s'est généralement fait sous la forme de rachat, de fusion-acquisition ou encore de joint-venture. L'investissement matériel a été moins massif que dans les pays du sud de la Méditerranée et les opérations ont davantage été financières et contractuelles.

3.2.1.c La commercialisation

La libéralisation des marchés sud-méditerranéens et la croissance de l'emploi féminin dans les villes méditerranéennes ont conduit à une évolution des modes de consommation alimentaire et ont ainsi modifiés les réseaux de distribution traditionnels des pays du sud de la Méditerranée. Le modèle occidental de commercialisation commence à s'imposer au cœur des villes avec l'implantation de supermarchés, qui totalisent en 2001, 10% des ventes dans les pays du Maghreb (USAID, 2006). La grande distribution rivalise avec les réseaux de distribution traditionnels du producteur au consommateur, l'épicerie ou encore le souk, et qui

représentent donc encore 90% des ventes. L'accès à ces commerces de proximité représente un enjeu majeur pour les groupes multinationaux, mais aussi l'accès aux zones rurales qui concentrent plus de 40% de la population. Ces caractéristiques du marché sud-méditerranéen représentent des contraintes pour la structuration rationnelle des réseaux de distribution qui doivent être au plus près des consommateurs. Ainsi les firmes multinationales sont confrontées à des obstacles culturels et spatiaux d'ordre internationaux (au sens de Dollfus, 1994) pour commercialiser leurs produits, car ce sont bien des caractéristiques de systèmes nationaux qui sont en jeu.

Le système agro-alimentaire méditerranéen est toutefois en pleine évolution, sa croissance est rapide puisqu'en l'espace de deux décennies, il est passé d'une phase de transition agricole à une phase agro-industrielle. Cette transition en cours maintient actuellement ces deux modèles qui coexistent toujours au sein des espaces nationaux. Cette situation induit de lourdes contraintes productives qui handicapent toute la chaîne globale de valeur des pays du sud de la Méditerranée : faiblesse de la production agricole, de l'appareil industriel et des infrastructures, et persistance de réseaux de distribution morcelés et peu compétitifs.

Tableau 3.2 : *Forces et faiblesses des systèmes agroalimentaires européens et méditerranéens.*

	Europe	Sud-Méditerranée
Approvisionnement	<i>Marchés internationaux Production intensive</i>	<i>Marchés nationaux Exploitations traditionnelles</i>
Transformation	<i>Qualité Innovation</i>	<i>Quantité Faibles capacités d'innovation</i>
Distribution	<i>Réseaux de supermarchés</i>	<i>Réseaux traditionnels : petits commerces de proximité</i>

© Gautier B, 2008

Grâce à leur croissance démographique, les pays du sud de la Méditerranée attirent les firmes multinationales du secteur agroalimentaire qui, pour s'implanter, investissent à la fois dans les filières agricoles et dans les infrastructures. Par des actions de lobbying, les firmes multinationales et les états méditerranéens modifient progressivement les lois régissant les marchés, garantissant ainsi des parts de marchés et des bénéfices supplémentaires aux groupes multinationaux, qui en retour investissent dans les filières agricoles. Cependant, ces dernières sont menacées par la libéralisation progressive des filières agricoles, selon un calendrier

négocié dans le cadre des relations bilatérales avec l'Union européenne. Les filières agroalimentaires du sud de la Méditerranée auront-elles le temps de se développer afin de faire face à la concurrence agricole internationale dans le cadre des nouveaux accords ?

3.2.2 Gouvernance des firmes et développement des territoires

La gouvernance de la firme n'opère pas dans un monde clos, mais interagit à la fois avec les autres groupes concurrents, les espaces parcourus et les accords institutionnels développés au niveau international. A la fois « *monde social et acteur économique* » (Francfort et al., 1995), le groupe multinational doit être analysé à deux niveaux pour en comprendre les interactions avec les territoires. Tout d'abord au niveau organisationnel, où l'on prend en compte l'ensemble de ses filiales et les relations qui les lient entre elles (3.2.2.a), puis au niveau individuel, à l'échelle de la filiale, afin de mettre en évidence les liens qui unissent la filiale aux acteurs économiques avec lesquels elle coopère (3.1.2.b). Ces deux niveaux d'analyse de la gouvernance de la firme représentent donc le monde social dans lequel évoluent les acteurs et la façon dont ils mobilisent les ressources économiques à l'intérieur et à l'extérieur de l'organisation.

3.2.2.a Gouvernance de la firme : échelle organisationnelle

Au niveau organisationnel, la firme est un monde social régi par des normes et une culture d'entreprise (Francfort et al., 1995). En s'implantant au sein de différents territoires, elle diffuse ses valeurs et son mode de management, tout en se nourrissant de ses expériences locales à l'échelle mondiale. Les sociologues des organisations observent en effet des formes de management différentes au sein des territoires. A ce titre, D'Iribarne (2005) note, à partir de monographies d'entreprises, que le management américain est davantage organisé autour du contrat, tandis que le management des entreprises françaises fonctionnerait selon la logique de l'honneur tandis que celle des entreprises néerlandaises sur une logique de consensus.

Chaque territoire se distingue ainsi culturellement dans ses formes de management. Le groupe multinational est alors confronté à cette hétérogénéité culturelle avec laquelle il interagit quotidiennement. L'identité et la gouvernance du groupe se définissent dans cette dualité globale-locale. D'ailleurs, les nouveaux avantages comparatifs des groupes multinationaux,

ditions avantages « métanationaux », s'appuieraient sur la souplesse et les capacités d'apprentissage des modes de gouvernance afin d'intégrer de nouvelles pratiques au sein de l'organisation (Doz, Santos et Williamson, 2001). A ces différences culturelles, s'ajoutent les différents contextes légaux définis aux niveaux nationaux dans lesquels les firmes s'insèrent, justifiant en partie la création de filiales étrangères qui bénéficient d'une certaine autonomie juridique et financière. Ainsi les différentes unités du groupe sont à la fois contrôlées par la gouvernance mais peuvent également agir sur l'organisation internationale de la firme. Cela génère des modes relationnels particuliers entre les différentes unités, qui se répercutent localement entre et au sein des territoires et qui participent en retour à la compétitivité et à l'identité du groupe, selon des processus ascendants et descendants.

Au niveau de l'organisation des activités, plusieurs facteurs différencient les modes de gouvernance. Les analyses factorielles de Francfort et Sainsaulieu (1995) sur les mondes sociaux de l'entreprise démontrent que les firmes se différencient d'abord par leur mode de hiérarchisation et ensuite par la division interne des activités. Ces différentes formes de gouvernance sont la réponse des entreprises à leur environnement économique et territorial afin de contrôler les sources d'incertitude (Francfort et al, 1995).

D'un point de vue hiérarchique on distingue :

- des firmes au comportement très centralisé. Les réseaux décisionnels adoptent un modèle en étoile (de type star) où la maison mère contrôle directement l'ensemble des différentes unités ;
- des firmes au comportement décentralisé qui délèguent davantage de pouvoir à leurs différentes unités d'affaires avec une organisation mondiale de type régional, ou par produit.

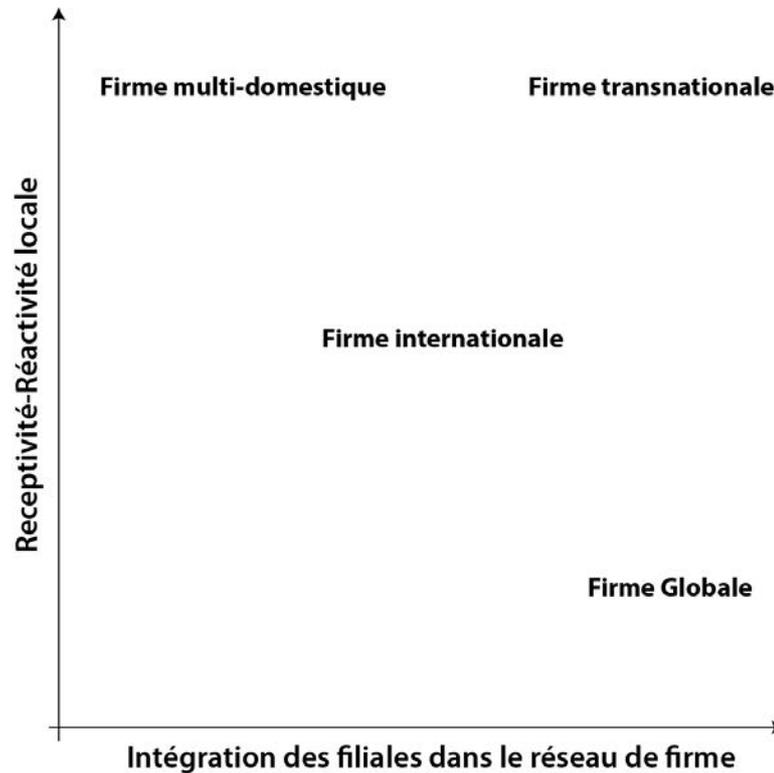
La longueur de la ligne hiérarchique dépendrait de la structure du système économique. Francfort et Sainsaulieu (1995) observent que les lignes hiérarchiques courtes relèvent davantage d'organisations orientées par des critères de marchés, aux productions peu complexes, la centralisation des pouvoirs y est forte au sein de la maison-mère. Les lignes hiérarchiques les plus longues sont présentes lorsque la production nécessite davantage de contrôles, qui sont destinées à des productions plus complexes (Francfort et al, 1995). Dans ce deuxième cas de figure, les relations qui lient les entreprises entre elles, à l'intérieur du groupe, seraient principalement contractuelles dans un souci de planification et de contrôle des activités (Francfort et al, 1995).

Le système économique agroalimentaire est un système économique où les marchés sont très segmentés, compte tenu de l'ancrage culturel national des pratiques alimentaires. Pour l'industrie agroalimentaire, la croissance des ventes dans les pays du sud de la Méditerranée relève de l'adoption de nouveaux comportements alimentaires par la population. Il existe un marché potentiel de consommateurs qui ne sont aujourd'hui pas encore touchés par le modèle alimentaire industriel. La stratégie de croissance des firmes y est donc quantitative. Au sein des pays de l'Union européenne, le marché agroalimentaire est mature, la progression est qualitative : c'est-à-dire que la stratégie de croissance des firmes agit davantage sur l'augmentation de la valeur ajoutée du produit, et donc sur leur technicité. Dans ce cas de figure, et compte tenu des observations de Francfort et Sainsaulieu (1995), on peut en déduire un fort contrôle hiérarchique direct des firmes agroalimentaires sur les filiales sud méditerranéennes, tandis que les filiales européennes seraient intégrées dans des processus de production plus complexes, aux lignes hiérarchiques plus longues.

On observe deux principaux modes organisationnels pour les réseaux de filiation : des réseaux de filiation orientés autour d'une zone géographique et des réseaux orientés autour d'un produit (Dicken, 1992). Les premières formes d'organisation renforcent les organisations territoriales existantes, tandis que les secondes favorisent une division du travail et une spécialisation économique des territoires, encourageant ainsi leur intégration dans les réseaux internationaux. On observerait ainsi une plus grande division fonctionnelle des activités dans le nord du bassin méditerranéen que dans le sud, où les marchés sont segmentés et divisés par des barrières douanières encore puissantes.

Quels que soient les formes géographiques ou par produits des organisations, Bartlett et Ghoshal (1998) ont théorisé les organisations en réseaux des firmes multinationales selon deux forces : d'un côté, leur *réactivité locale* et de l'autre, *l'intégration des filiales* dans le réseau international de la firme. La réactivité locale correspond aux différences de consommation, aux structures de marchés nationales, et aux demandes gouvernementales. Les contraintes qui pèsent sur l'intégration des filiales dans le réseau de firmes correspondent à la dimension de la gouvernance de la firme : à ses économies d'échelle, à la technicité et à la dimension internationale ou locale de ses productions (Prahalad, Doz, 1987 ; Bartlett et Ghoshal, 1989).

Figure 3.3 : Typologie des réseaux des firmes multinationales selon Bartlett et Ghoshal, 1989



© Gautier B, 2011
Sources: d'après Bartlett et Ghoshal, 1998

A partir de ces deux dimensions : la réactivité des filiales à leur environnement local et l'intégration de la filiale dans le réseau de la firme, Bartlett et Ghoshal (1998) identifient 4 types de firmes multinationales (Fig. 3.3):

- les firmes *multidomestiques* ont un faible niveau d'intégration dans le réseau de firme mais une forte adaptabilité locale, la maison-mère implante dans chaque pays une filiale nationale, qui reste isolée du reste du réseau;
- les firmes *internationales* ont une stratégie centrée autour de la maison-mère. Toutes les fonctions stratégiques y sont concentrées et on constate une faible adaptation des stratégies et des produits aux marchés locaux investis, initialement prévus pour le marché domestique;
- Les firmes *globales* ont des stratégies fondées sur la recherche de fortes économies d'échelle, leur chaîne de valeur est organisée autour d'une forte division internationale du travail. Les produits sont standardisés, la réactivité locale est faible ;
- Les firmes *transnationales* ont des stratégies qui optimisent à la fois l'intégration des filiales dans le réseau de firmes et la réactivité locale. Les savoir-faire, les processus d'innovation et les expériences locales (*best practices*) sont diffusés dans tout le réseau.

L'organisation des réseaux de firmes détermine ainsi l'intégration des territoires dans le système international (champ transnational), mais elle dépend également en partie de la nature du système économique et du niveau de développement et de la compétitivité des territoires (champ international). La gouvernance de la firme évolue entre deux contraintes : une contrainte environnementale qui détermine son intégration aux contextes locaux et nationaux, et son environnement organisationnel qui détermine l'intégration de la firme dans le réseau (Bartlett et Ghoshal, 1989).

3.2.2.b Gouvernance de la filiale : niveau individuel

Ce sont les processus locaux qui vont déterminer le développement du territoire et l'ancrage territorial de la filiale. Plusieurs types, correspondant à différents degrés d'ancrage territoriaux, peuvent être définis (Saives, 2002) :

- la localisation où la firme s'implante pour bénéficier des seules ressources matérielles locales ;
- la territorialisation où la filiale locale noue des relations marchandes avec les sous-traitants ;
- et la territorialisation-incubation où ont lieu des processus de « rencontre productives » (Zimmermann, 1998) selon des formes d'apprentissage mutuel entre les filiales et les sous-traitants locaux (Saives, 2002).

Les modes relationnels entre la firme et les acteurs du tissu économique local déterminent l'ancrage territorial de la firme multinationale. Ainsi le groupe de travail sur les chaînes globales de valeur (Sturgeon, 2008) a identifié trois variables clés déterminant les modes relationnels entre les filiales et les systèmes productifs locaux. Les trois variables clés sont :

- la complexité de la transaction ;
- la capacité à codifier l'action ;
- et la capacité de la base d'approvisionnement (Sturgeon, 2008).

Cette dernière variable est essentielle car on observe dans la typologie de Sturgeon (2008) qu'elle est directement corrélée à l'asymétrie de pouvoir dans les relations entre la firme et les producteurs locaux. Ainsi plus la base d'approvisionnement est faible, plus les producteurs locaux seraient dépendants de la gouvernance de la firme selon des modes relationnels

« captifs » à « hiérarchiques ». Le mode captif décrit les sous-traitants peu compétents auxquels la firme leader donne des instructions très détaillées. Ces sous-traitants sont la plupart du temps liés à la firme leader par des contrats exclusifs et ne peuvent pas interagir de façon opportuniste sur le marché. Le mode hiérarchique décrit quant à lui les réseaux relationnels intra-firmes où les sous-traitants sont liés à la firme par des relations de filiation et ont le même mode de management que la firme (Sturgeon, 2008).

Tableau 3.3: *Typologie des chaînes globales de valeur (Sturgeon, 2008)*

Variables Clés Type de gouvernance	Complexité de la transaction	Capacité à codifier l'action	Capacité de la base d'approvisionnement	Degré de coordination explicite et asymétrie du pouvoir
Marché	-	+	+	--
Modulaire	+	+	+	-
Relationnelle	+	-	+	0
Captive	+	+	-	+
Hiérarchique	+	-	-	++

©Sturgeon, 2008

Sources : Traduit de Sturgeon 2008 ; Gautier B, 2010

Ces modes de gouvernance n'encouragent guère les processus de croissance économique locaux dans la mesure où la firme tire davantage profit de la valeur ajoutée des produits. Ainsi, les types de liens socio-économiques que la firme tisse avec les territoires dépendraient davantage de la compétitivité des filières locales.

Compte tenu du manque de compétitivité des filières agricoles dans les pays du sud de la Méditerranée, les firmes multinationales du secteur agroalimentaire adopteraient des modes relationnels captifs à hiérarchiques (Sturgeon, 2008), afin d'obtenir des performances satisfaisantes de leurs fournisseurs, par la contractualisation ou l'intégration du sous-traitant dans le réseau de filiation. Dans cette configuration, les jeux de pouvoirs favoriseraient les investisseurs étrangers (Sturgeon, 2008), et ainsi on observerait une domination étrangère dans les pays du Sud de la Méditerranée. Les gouvernances des filiales locales des entreprises multinationales sont alors des structures souples et adaptables aux tissus économiques locaux et nationaux. Le développement et l'intégration des territoires par les firmes multinationales seraient largement déterminés par les dynamiques économiques locales existantes.

Cependant, en s'intégrant dans les réseaux économiques locaux, les firmes diffusent des savoir-faire et participent à l'élévation des standards nationaux. Ainsi Sturgeon (2008) décrit différents scénarios: si une des variables de la typologie est modifiée, l'organisation des chaînes globales de valeur locales s'en trouverait modifiée. De ce fait, les schémas de développement et d'intégration ne sont pas totalement déterminés par les performances économiques territoriales car les modes de gouvernance locaux peuvent faire évoluer ce système selon l'interaction « système économique-firme-territoire » (Rozenblat, 2004). Dans ce triangle, les différences territoriales issues des dynamiques nationales (internationales) et transnationales, représentent un facteur primordial. Les capacités d'intégration et de développement des différents territoires peuvent être définies selon ces deux dimensions.

3.2.3 Facteurs territoriaux d'intégration et de développement

Le territoire a longtemps été considéré comme un espace de ressources dans l'économie industrielle. Le changement de paradigme, né dans les années 1980 des économistes de la proximité (Dupuy et Gilly, 1992 ; Rallet et Torre, 1993), redéfinit le territoire en tant qu'objet dynamique doté de ressources actives ou potentielles. Dès lors, le territoire acquiert une dimension sociale dynamique, constituée d'acteurs économiques et institutionnels, mobilisant et activant des ressources localisées (Saives, 2001). En ce sens, le territoire devient : « *une structure (une matrice) qui détermine pour une part, le contenu des processus qui s'y déroulent* » (Perrin, 1991 ; p 360). L'intégration et le développement des territoires dépendent non seulement des systèmes économiques et des modes de gouvernances des firmes qui y sont implantées, mais aussi des ressources territoriales et de leur mode d'activation par les réseaux d'acteurs économiques et institutionnels.

On distingue couramment deux types de ressources territoriales : les ressources génériques, communes à toutes les agglomérations ; et les ressources spécifiques qui accompagnent les activités économiques spécialisées (Colletis et Pecqueur ; 1993). Les premières ressources seraient davantage corrélées à un effet de masse de la ville : ainsi plus la ville croît, plus on trouve de ressources génériques. Les secondes seraient liées à la position de la ville dans le réseau ; elles sont en effet « *induites par la spécialisation et l'informatisation générale de la société, lesquelles sont soutenues par les dynamiques des systèmes éducatifs, de la formation de professionnels de haute compétence, auxquels il faut ajouter le fonctionnement des institutions locales* » (Rozenblat, 2004 ; p114).

Les économistes de la proximité identifient à partir de ces ressources trois modes de développement des économies urbaines : l'agglomération, la spécialisation et la spécification (Colletis et al., 1999 ; Benko et Pecqueur, 2001 ; Perrat et Zimmermann, 2003). L'agglomération correspond à l'utilisation de ressources génériques, la spécialisation : de ressources spécifiques et enfin la spécification fait intervenir ces deux types de ressources auxquelles il faut rajouter les capacités organisationnelles territoriales afin de « *mettre en œuvre des stratégies collectives susceptibles d'infléchir le devenir économique du territoire* » (Perrat et Zimmermann, 2003 ; p.13). Ainsi les ressources génériques participeraient à la croissance de la ville et donc aux processus endogènes de développement tandis que les ressources spécifiques, moteur de la division internationale du travail, participeraient davantage à l'intégration des petites et moyennes villes spécialisées dans le système de villes.

Le développement régional est un processus dynamique, synthétisé par les gestionnaires sous la notion de *valeur* (Coe et al., 2003). Le territoire, les institutions et les entreprises participent ainsi à :

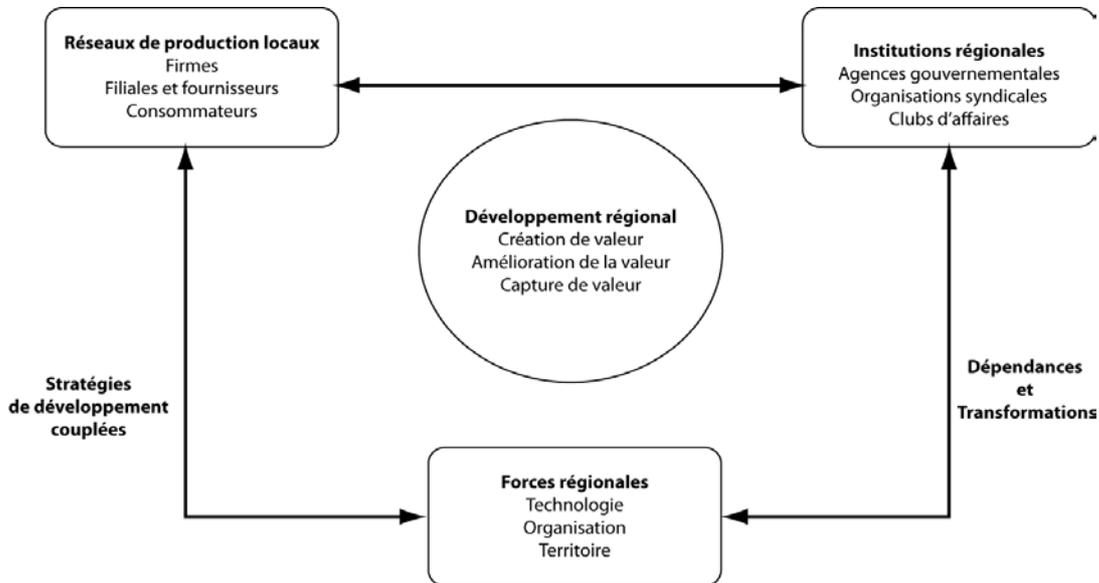
- la création de valeur: en accueillant de nouvelles entreprises ;
- l'amélioration de valeur : en favorisant les externalités positives ;
- la capture de valeur : par la réappropriation des chaînes globales de valeur par les acteurs économiques locaux.

Le développement régional est compris, dans le contexte des sciences de gestion, dans un système à quatre dimensions où les institutions et les territoires sont distincts (Fig.3.4). Pour les gestionnaires, le territoire est un lieu de ressources et il n'existe pas de processus de développement endogène sans l'action des institutions régionales (Coe et al., 2003).

Le processus de développement local, qui associe tous les acteurs économiques locaux, est favorisé par la proximité territoriale qui permet aux entreprises, en plus des économies d'échelle et d'agglomération, de réaliser des rentes organisationnelles. Selon les ressources mobilisées par les acteurs économiques, les économistes de la proximité ont identifié trois formes de tissus économiques territoriaux: l'agglomération, la spécialisation et la spécification (Colletis et al., 1999). Elles se différencient par la capacité des acteurs institutionnels à mobiliser les ressources locales en élaborant des projets territoriaux plus ou moins complexes. Ainsi le tissu économique, lié aux processus d'agglomération, est davantage le fait de stratégies de développement opportunistes et individuelles, alors que la

spécification est le résultat d'un projet territorial structuré et défini par tous les acteurs économiques (Colletis *et al.*, 1999 ; Perrat et Zimmermann, 2003) (Tab.3.4).

Figure 3.4: *Trame d'analyse des gestionnaires pour le développement régional et les réseaux de production*



©Coe et al, 2004

Sources : Traduit de Coe et al., 2003 ; p 470 ; Gautier B, 2010

Le succès ou l'échec des dynamiques de développement local par de telles combinaisons de ressources et d'acteurs économiques est également lié au degré de cohésion des acteurs économiques. Ainsi, Granovetter (1985) observe que des réseaux locaux trop cohésifs verrouillent l'accès des acteurs locaux aux capitaux et aux innovations extérieures, ce processus est appelé *lock-in effect*. Ce problème d'ancrage territorial est d'autant plus présent en Méditerranée que de nombreuses transactions économiques fonctionnent sur les bases du clientélisme, ce qui provoque en plus d'un *lock-in effect*, un phénomène de capture de la rente, qui est contre-productif pour les dynamiques de développement local.

Tableau 3.4: *Economies de la proximité : ressources, jeux d'acteurs et intégration*

	Niveau local		Niveau international	
	Tissu économique	Coordination des acteurs	Division du travail	Concurrence
Agglomération	Hétérogène	Jeux individuels et ponctuels d'acteurs (privés et/ou publics)	faible	faible
Spécialisation	Dominé par 1 activité	Coordination territoriale faible publique et/ou privée	Intense	forte
Spécification	Dominé par plusieurs activités	Coordination territoriale forte acteurs publics et privés	moyenne	moyenne

©Gautier B, 2010

Sources : D'après (Colletis *et al.*, 1999)

La question du développement local consiste en tous cas dans la capacité des acteurs économiques à exploiter les ressources locales dans un contexte global. Ils placeront donc ces bénéfices dans des réseaux d'interaction de longue portée souvent soutenus par les infrastructures urbaines, donc par des réseaux de villes. Ces derniers reposent sur deux types de relations productives : la complémentarité et la synergie (Camagni, 1996). Les réseaux de complémentarité se tissent entre villes spécialisées, tandis que les réseaux de synergie se nouent entre des centres semblables (Camagni et Gibelli, 1994). Ainsi on observe différentes modalités d'intégration des villes dans les réseaux urbains. Les réseaux de complémentarité s'appuient davantage sur une division du travail et entraîneraient une intégration fonctionnelle de la ville dans le réseau, tandis que les réseaux de synergie s'appuient davantage sur une intégration hiérarchique, dépendant du poids de la ville dans le réseau. De ce fait, les villes mobilisant plutôt des ressources spécifiques, bénéficieraient d'une intégration fonctionnelle dans le réseau de villes.

3.2.4 Intégration par les systèmes urbains

Cette intégration fonctionnelle serait *a priori* indépendante du système hiérarchique de villes. Cependant, selon la « théorie des systèmes de villes » développée par Denise Pumain, on observerait une certaine stabilité de la position des villes dans le système (Pumain, Sanders et Saint Julien, 1989). La propriété homéostatique du système de villes est due à la richesse et à l'hétérogénéité des ressources des villes primatiales, qu'elles combinent afin de capter et d'être à l'origine des innovations. Le système de villes résulte de la combinaison de nombreux réseaux socio-économiques, dont le réseau des activités agroalimentaires est un des nombreux éléments. Ainsi, sans nier la propriété d'autorégulation au sein des systèmes de villes mobilisant toutes les ressources socio-économiques, nous pouvons faire l'hypothèse qu'à l'échelle des réseaux économiques, appartenant à des systèmes économiques singuliers, on observe ces deux modalités d'intégration : hiérarchique et fonctionnelle.

L'intégration hiérarchique est liée aux stratégies de marché des firmes multinationales. L'objectif des firmes est d'accéder à un maximum de consommateurs. Les principales ressources sont alors génériques, car les firmes recherchent d'abord un effet de masse. En s'implantant ainsi, elles stimulent des économies d'urbanisation et participent au processus de métropolisation. Les grands centres urbains sont renforcés, puis les capitaux, les produits, les

innovations se diffusent selon les structures urbaines hiérarchiques (Tab.3.4). Les relations économiques se font soit de façon horizontale : entre villes de même taille, soit de façon verticale : de la ville primatale aux villes sous son influence. De cette façon, elles consolident les organisations géographiques préexistantes.

L'intégration fonctionnelle est liée aux stratégies de production et d'innovation des firmes multinationales. Les firmes recherchent dans cette configuration des ressources spécifiques (matière première, main d'œuvre [coût, qualification], innovations...). Elles se localisent alors dans des territoires spécialisés et participent aux économies de localisation en renforçant le secteur économique investi. Les relations entre les territoires sont a-hiérarchiques, car les ressources spécifiques ne sont pas forcément réparties de façon hiérarchiques entre les villes, bien que les villes les plus importantes aient des capacités supérieures pour capter les innovations (Pumain, Sanders et Saint-Julien, 1989). Ces localisations renforcent la division internationale du travail en spécialisant davantage la ville dans le réseau (Tab.3.4).

Tableau 3.4: *Intégration des villes : ressources territoriales et stratégies des firmes.*

Intégration	Hiérarchique	Fonctionnelle
Organisation FMN	Marché	Production
Ressources locales	génériques	spécifiques
Logiques réticulaires	hiérarchiques	a-hiérarchiques
Principes géographiques d'intégration	Métropolisation	Division Internationale du Travail

©Gautier B, 2010
Sources : Synthèse bibliographique

Au niveau local, ces modèles d'intégration et de développement ne sont déterminés qu'en partie par le niveau de développement initial et les ressources disponibles, puisque les jeux d'acteurs public-privé permettent de mobiliser de nouvelles ressources pour l'intégration et le développement des territoires (Colletis et al., 1999). L'action des pouvoirs publics et les formes territoriales de gouvernance apparaissent comme décisives pour l'émergence et l'allocation de nouvelles ressources autour de projets structurants (Colletis et al., 1999). Ces projets peuvent favoriser l'agglomération de ressources, en incitant les acteurs économiques à se lier davantage pour créer un effet de masse (club d'entrepreneurs, syndicats, coopératives...) permettant des économies d'échelle par l'échange d'expériences locales, d'informations stratégiques, l'utilisation collective d'équipements (...), favorisant les

économies d'urbanisation. Par les mêmes logiques de coopération locale, les acteurs institutionnels peuvent aussi mettre en valeur une filière spécifique, et en accentuant la spécialisation des territoires, les multinationales bénéficient ainsi d'économies de localisation.

Ainsi les positions des ressources locales et les dimensions des marchés au niveau international, sont déterminantes pour l'intégration des territoires par la localisation d'activités internationales. Ce sont les stratégies d'acteurs économiques et institutionnels locaux, dans le cadre de la construction de projets territoriaux, qui participeront à l'ancrage territorial pérenne des activités pour le développement des territoires (Colletis et al., 1999), renforçant en retour l'intégration des territoires dans les chaînes globales de valeur.

3.3 Pour l'étude du développement et de l'intégration des villes méditerranéennes par les entreprises multinationales agroalimentaires

L'implantation de firmes multinationales représente alors l'unique moyen pour l'intégration et le développement des pays du sud de la Méditerranée, déjà marginalisés des échanges internationaux. Compte tenu des nouveaux enjeux économiques en Europe centrale et orientale suite à la chute du mur, les pays méditerranéens n'ont pas pu bénéficier de plans structurels suffisants et le Processus de Barcelone tarde à se développer depuis 1995 (Hibou et Martinez, 1998 ; Deprest, 2002). Lors des négociations commerciales internationales, les pays du sud de la Méditerranée ont pu conserver un certain niveau de protection pour leurs filières agricoles peu compétitives, mais déterminantes dans les politiques de développement nationales afin de ne pas creuser davantage d'une part les déficits commerciaux nationaux et d'autre part les inégalités entre les villes et les campagnes, en soutenant une activité rurale agricole (Hervieu, 2006). Face à l'échec de la création d'une zone de libre-échange en Méditerranée (Deprest, 2002 ; Hibou, 2003), de quelles façons les firmes multinationales participent-elles à l'intégration et au développement des territoires méditerranéens, et surtout quel rôle et quelles propriétés apportent-elles aux villes par leurs réseaux transnationaux ? Les firmes multinationales contribuent-elles à renforcer des réseaux urbains méditerranéens qui seraient capables de contourner les logiques internationales Nord-Sud, pour construire une région agroalimentaire économiquement intégrée du sud-méditerranéenne ?

Nous observerons dans un premier temps la façon dont le champ international structure les relations transnationales économiques entre les villes. Comment apprécier l'attractivité des villes méditerranéennes dans ce contexte mondial et régional (UE-Méditerranée) (3.3.1) ? Cette attractivité est le résultat conjoint d'accords d'ordre internationaux et de l'attractivité des filières locales. Nous observerons ainsi la façon dont les firmes multinationales articulent ces ressources localisées dans leurs chaînes globales de valeur et modifient les organisations locales. Compte tenu du protectionnisme international, ces processus transnationaux vont surtout profondément modifier les structures agroalimentaires et géographiques nationales, par le passage d'une économie agricole rurale à une économie agroalimentaire urbaine (Malassis, 1979, Rastoin, 2006) (3.3.2). Enfin nous nous interrogerons sur les stratégies locales d'acteurs et les formes de partenariats économiques et institutionnels qui en résultent

pour l'émergence ou la captation des ressources locales dans les chaînes globales de valeur (Colletis et al., 1999 ; Saives, 2001) participant aux processus d'intégration et de développement (3.3.3).

3.3.1 Quelle attractivité des villes méditerranéennes dans les réseaux de firmes multinationales agroalimentaires ?

Les deux principaux moteurs de l'attractivité des villes pour les chaînes globales de valeur sont la dimension du marché et l'accessibilité aux ressources (Gereffi, 2001). Les ressources locales et les dimensions de marché conditionnent leur intégration dans le système économique agroalimentaire. Malgré l'évolution des pays selon les différentes phases de développement du secteur agroalimentaire (Malassis, 1979, Rastoin, 2006), les modes de consommation sont de plus en plus profondément ancrés dans les cultures nationales (Rastoin, 2006). On observe alors une segmentation des marchés d'ordre culturelle et économique. En Méditerranée, la classique fracture Nord-Sud (Kayser, 1996) délimite deux formes de marchés agroalimentaires qui conditionnent des stratégies très différentes des entreprises multinationales.

Au nord, au sein de l'Union européenne, les pays bénéficient d'une agriculture intensive et d'une intégration profonde de leur marché, permettant une chute progressive des prix de transport et une standardisation de l'offre alimentaire. Les bassins de consommation sont matures et standardisés à l'échelle européenne et la captation de nouvelles parts de marché repose soit sur de puissantes économies d'échelle, soit sur la technicité des produits. L'accessibilité des marchés serait alors secondaire par rapport à la captation de ressources. Au sein du marché européen, on pourra alors observer des processus de division internationale du travail avec des spécialisations agroalimentaires fortes.

Au sud de la Méditerranée, les modes de consommation sont encore majoritairement traditionnels, les filières agroalimentaires peu compétitives, mais les marchés bénéficient d'une forte croissance démographique. La stratégie des firmes multinationales pour pénétrer les marchés méditerranéens est d'offrir des produits alimentaires de base et bon marché au maximum de consommateurs. Cette stratégie sur les prix n'autorise guère d'écarts de prix sur la technicité des produits ou les transports, et encore moins d'importer des matières premières

agricoles surtaxées. Les firmes multinationales auront donc plutôt avantage à se localiser à proximité des plus grands marchés. Cette stratégie renforce les processus de métropolisation : les firmes multinationales se localisent dans les plus grandes villes et participent en retour à la croissance urbaine. En localisant une partie de leur appareil productif dans les espaces nationaux, elles renforcent la productivité des filières agricoles, ce qui pourrait également entraîner un exode rural et renforcer la taille des marchés alimentaires urbains.

Ainsi nous observerons sur l'ensemble du bassin méditerranéen deux formes d'intégration des villes par les stratégies des firmes multinationales agro-alimentaires. Une forme d'intégration complète par les ressources et les marchés au sein de l'Union Européenne qui favorise des processus de division internationale du travail et de métropolisation ; et une intégration par les marchés, selon les hiérarchies urbaines nationales dans les pays du sud de la Méditerranée.

Compte tenu du niveau international pour l'organisation des relations transnationales, nous pouvons émettre les hypothèses suivantes :

- Les villes du sud de la Méditerranée ne bénéficieraient que d'une intégration partielle, en périphérie de l'Union européenne. En effet, la structure des investissements directs étrangers montre que les pays sud méditerranéens sont majoritairement investis par des firmes européennes, même si les stocks d'IDE européens y sont faibles par rapport à d'autres régions du monde. Ainsi, compte tenu des accords bilatéraux conclus entre l'Union européenne et les pays partenaires méditerranéens, les villes sud méditerranéennes seraient dominées de l'Union européenne : premier investisseur dans les pays partenaires méditerranéens. Les plus grandes villes des pays du sud de la Méditerranée capteraient les investissements étrangers mais n'en émettraient pas. Cette configuration correspondrait à une fonction de relais d'entrée pour les plus grandes villes du sud (Rozenblat, 1992 ; 2004).
- Les désaccords géopolitiques régionaux freineraient les processus de régionalisation sud-sud. Les villes de la région auraient alors plus de relations économiques avec l'Union européenne qu'entre elles (Deprest, 2002), ce qui témoignerait d'un échec des politiques de régionalisation menées au niveau international.

Dans cette configuration, les villes du sud de la Méditerranée bénéficieraient d'un capital social faible : directement dépendantes des villes européennes, sans autres liens de commandement vers d'autres régions économiques, et faiblement liées entre elles. La vérification de ces hypothèses mettrait en évidence les processus de périphérisation et de dislocation de la Méditerranée par les logiques internationales européennes. Le rejet de ces hypothèses mettrait en avant la capacité des firmes multinationales à construire de nouveaux espaces économiques cohérents, indépendamment des logiques internationales.

3.3.2 Mesurer l'attractivité des villes méditerranéennes pour les réseaux d'entreprises multinationales

Afin d'observer ces dynamiques transnationales, moteur de l'intégration des villes méditerranéennes, nous étudierons la façon dont les gouvernances des firmes multinationales investissent l'espace euro-méditerranéen. Nous observerons, pour ce faire, l'organisation spatiale des filiations successives qui forment des réseaux hiérarchiques d'investissement et de contrôle, révélant les organigrammes des firmes.

Par un recensement des filiales présentes dans les villes euro-méditerranéennes, nous mesurerons dans un premier leur attractivité pour les filiales du secteur agroalimentaire. Nous mesurerons l'intégration des villes grâce à la densité et à la diversité des liens de filiation entrants et sortants de chacune. Nous mettrons ainsi en évidence l'intégration des pays du sud de la Méditerranée dans le monde, leur rattachement à l'Union européenne en tant que région intégrée, périphérique, ou en tant que simple appendice, et le niveau de cohésion régionale pour la construction d'un marché méditerranéen.

La base de données Orbis de 2010, éditée par le Bureau Van Dijk, nous a permis d'établir la liste des 250 plus grandes filiales agroalimentaires par leur chiffre d'affaires. Cette base de données, élaborée à partir des rapports de gestion de chaque entreprise, nous a également permis de répertorier les réseaux de filiation successifs qui composent chaque firme multinationale. Nous l'avons « nettoyée » et complétée afin de construire une base de données cohérente (cf. Chap.4).

3.3.3 Evaluer le rôle des filières alimentaires transnationales dans l'instauration de nouveaux rapports villes-campagnes

La transition du système agroalimentaire, décrite par Malassis (1979) de la phase agricole à la phase agro-tertiaire traduit un passage d'une économie rurale à une économie urbaine mondialisée, d'une organisation spatiale des activités agricoles concentrique autour des villes (Von Thünen, 1920) aux *hinterworlds* de Taylor (2001) grâce aux relations fortes que peuvent tisser des villes lointaines entre elles. Cette dimension dans les pays du sud de la Méditerranée sera néanmoins freinée par les mesures protectionnistes sur les filières agricoles.

Implantées au sein des villes pour l'accessibilité aux marchés, les firmes multinationales localiseraient des établissements dans les bassins de production nationaux. En recherchant des économies d'échelle, elles réorganiseraient ainsi les filières agricoles à l'intérieur des pays. Les traditionnels bassins de production concentrés autour des villes, seraient réorganisés selon les spécialisations nationales voir régionales (sud-méditerranée). On assisterait ainsi à une déconnexion progressive des liens villes-campagnes à l'échelle nationale.

Pour répondre à ces questions, nous avons mené des enquêtes qualitatives afin de mesurer l'intégration d'une même firme dans plusieurs territoires et de plusieurs firmes au sein du même territoire. Cette analyse nous permettra d'évaluer la part des logiques transnationales et internationales pour les processus d'intégration et de développement des territoires. Nous recenserons, pour ce faire, les échanges locaux des filiales localisées avec d'autres territoires urbains et ruraux, nationaux et internationaux. Ces enquêtes ont été réalisées auprès de managers de plusieurs établissements, d'institutionnels et de producteurs ou d'associations de producteurs. Nous pourrions ainsi mettre en évidence l'attractivité et la compétitivité des filières laitières des pays du sud de la Méditerranée et les relations qu'elles tissent entre les différents territoires.

3.3.4 Les villes comme berceau de l'émergence des partenariats publics/privés pour les filières agricoles

Au cours de notre exposé, nous avons mis en évidence le fait que les processus d'intégration et de développement résultaient d'une part des accords internationaux et d'autre part de la

compétitivité des filières locales. Ces schémas ne sont pas figés car les stratégies des acteurs locaux peuvent participer à l'émergence de nouvelles ressources ou à de meilleures performances de développement local (Colletis et al., 1999). Les économies de proximité permettent en effet des économies de réseaux par : un meilleur accès aux informations, la mutualisation des moyens, la découverte de nouvelles ressources, la diffusion d'innovations ou de ressources humaines (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Les acteurs institutionnels joueraient ainsi un rôle déterminant dans les processus de développement. En effet, les travaux sur les économies de proximité montrent que les territoires de projets bénéficient de meilleures performances socio-économiques (Pecqueur et Zimmermann, 2004).

Dans ce cadre, plusieurs degrés d'ancrages territoriaux ont été définis pour caractériser le rôle des firmes dans les dynamiques de développement (Saives, 2001). L'ancrage territorial se définit comme la densité et la diversité des liens entre acteurs économiques locaux, filiales et institutionnels pour la croissance économique des territoires (Zimmermann, 1999). Ainsi, les établissements multinationaux peuvent se localiser selon des logiques de captation de ressources sans sous-traitance, des logiques de sous-traitance, ou selon des logiques d'incubation où tous les acteurs économiques et institutionnels sont engagés dans la création de nouvelles ressources dans le cadre ou non d'un projet territorial porté par les acteurs institutionnels ou les principaux acteurs économiques (Colletis et al., 1999 ; Saives, 2001).

De plus, Sturgeon (2008) a observé que ces logiques de développement étaient dépendantes du niveau de ressources initialement disponibles au sein des territoires. La valeur serait distribuée différemment selon que le territoire est compétitif ou non. Ainsi les filiales auraient davantage tendance à internaliser la production dans le réseau de firmes ou à nouer des contrats avec les producteurs locaux si les filières ne sont pas suffisamment compétitives afin d'exercer davantage de contrôle sur la qualité de la production, alors qu'ils n'exerceraient pas ou peu de contrôle au sein des filières compétitives (Sturgeon, 2008). Concrètement, cela signifie que les producteurs des pays du sud de la Méditerranée seraient dépendants des filiales internationales, tandis que ceux des pays de l'Union européenne auraient plus de liberté pour choisir leurs clients, ils bénéficieraient d'un capital social plus fort, permettant un meilleur accès aux innovations et aux capitaux étrangers. Cela influe également sur la répartition de la valeur ajoutée entre les différents acteurs du réseau, les filiales étrangères auraient plus de liberté qu'au sein de l'Union européenne pour imposer leurs tarifs et leurs conditions de production aux producteurs du Sud de la Méditerranée.

Les types de contrats et d'investissements locaux des firmes permettront de définir l'intensité et la nature des ancrages territoriaux de chaque firme. Nous étudierons très précisément les formes marchandes et/ou contractuelles qui lient les firmes à leurs sous-traitants afin de déterminer leur capital social et leur niveau de dépendance aux firmes multinationales.

Cette approche comparative se basera sur une série de monographies régionales réalisées auprès de plusieurs entreprises multinationales, chacune implantée au sein du même territoire, puis comparée à d'autres territoires méditerranéens investis par ces mêmes firmes. Ainsi nous pourrons déterminer la marge d'action des firmes multinationales face aux organisations territoriales en place. Appliquent-elles la même stratégie dans tous les territoires qu'elles investissent ou sont-elles contraintes par les ressources et les réseaux d'acteurs locaux ? Nous rechercherons ainsi les facteurs déterminants de l'ancrage territorial des réseaux internationaux en comparant les modes de gouvernance de plusieurs firmes au sein de plusieurs territoires.

3.3.5 Approche multi-niveaux de l'intégration des villes méditerranéennes dans les réseaux des FMN d'agroalimentaire

Ainsi, notre analyse sera menée à différentes échelles spatiales (urbaine, régionale, nationale, continentale) ce qui conduira à souligner les interactions multi-niveaux qui intègrent chaque espace méditerranéen. Nous apprécierons dans un premier temps les stratégies micro des gouvernances des firmes multinationales et nous nous interrogerons sur les formes de réseaux observées pour l'intégration des villes dans le réseau mondial. Nous évaluerons l'attractivité de chaque localité dans le réseau de villes mondial formé par les firmes agroalimentaires et mettrons en évidence la place des relations Europe-Méditerranée dans les réseaux mondiaux. A l'intérieur de cet espace régional, nous identifierons les rôles différenciés des lieux dans l'organisation des groupes. Dans cette approche, l'accent sera mis sur le poids des formes transnationales des réseaux, face aux liens internationaux (traités, accords entre pays), dans le positionnement des lieux dans ces organisations. L'approche multi-échelle, intégrant les différentes dimensions des stratégies de localisation des entreprises, offrira une vision originale de l'articulation des développements locaux des territoires face aux stratégies globales des entreprises.

Partie 2

Intégration des villes selon les stratégies multi-niveaux des firmes multinationales

Cette partie, empirique va nous permettre d'observer les logiques multi-niveaux des firmes multinationales d'agro-alimentaire à l'échelle mondiale puis de la Méditerranée (Rozenblat, 1992 ; 2004). Les firmes multinationales s'implantent au cœur des villes pour leur capacité à générer des économies d'agglomération (Camagni, 1996), en fonction de leur mode de gouvernance, du système économique auquel elles appartiennent et des territoires dans lesquels elles sont implantées (Porter, 1986 ; Rozenblat, 2004). A l'intérieur de ce système, nous allons considérer la firme multinationale comme un double système multi-niveaux, d'une part dans la dimension de la gouvernance de la firme, d'autre part, dans la dimension territoriale :

- Au niveau micro de la gouvernance de la firme, celui des stratégies d'acteurs, le groupe se compose de filiales et diffuse dans tout son réseau un mode de gouvernance, c'est-à-dire une culture d'entreprise, un mode de management, des flux d'information et des moyens humains et matériels. Ces filiales sont organisées en réseau et communiquent entre elles selon leur fonction hiérarchique et fonctionnelle définies au niveau de la gouvernance de la firme (Williamson, 1967 ; Sturgeon, 2008). Des groupes de filiales se forment selon leurs fortes interactions : c'est le niveau méso de la firme. L'ensemble des filiales, coordonnées par le réseau de firme correspond au niveau macro de la firme, que l'on peut replacer dans une compétition avec les autres firmes au sein du système économique.
- Implantées dans les villes, les différentes dimensions de ce système interagissent avec le système territorial. Au niveau micro du système territorial, les firmes interagissent avec tout un réseau d'acteurs économiques, à l'intérieur de leur réseau selon les stratégies définies strictement au niveau de la gouvernance de la firme (hiérarchique), à l'extérieur de la firme (réseau-marché) en contractualisant ou en faisant appel au marché, et avec les acteurs institutionnels locaux (Williamson, 1967) . Au niveau meso, elles articulent les différents contextes territoriaux selon des logiques hiérarchiques et fonctionnelles définies dans le cadre de leur gouvernance. Enfin au niveau macro, elles agissent au sein de l'espace de compétition du système économique.

Grâce à une analyse quantitative multi-niveaux des stratégies des entreprises nous nous interrogerons dans un premier temps sur les stratégies micro et meso des firmes multinationales et la façon dont elles articulent les différentes filiales au sein de leur réseau. Peut-on observer des différences significatives de mode de gouvernance ? Si oui, peut-on définir des facteurs explicatifs de ces modes d'organisation (Chapitre 4) ? Selon les types de firmes que nous avons défini dans le chapitre 4, notre seconde question est de savoir si ces différences organisationnelles se répercutent sur l'intégration des territoires ? Nous observerons, grâce à une agrégation des réseaux de firmes aux villes, leurs organisations territoriales, et nous interrogerons sur le poids des stratégies des firmes face au poids des organisations spatiales. Les seules stratégies des firmes ont-elles la capacité de faire émerger de nouvelles relations dans le système ou sont-elles contraintes par les dimensions internationales du système territorial faites d'accords économiques internationaux et d'héritages socio-spatiaux (chapitre 5) ? Ces observations nous permettront de nous interroger sur l'intégration des villes méditerranéennes selon ces deux dimensions multi-niveaux transnationales des firmes agroalimentaires (Chapitre 6) ?

Chapitre 4

Stratégies transnationales des réseaux des firmes multinationales du secteur agroalimentaire

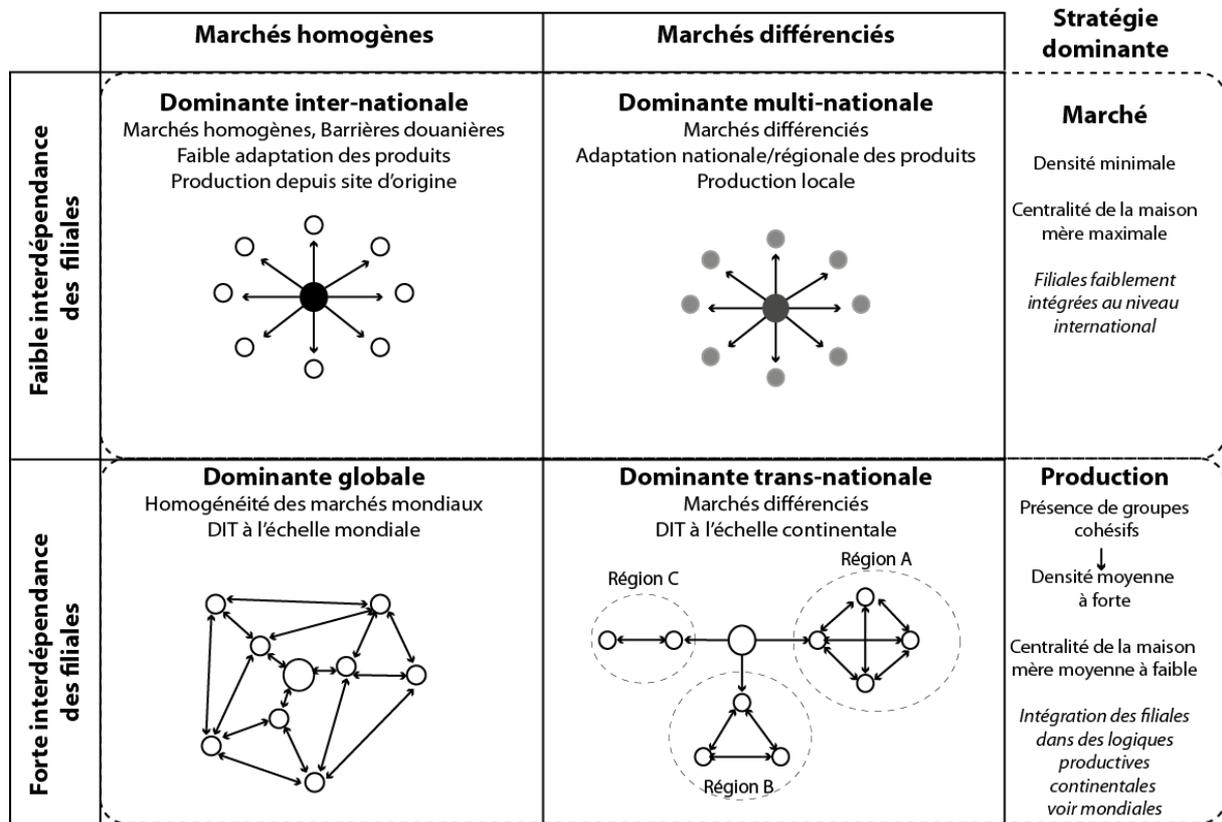
Les formes organisationnelles produites par les réseaux de firmes participent directement à l'intégration des villes dans le système de villes. En effet, chaque filiale occupe une position particulière dans un réseau de firme : sa position peut être centrale ou périphérique, au cœur d'un réseau dense ou isolé, à rayonnement local, national ou international. La position de la filiale dans le réseau de la firme lui donne accès à des ressources humaines, matérielles et financières particulières. La firme alloue ainsi à la filiale un capital social qui participe plus largement à l'intégration de la ville d'implantation dans un système de villes (Pumain et al, 1989). D'autre part, chaque groupe est soumis à des contraintes de gouvernance, territoriales et économiques pour la gestion de son réseau (Porter, 1986 ; Rozenblat, 2004).

Différents facteurs participent à la forme d'organisation de ces réseaux de firmes. En 1969, Perlmutter a déjà démontré comment les modes d'organisation des firmes évoluaient en fonction de la croissance même des firmes. Celles-ci se développent ainsi d'abord sur leur marché domestique, puis s'internationalisent selon des logiques multi-domestiques, c'est-à-dire qu'elles s'implantent dans des pays proches des filiales pour la commercialisation de leurs produits, et rationalisent ensuite les relations entre les filiales étrangères en divisant les tâches selon des logiques multinationales à transnationales. Les filiales étrangères s'affranchissent progressivement de la maison-mère et sont ainsi davantage en relation les unes avec les autres, selon des divisions régionales ou par activités (Perlmutter, 1969 ; Dicken, 1992). Ainsi, selon des stratégies d'organisation orientées vers des marchés ou vers de la production, ou selon les niveaux d'homogénéité des marchés, les firmes adopteront finalement différentes formes (Fig. 4.1).

Les contraintes économiques sont liées à la nature du produit et à la demande des marchés. Ainsi, la nature du produit et les contraintes culturelles au sein des différents marchés définissent les dimensions géographiques de sa production. S'ajoute à cette contrainte économique, des contraintes territoriales liées à la distance physique entre les filiales et aux barrières tarifaires et non tarifaires qui représentent des freins à l'exportation des produits et donc à l'internationalisation des activités de la firme. Enfin, le dernier facteur de différenciation des réseaux de firmes identifié est la dimension culturelle des modes de

gouvernance : les différentes structures juridiques nationales et les cultures managériales des firmes participent à cette différenciation internationale (Mead, 1998 ; Bartlett et Ghoshal, 1998 ; D'Iribarne, 2005).

Figure 4.1 : *Typologie des formes organisationnelles des réseaux de firmes multinationales*



©Gautier B, 2011

Sources: Gautier B. ,2010, d'après les typologies de Perlmutter, 1969 et Bartlett et Ghoshal, 1998

Afin de mettre en évidence les facteurs de différenciation du déploiement de ces acteurs que sont les groupes (ou réseaux) d'entreprises multinationales, nous devons examiner en tant que tels, selon ces différentes dimensions stratégiques, les modes de gouvernance des groupes.

Pour ce faire, nous avons construit une base de données sur les groupes agroalimentaires (4.1). Nous évaluerons dans un premier temps le degré d'hétérogénéité des firmes agroalimentaires, afin de mesurer les dimensions socio-économiques de chaque groupe (4.2). Puis, grâce à une analyse des réseaux de filiation, nous déterminerons les modes de gouvernance de chaque groupe (4.3). Enfin, observerons les dimensions géographiques des

activités agroalimentaires (4.4). Nous mettrons en évidence dans chacune de ces parties les facteurs socio-économiques, territoriaux ou managériaux, qui contribuent le plus à leur mode d'organisation. A partir de ces facteurs, nous réaliserons une typologie des modes de gouvernance des firmes multinationales agroalimentaires qui nous permettra de nous interroger sur la capacité qu'ont ces différents modes d'organisation des groupes multinationaux, d'intégrer les villes et les territoires dans les réseaux globaux (4.5).

4.1 Construction de la base de données sur les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires

Le rôle croissant des entreprises multinationales dans l'économie mondiale de ces dernières décennies a motivé l'amélioration de leur suivi, à travers la production de nouvelles sources d'informations à l'échelle internationale par des organisations institutionnelles internationales (CNUCED, OCDE) ou par des bureaux d'études privés (BCG, Kompass, Dun & Bradstreet, Bureau Van Dijk...). Ces différentes sources offrent des visions variées de ces entreprises que nous aborderons d'abord par les définitions juridiques délimitant les activités des groupes multinationaux (4.1.1). A partir de ces définitions, nous avons comparé plusieurs bases de données sur les réseaux d'entreprises (4.1.2), puis nous avons extrait et construit une base de données sur les firmes multinationales agroalimentaires (4.1.3).

4.1.1 Définitions entreprises, firmes, groupes, filiales

Les réseaux d'entreprises multinationales se définissent à différents niveaux :

- le groupe qui se compose d'un ensemble d'entreprises organisées selon des liens de filiation.
- Une entreprise (ou firme) est une entité économique qui jouit de sa propre autonomie juridique (INSEE, 2011). Elle peut se comprendre comme « *un système avec une structure (locaux, personnels) et un réseau de flux (physiques, financiers et d'informations). C'est un système ouvert : Elle est en relation avec son environnement économique, technique, institutionnel, culturel, etc. qui est évolutif* » (Rozenblat, 2004 ; p 16).
- Lorsque l'entreprise est contrôlée à plus de 50% par une autre entreprise, l'entreprise détenue est qualifiée de filiale (INSEE, 2011).
- Une entreprise (ou firme) multinationale est une entreprise qui possède au moins un filiale située à l'étranger (INSEE, 2011).

Définition internationale de la CNUCED-2011

Les **firmes multinationales** sont des entreprises, dotées d'une personnalité morale ou non, comprenant la maison-mère et ses filiales. Une maison mère est définie comme une entreprise qui contrôle des actifs d'autres entreprises dans des pays étrangers, en détenant une certaine part d'actions.

Une participation de 10% ou plus des parts de l'entreprise ou des droits de vote pour une entreprise est normalement considéré comme le seuil de contrôle des actifs (dans certains pays, un seuil de participation supérieur à 10% est utilisé. Par exemple, au Royaume-Uni, un seuil de participation de 20% ou plus est utilisé depuis 1997)-

Une **filiale étrangère** est une entreprise au sein de laquelle un investisseur, résident d'un autre pays, détient une participation qui lui permet d'avoir un intérêt durable dans le management de l'entreprise (une participation de 10% ou plus)

Sources : traduit de CNUCED (2011) : <http://www.unctad.org/>

Définition française de l'INSEE-2011

Un groupe de sociétés est une entité économique formée par un ensemble de sociétés qui sont soit des sociétés contrôlées par une même société, soit cette société contrôlante. Contrôler une société, c'est avoir le pouvoir de nommer la majorité des dirigeants. Le contrôle d'une société A par une société B peut être direct (la société B est directement détentrice de la majorité des droits de vote au conseil d'administration de A) ou indirect (B a le contrôle de sociétés intermédiaires C, voire D, E, etc. à qui elle peut demander de voter d'une même façon au conseil d'administration de A, obtenant ainsi la majorité des droits).

La définition statistique française actuellement en vigueur retient comme critère de contrôle pour définir les contours des groupes la majorité absolue des droits de vote.

On définit :

- **le contour restreint ou « noyau dur » du groupe** comme l'ensemble des sociétés détenues directement ou indirectement à plus de 50 % par une société mère, tête de groupe ; la société mère n'est détenue majoritairement, ni directement ni indirectement, par aucune autre société. Dans cette définition, les groupes forment des ensembles disjoints deux à deux ;

- **le contour élargi d'un groupe** comme l'ensemble des sociétés dont le groupe détient des participations, quel que soit le taux de détention ; de ce fait les contours élargis des différents groupes ne forment pas une partition et une société peut appartenir au contour élargi de plusieurs groupes.

L'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

Une filiale est une entreprise détenue à plus de 50% par une autre entreprise.

Sources : INSEE (2011) : <http://www.insee.fr/fr/methodes/>

Cependant, il n'existe actuellement pas de définition juridique délimitant les pourtours exacts des groupes et donc de leur responsabilité juridique internationale (Encadré 4.1). La définition internationale de la CNUCED propose un seuil de 10% de participation d'une entreprise dans une filiale pour définir l'appartenance de la filiale à un groupe tandis que la définition française de l'INSEE (2011) définit un noyau dur pour les filiales possédées à plus de 50% et un contour élargi du groupe pour toutes les autres entreprises dans lesquelles le groupe a une participation, et ne considère comme filiale que les entreprises possédées à plus de 50% par le groupe. Le noyau dur ne pose aucune ambiguïté puisque le groupe détient plus de 50% de la filiale et donc la majorité des droits de vote au sein la filiale. En dessous de ce seuil, le contrôle de l'entreprise se partage entre différents acteurs qui peuvent être égalitaires dans le cas de joint-venture, majoritaires par un jeu complexe de participations au sein même des filiales du groupe, ou minoritaires.

Il existe de nombreuses formes contractuelles et juridiques organisant les relations entre deux filiales (Powell, 1990). Afin de mesurer le degré d'intégration d'une filiale au sein d'un groupe, un système de normes comptables internationales a été défini (*International Financial Reporting Standards*, 2005). Ce système de normes internationales, mis en place par le Bureau des standards comptables internationaux (IASB), est basé sur la notion de contrôle d'un groupe sur une autre entité économique. Ainsi un exercice comptable, appelé consolidation, est réalisé chaque année par les entreprises cotées en bourse. L'objectif de la consolidation est de décrire l'activité économique du groupe et de toutes ses filiales contrôlées directement ou indirectement par le biais de filiales intermédiaires. La consolidation met en évidence les performances économiques du groupe.

Tableau 4.1 : *Périmètres de consolidation et structures des réseaux de filiation*

Participation	Rôle de la société-mère	Dimension
> 50%	Pouvoir de décision fort de la société-mère sur ses filiales	Intra-firme (noyau dur)
20% ≥ x ≥ 50%	Participation significative de la société mère dans le réseau. Co-participations. Filiales consolidées	Inter-firmes (contour élargi)
x < 20%	Participation minoritaire de la société mère dans le réseau.	

©Gautier B, 2010

Sources : Gautier B, 2010 d'après IFRS, 2005 ; INSEE, 2011

Le contrôle qu'exerce une société mère sur une filiale est défini par le pourcentage d'intérêts, soit la part de capital détenu, par une société-mère dans une filiale, directement ou indirectement. A partir de ce pourcentage d'intérêts, un pourcentage de contrôle est calculé, définissant les droits de vote de chaque investisseur dans la filiale. Ce pourcentage de contrôle décrit le pouvoir détenu par la société mère pour définir les orientations stratégiques de la filiale. Ainsi les réseaux de filiation de chaque groupe représentent des réseaux de pouvoir hiérarchisés. Plusieurs seuils d'intégration ont été définis par les normes comptables internationales en fonction du type de contrôle exercé par la société mère, de façon directe ou indirecte sur ses filiales (Tab 4.1). Ils définissent le périmètre d'intégration d'une filiale au sein d'un groupe.

Toute firme cotée en bourse doit fournir publiquement les informations de son périmètre consolidé, afin que les actionnaires évaluent les performances économiques du groupe. Il est ainsi possible de recueillir des données sur les filiales des groupes et leurs localisations nationales.

4.1.2 Evaluation des bases de données sur les réseaux de filiation

Dès 1972, l'équipe de Jean-Louis Rastoin (IAMM- CIHEAM) a collecté des informations sur les 100 premiers groupes agroalimentaires mondiaux. La base de données Agrodata a été entretenue, grâce aux rapports de gestion des entreprises multinationales jusqu'en 2002, par les équipes de l'IAMM et permettait d'évaluer les performances et les réorganisations des firmes agroalimentaires.

Un travail d'enquête similaire d'enquête auprès des groupes a été réalisé par Céline Rozenblat (1992) qui, dans son travail de thèse a recensé les réseaux de filiation des 300 premiers groupes multinationaux tous secteurs confondus.

Ce travail fastidieux est aujourd'hui réalisé par des cabinets d'études. Les trois plus grands cabinets sont Dun and Bradstreet, Kompass et le Bureau Van Dijk. Dun & Bradstreet propose la base de données « *Global family Linkages* » mais ne recense que 1% du total des filiales mondiales, avec des données qui se sont avérées aberrantes après quelques vérifications (Rozenblat, Cicille, 2003). La base Kompass a également pu être évaluée :

celle-ci est constituée des inscriptions payantes d'entreprises dans l'annuaire, et est donc incomplète sur les réseaux de filiation (Benaroya et Bourcieu, 2003).

Depuis 2003, le Bureau van Dijk développe la base de données Orbis sur les réseaux de filiation. Un travail de vérification entre les rapports de gestion et la base de données Orbis a été réalisé entre 2004 et 2005 au sein de la Maison de la Géographie à Montpellier, grâce notamment aux enquêtes menées par Patricia Cicille, Céline Rozenblat, Selma Tozanli, Charles Bohan et moi-même. En comparant systématiquement l'information de la base ORBIS avec les informations que nous pouvions réunir à partir des rapports annuels publiés sur le WEB pour une dizaine de groupes, nous avons pu vérifier que la base Orbis, était effectivement bien plus fiable et complète que les autres bases. Depuis 2005, d'ailleurs, leur activité et leur renommée se sont largement accrues et leur fiabilité est maintenant reconnue, grâce à leur sérieux et à leur propre évaluation de la fiabilité de la base par pays.

La base de données Orbis recueille tous les liens de filiations des entreprises, dès lors que la société-mère possède un contrôle significatif au sein de l'entreprise investie, conformément à l'exercice comptable de consolidation (IFRIS, 2010). Pour chaque entreprise, Orbis fournit des informations sur :

- son activité, selon les classification NACE ;
- sa localisation exacte : adresse, ville, pays ;
- le taux de participation de la filiale au sein d'autres entreprises.

Orbis présente néanmoins un manque d'informations au niveau des taux de participation des filiales, des codes activité NACE et des adresses exactes des entreprises. D'après notre travail sur le secteur agroalimentaire, nous estimons qu'il manquait plus de 50% de ces informations que nous avons tenté de compléter manuellement (la nationalité de l'entreprise est dans tous les cas renseignée, ce qui a facilité le travail de recherche d'adresses). Nous avons travaillé sur la version 2010 de la base de données Orbis et avons complété principalement les informations manquantes sur les localisations grâce à des recherches internet. En revanche, les informations sur les codes NACES de chaque filiale et sur les taux de participation sont en l'état seulement disponibles pour les plus grandes entreprises et donc inexploitable. Le lien de filiation existant entre deux entreprises est toutefois significatif du contrôle d'une entreprise sur une autre selon les définitions juridiques internationales.

4.1.3 Construction de la base de données

La première étape de la construction de la base de données a consisté à identifier les entreprises agroalimentaires qui ont les plus gros chiffres d'affaire à l'exercice comptable 2009 ; et ce indépendamment de leur position hiérarchique dans le réseau de filiation. Cette étape nous a posé deux problèmes majeurs : d'une part la structure de la base de données Orbis, et d'autre part la diversité des activités au sein-même du secteur agroalimentaire.

En effet, la base de données Orbis présente une structure hiérarchique avec à son sommet des entreprises qualifiées de « *Ultimate Owner* » qui correspondent à des entités économiques indépendantes, en ce sens qu'elles ne sont possédées par aucune autre entité économique, et ce quelque soit le niveau de participation d'un groupe sur un autre. Ainsi un groupe possédé à 0.5% par une holding financière, ou dans lequel un Etat a une participation (selon une stratégie de portefeuille) n'est plus identifié en tant que « *Ultimate Owner* » de son groupe, mais puisqu'il se trouve sous contrôle de la holding financière ou de l'Etat, ce sont ces derniers qui sont définis comme les « *Ultimate Owner* » du groupe. De ce fait, par le jeu des liens entre les entreprises, la plupart sociétés-mères des groupes multinationaux ne sont pas identifiées dans la base Orbis comme les « *Ultimate Owner* ». Il a donc fallu reconstituer les réseaux et identifier nous-même les réels « *Ultimate owners* ».

La seconde difficulté rencontrée avant l'extraction des données était liée au fait que les activités agroalimentaires ne sont pas exclusivement possédées par des groupes agroalimentaires. Par exemple, le groupe *Unilever*, 3^{ème} groupe agroalimentaire mondial, est spécialisé en produits agroalimentaires, mais aussi en produits d'entretien ménagers courants. Le deuxième leader mondial agroalimentaire: *Kraft Foods*, était contrôlé jusqu'au 30 mars 2007 par le consortium *Altria* qui détenait de nombreux groupes de secteurs divers.

La structure en réseau de la base de données et l'approche sectorielle, rendaient donc impossible toute extraction automatique des groupes agroalimentaires par les codes NACE et toute extraction automatique au niveau des « *Ultimate Owner* » tels qu'ils sont définis par le Bureau Van Dijk.

Nous avons sélectionné, dans un premier temps les 250 plus grosses filiales agroalimentaires en fonction de leur code NACE et de leur chiffre d'affaires, et ce, quelque soit leur position dans la hiérarchie Orbis (Fig. 4.2.a).

Parmi ces 250 filiales, certaines sont des sociétés mères de groupes agroalimentaires, d'autres des filiales de groupes agroalimentaires ou encore des filiales de groupes diversifiés (Fig.4.2.a). L'objectif de cette deuxième étape est de regrouper les 250 filiales selon leur groupe d'appartenance (Fig.4.2.b).

Afin d'identifier les plus grands groupes agroalimentaires, nous avons suivi une logique d'abord ascendante des réseaux de filiation pour identifier à quelle société mère était attachée chaque filiale (1), puis descendante à partir des sociétés-mères sélectionnées pour extraire leur réseaux de filiation complet (2).

Figure 4. 2.a: *Sélection des 250 premières filiales agroalimentaires en fonction de leur chiffre d'affaires*

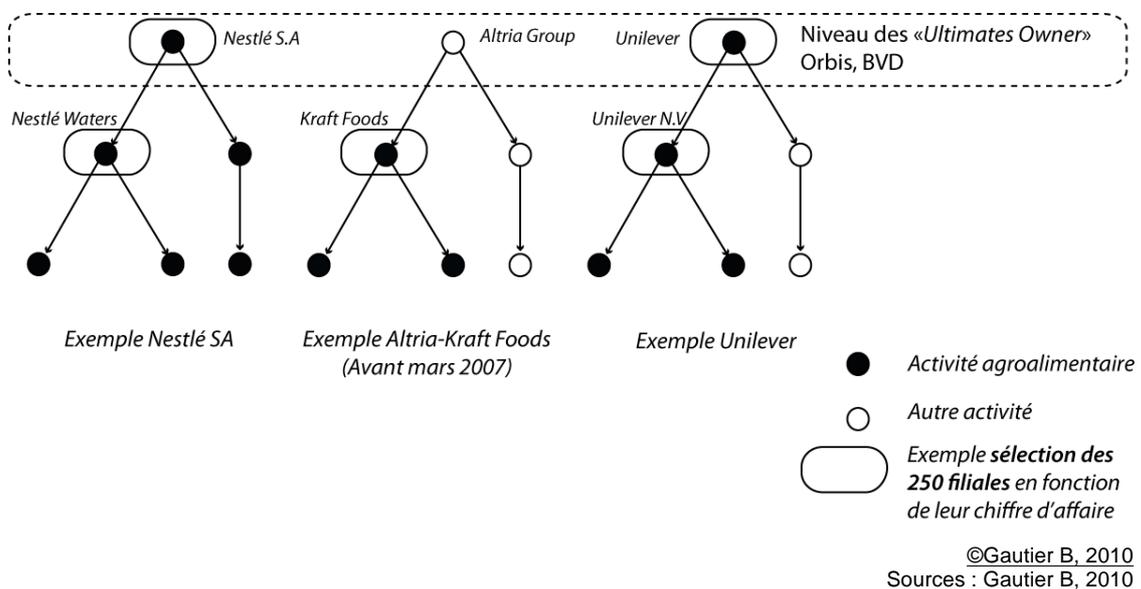
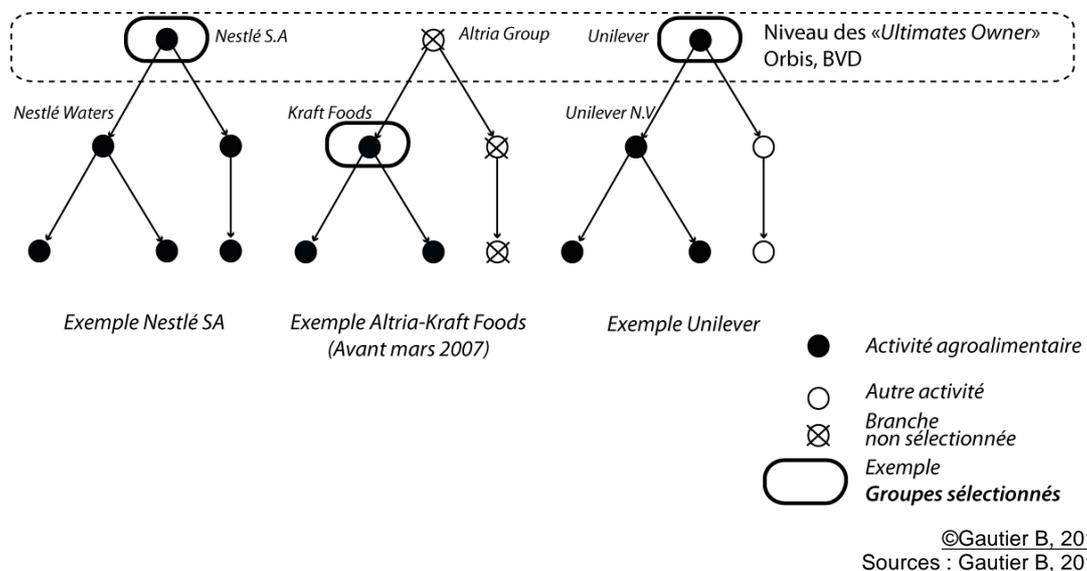


Figure 4. 2.b: *Sélection des groupes agroalimentaires*



1- logique ascendante :

Afin de définir le groupe, nous avons suivi une logique ascendante avec un seuil strictement supérieur à 50%. Ce seuil de 50% nous a permis d'éviter les appartenances multiples d'une filiale à plusieurs groupes. Si nous avons défini un seuil inférieur à 50%, certaines filiales auraient pu appartenir à plusieurs groupes, et nous n'aurions pas pu identifier de groupe majoritaire.

Au cours de cette étape, il résulte que les 250 plus grosses filiales agroalimentaires initiales, en terme de chiffre d'affaires, étaient regroupées en 92 groupes avec un seuil de participation strictement supérieur à 50% (Annexe 1).

2- logique descendante :

Une fois ces 92 groupes identifiés (Annexe 2), nous avons redescendu la hiérarchie des filiations successives, en prenant bien garde de ne considérer que les branches agroalimentaires des compagnies. Cette fois, nous n'avons pas retenu de seuil d'appartenance, et donc une filiale peut bien appartenir à plusieurs groupes.

La base de données finalement obtenue, se compose d'environ 19 000 filiales appartenant à 92 groupes. La structure du fichier final est une matrice orientée, où chaque relation de filiation est décrite sur une ligne où sont indiquées les informations concernant le *owner* (maison-mère), la *subsidiary* (filiale). Au total, le fichier comprend environ 22 000 lignes, soit 22 000 liens de filiation entre les 19 000 filiales. En effet, si un « *owner* » peut posséder plusieurs filiales, des filiales peuvent bien entendu également être possédées par plusieurs *owners*, sans compter d'éventuelles participations croisées.

Nous avons ajouté à cette information, une localisation continentale des filiales et des groupes. La définition continentale retenue correspond à une définition large des continents. Nous avons en effet retenu la définition ONU des délimitations continentales qui correspondent à une définition physique des continents. Nous sommes conscients qu'une définition économique, en fonction des zones de libre-échange aurait été plus appropriée, or nous avons constaté d'une part que ces zones de libre-échange se superposaient, et d'autre part que l'agriculture et les matières premières agricoles, qui sont essentiels dans les logiques agroalimentaires, pouvaient constituer des cas particuliers à l'intérieur ces zones de libre-échange. Les matières premières agricoles sont à ce titre protégées dans le cadre de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

Nous avons défini le secteur agroalimentaire selon les codes NACE, selon la nomenclature révisée de 2006 Rev.2.1, qui correspondent à la nomenclature européenne des activités économiques. Ce code est un code à 5 positions, soit 5 chiffres qui décrivent l'activité économique selon une structure emboîtée d'un premier code lettre et de 4 codes chiffrés (Eurostat, 2008) (Tab. 4.2).

Tableau 4.2 : Codes NACE retenus des activités agroalimentaires

NACE	Activités
10.11	Transformation et conservation de la viande de boucherie, à l'exclusion de la viande de volaille
10.12	Transformation et conservation de la viande de volaille
10.13	Préparation de produits à base de viande ou de viande de volaille
10.2	Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques
10.311	Transformation et conservation de pommes de terre
10.312	Fabrication de préparations surgelées à base de pommes de terre
10.32	Préparation de jus de fruits et de légumes
10.391	Transformation et conservation de légumes, sauf fabrication de légumes surgelés
10.392	Transformation et conservation de fruits, sauf fabrication de fruits surgelés
10.393	Fabrication de légumes et de fruits surgelés
10.41	Fabrication d'huiles et de graisses
10.42	Fabrication de margarine et de graisses comestibles similaires
10.51	Exploitation de laiteries et fabrication de fromage
10.52	Fabrication de glaces de consommation
10.61	Travail des grains
10.62	Fabrication de produits amylacés
10.711	Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche
10.712	Fabrication artisanale de pain et de pâtisserie fraîche
10.72	Fabrication de biscuits, de biscottes et de pâtisseries de conservation
10.73	Fabrication de pâtes alimentaires
10.81	Fabrication de sucre
10.82	Fabrication de cacao, de chocolat et de produits de confiserie
10.83	Transformation du thé et du café
10.84	Fabrication de condiments et d'assaisonnements
10.85	Fabrication de plats préparés
10.86	Fabrication d'aliments homogénéisés et diététiques
10.89	Fabrication d'autres produits alimentaires n.c.a.
10.91	Fabrication d'aliments pour animaux de ferme
10.92	Fabrication d'aliments pour animaux de compagnie
11.01	Production de boissons alcooliques distillées
11.02	Production de vin (de raisin)
11.03	Fabrication de cidre et de vins d'autres fruits
11.04	Production d'autres boissons fermentées non distillées
11.05	Fabrication de bière
11.06	Fabrication de malt
11.07	Industrie des eaux minérales et autres eaux embouteillées et des boissons rafraîchissantes

©Gautier B, 2011
Sources : Eurostat, 2008

Dans cette nomenclature, le secteur agroalimentaire est défini :

- Dans la section C des industries manufacturières
- Dans les divisions « 10 : industries alimentaires » et « 11 : Fabrication de boissons »
- La division 10 se subdivise en 9 groupes ; et la division 11 ne se compose que d'un seul groupe.

Dans la base Orbis, le code NACE est attribué à chaque entreprise individuelle en fonction de l'activité qui contribue le plus à la création de valeur ajoutée totale de l'unité. Un code NACE secondaire peut être attribué si l'unité a une seconde activité indépendante de la première qui rentre en compte dans sa valeur ajoutée. Cette activité secondaire doit se différencier de l'activité principale. En ce sens, Eurostat (2008) ne considère pas comme étant une activité secondaire les activités dites auxiliaires, telles que les activités de recherche et développement, de comptabilité, de promotion (etc...) qui participent directement à la création de valeur ajoutée de l'activité primaire.

Au final, nous obtenons une base de données qui décrit les réseaux des 92 premiers groupes agroalimentaires mondiaux par leur chiffre d'affaires, qui se compose d'environ 20 000 liens de filiation pour 19 000 filiales, localisées au sein de 2 250 agglomérations urbaines dans le monde (agglomérations urbaines comparables exposées plus loin au chapitre 5).

4.2. Dimensions géographiques, économiques et sociales des systèmes de gouvernance du secteur agroalimentaire

Le secteur agroalimentaire est un secteur économique hétérogène où les firmes sont très différentes selon leur origine géographique, leur taille ou leur filière précise. Avant de s'interroger sur le rôle de ces facteurs de différenciation pour l'intégration et le développement des territoires, il convient d'identifier au préalable leur rôle dans les stratégies des entreprises. Ainsi, les réseaux des 92 premiers groupes mondiaux vont être observés dans un premier temps, en les différenciant selon leur origine géographique et la localisation de leurs filiales (4.2.1), selon leur taille (4.2.2) et selon leurs branches d'activités principales (4.2.3).

4.2.1 Localisation des industries agroalimentaires

Les localisations observées aujourd'hui tiennent pour beaucoup de l'ancienneté et de l'ampleur de la mondialisation passées de ce secteur. Rappelons que le secteur agroalimentaire est le premier secteur manufacturier mondial en terme de chiffre d'affaires, il représente 23% de la production manufacturière mondiale (Rastoin, Tozanli, Ghersi, 2003). Apparu à la fin du 18^{ème} siècle, il fait également parti des secteurs manufacturiers les plus anciens avec l'automobile, la chimie et le textile. Ainsi le secteur agroalimentaire est considéré comme un secteur mature dans les pays de la Triade capitaliste (Vernon, 1979; Malassis, 1988), c'est-à-dire que les marchés agroalimentaires de la triade capitaliste ont atteint un seuil maximal de consommation agroalimentaire, tandis que continuent de se diffuser des filiales dans de nouveaux créneaux sectoriels (comme les produits « bios » ou les alicaments), ou de nouveaux marchés d'aires géographiques émergentes.

Il faut donc replacer l'industrie agro-alimentaire contemporaine dans le cadre de cette diffusion qui s'est opérée depuis plusieurs siècles (4.2.1.a). Nous identifierons ses centres et ses périphéries (4.2.1.b), ainsi que les facteurs d'attractivité des maisons-mères et des filiales (4.2.1.c).

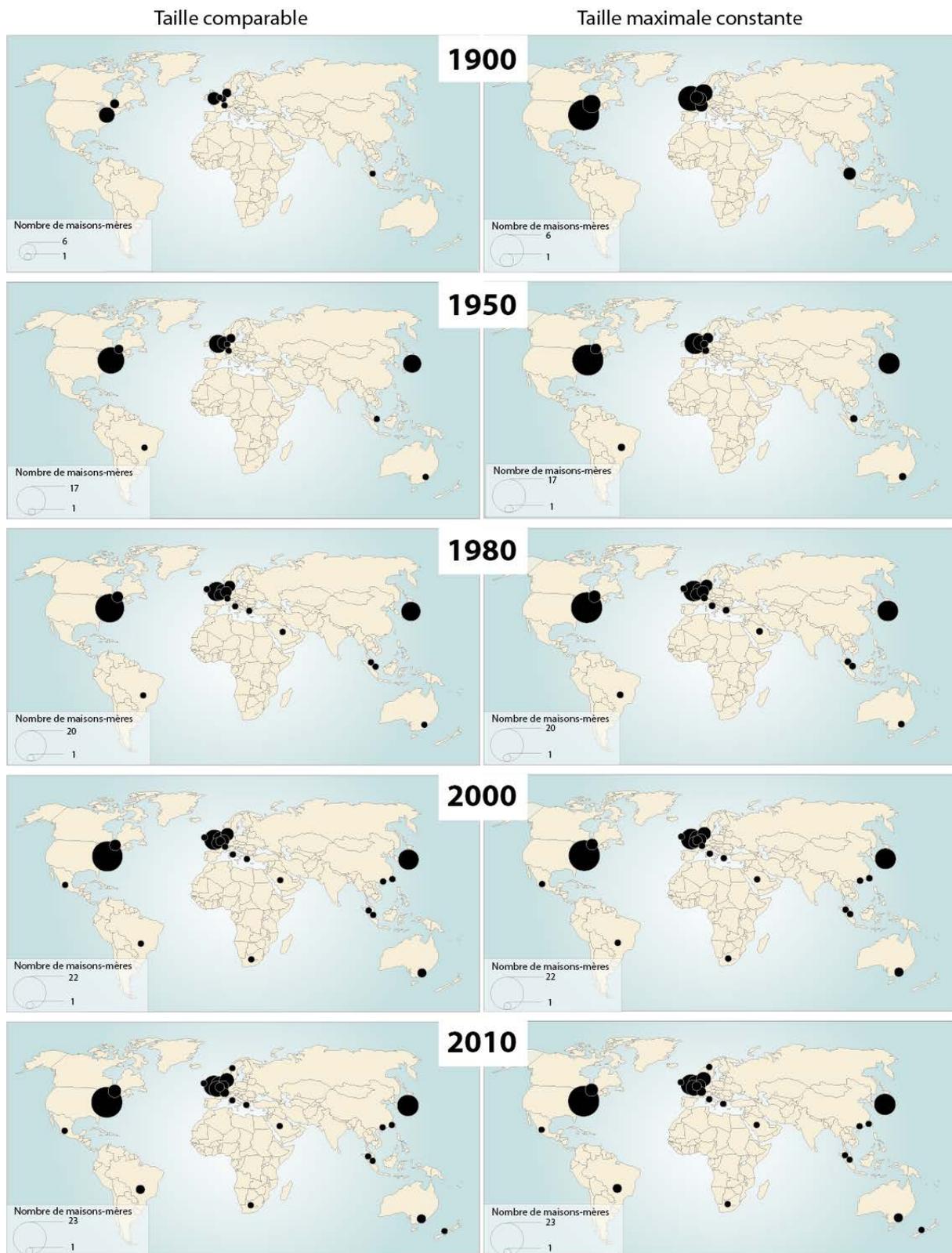
4.2.1.a Localisation des maisons mères et des filiales agroalimentaires

Même si l'on situe les débuts de l'industrie agroalimentaire à l'apparition des premières techniques de conservation longue durée des aliments (brevet de la boîte de conserve en 1810) (Rastoin, 2000), c'est véritablement à partir de la fin du XIX^{ème} siècle qu'elle a pris son essor, en lien avec l'industrialisation, l'accroissement des revenus par habitants et l'urbanisation des modes de vie, ne permettant plus la transformation des produits alimentaires à domicile. Nous avons reconstitué à partir d'une enquête les dates de création des groupes présents dans notre base de données (Bureau Van Dijk, 2010 ; Kompass, 2011). Cette information nous offre une vision chronologique l'émergence des groupes agroalimentaires (fig.4.3). La même information a été représentée deux fois en parallèle : une première fois avec des tailles de cercles comparables d'une période à l'autre ou l'on se rend compte des ordres de grandeur croissants ; une seconde fois avec des tailles de cercles où le maximum a été fixé de manière constante afin de se souligner les hiérarchies spatiales des distributions à chaque période.

Il n'est pas étonnant d'observer, sur la figure 4.3, que les premières grandes firmes agroalimentaires sont localisées en Europe et en Amérique du Nord à la fin du XIX^{ème} siècle, berceaux de la révolution industrielle. En 1900, les Etats-Unis et le Canada comptent ensemble 8 maisons mères agroalimentaires ; et les pays européens en totalisent 9. Déjà, dès le début du XX^{ème} siècle, les firmes agroalimentaires sont implantées à proximité des marchés et accompagnent les processus d'urbanisation.

A la fin du XIX^{ème} siècle, le Japon connaît une révolution industrielle sans précédent. Celle-ci repose sur une politique de modernisation du Japon lors de l'ère Meiji (1868-1912). En quelques décennies, le pays abandonne ses structures agricoles féodales pour des techniques agricoles industrielles, et voit apparaître conjointement les premiers Zaibatsu, qui représentent des groupes industriels appartenant à de grandes familles, liés entre eux par des participations croisées. Ainsi dès 1950, le Japon apparaît comme la troisième puissance agroalimentaire mondiale (Fig 4.3).

Figure 4. 3: Localisation des maisons mères des firmes agroalimentaires par pays : évolution de 1900 à 2010



©Gautier B, 2011
Données: *Kompass*, 2011; *Orbis*, Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Au cours des années 1960, les foyers des pays de la Triade s'équipent progressivement de réfrigérateurs. Cette avancée technologique libère les consommateurs des corvées quotidiennes d'approvisionnement alimentaire et permet l'apparition des premiers supermarchés. A partir de cette période, le marché agroalimentaire progresse rapidement pour devenir mature au sein des pays pionniers de l'industrie agroalimentaire, de la Triade capitaliste.

Lors de la seconde moitié du XXème siècle, ce modèle industriel agroalimentaire se diffuse progressivement à la périphérie des pôles initiaux, notamment vers l'Europe du Sud : Italie et Grèce. Quelques unes des plus grandes firmes internationales apparaissent plus loin, en périphérie, dans l'hémisphère sud, Brésil, Mexique, Afrique du Sud, Malaisie, etc...

En 2010, la majorité des maisons mères des firmes multinationales demeurent originaires des pays de la Triade. Les Etats-Unis dominent le classement par pays puisqu'ils accueillent 23 maisons mères sur les 92 groupes présents dans la base de données. Le second est le Japon qui accueille 11 maisons mères, puis le Royaume-Uni avec 10 sièges (Fig. 4.3).

La répartition continentale des maisons mères montre la prépondérance de l'Europe avec 39 sièges, soit 43 % du total des maisons mères, suivi de l'Amérique du Nord avec 32% (Tab. 4.3). Ces deux continents accueillent au total les deux tiers des 92 plus grands sièges sociaux agroalimentaires en terme de chiffre d'affaires. Ainsi, les réseaux de filiation sont dominés par les pays de la Triade, les principales décisions sont prises au sein des maisons mères dans ces pays.

Tableau 4.3: *Part de localisation des maisons-mères et des filiales par continent en 2010 (en %)*

Continents	Nb Sièges	% Sièges	Nb filiales	% Filiales
Afrique	1	1.1	717	4.2
Asie	16	17.4	2311	13.4
Europe	39	42.4	9841	57.1
Amérique du Nord	30	32.6	2855	16.6
Océanie	3	3.3	748	4.3
Amérique du Sud	3	3.3	766	4.4
Total	92	100	17238	100

©Gautier B, 2011
Sources : Gautier B, 2011, d'après Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

La localisation des filiales est évidemment beaucoup plus diversifiée que les sièges (parce que plus nombreuses et diffuses), bien que la majorité des filiales soit concentrée au sein des pays d'origine de l'industrie agroalimentaire (Fig. 4.4. et Tab.4.3). On observe ainsi une forte concentration des filiales agroalimentaires au sein des pays européens. En effet, le continent européen accueille à lui seul 58% des filiales agroalimentaires des 92 premiers groupes agroalimentaires (Tab. 4.3), suivi du continent nord-américain (16%) et de l'Asie (13%). Le premier pays d'accueil des filiales agroalimentaires est le Royaume-Uni qui concentre 3 039 filiales, soit 17% du total des filiales de notre échantillon. Le second est les Etats-Unis qui accueillent 10% des filiales.

Cette relation met en évidence les jeux de pouvoirs continentaux. Il existe en effet une corrélation positive entre la localisation des maisons-mères et la localisation des filiales à l'échelle nationale (0.77) et à l'échelle continentale (0.87). Ces corrélations nous ont permis de mettre en évidence la surreprésentation de maison-mères par rapport à la proportion de filiales attendues et inversement, certains continents accueillent davantage de filiales par rapport à la part de groupes qu'ils accueillent (Fig.4.4).

Figure 4. 4: *Relation entre la localisation des maisons-mères et des filiales par pays*

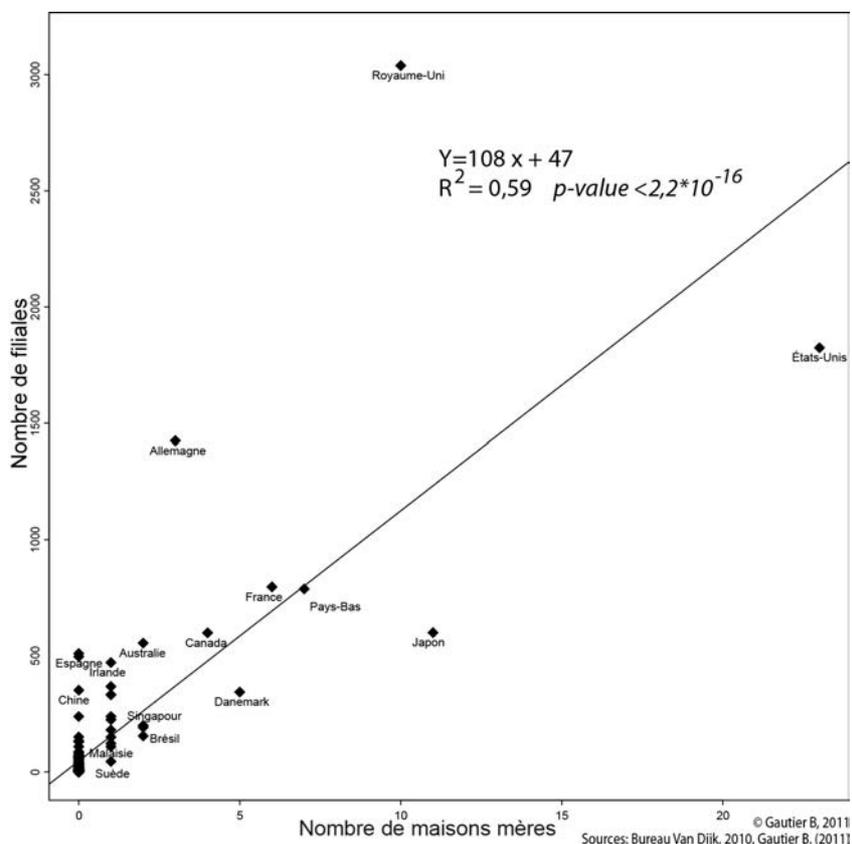
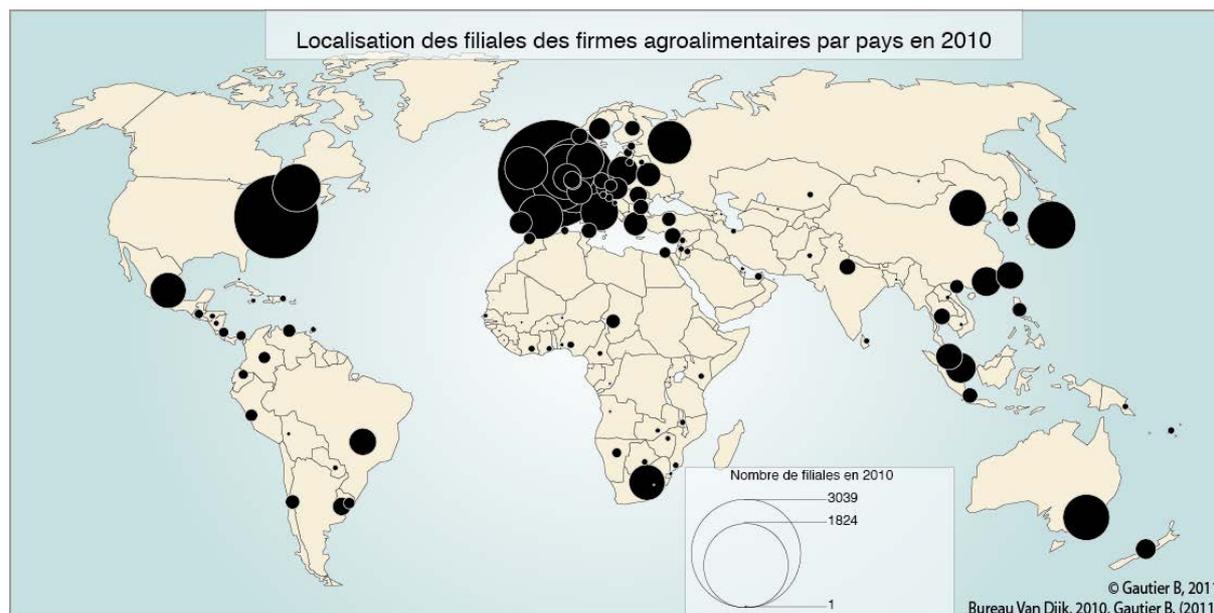


Figure 4. 5: *Localisation des filiales des groupes agroalimentaires en 2010*



©Gautier B, 2011
Sources : Gautier B, 2011, d'après Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

On peut ainsi identifier **un premier groupe de continents peu attractifs et plutôt « dominés »** par les groupes d'autres continents. Ce groupe se compose de l'Océanie, de l'Amérique du Sud et de l'Afrique. Ils présentent une faible part d'accueil de filiales et de maisons-mères à l'échelle mondiale. Les maisons mères sont sous-représentées par rapport au nombre de filiales présentes. On peut donc s'attendre à ce que ces continents soient davantage investis par des firmes agroalimentaires d'autres continents (Fig.4.5).

L'Amérique du Nord et l'Asie se présentent comme des **continents plutôt dominants**. La part de maison mères présentes au sein de ces continents est surreprésentée par rapport à la part de filiales qu'ils accueillent.

Enfin, l'Europe se distingue de ces continents puisque, malgré sa sous-représentation en maison mères par rapport à ses filiales, elle accueille plus de 40 % des maisons mères de notre échantillon et 58% des filiales, on peut donc considérer qu'elle est un **continent attractif** pour les firmes agroalimentaires, et ce quelle que soit leur origine continentale.

Ainsi cette classification met en évidence l'attractivité des continents dans les logiques agroalimentaires internationales. L'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie représentent des moteurs pour l'industrie agroalimentaires. Les groupes originaires d'Amérique du Nord ont

une position dominante, et l'Europe qui accueille 57% des filiales des groupes agroalimentaires est un territoire attractif. L'Amérique du Sud, l'Océanie et l'Afrique ont un poids très faible dans ce système.

4.2.1.b Facteurs d'attractivité des localisations des FMN agroalimentaires : logiques de marché ?

Compte tenu de leur localisation géographique, il semble que les multinationales du secteur agroalimentaire suivent des logiques de marché. Afin de vérifier cette hypothèse, nous avons confronté la localisation des maisons-mères et des filiales avec les PIB nationaux et les populations nationales, en utilisant les données de la Banque Mondiale en 2009. La taille des marchés peut en effet être représentée de ces deux façons : par le PIB des pays investis ou/et par leur population.

- *Facteurs d'attractivité des maisons-mères*

La localisation des maisons mères est fortement corrélée avec le PIB. On observe en effet un coefficient de corrélation de 0.91 entre le nombre de maisons-mères implantées dans le pays et le PIB et de 0.73 avec la population nationale. Il n'est pas surprenant de trouver que la localisation des maisons mères agroalimentaires soit très fortement corrélée à la richesse du pays, car elles participent à la croissance du PIB. Compte tenu de cette forte corrélation entre le PIB et le nombre de maisons mères implantées, il est intéressant d'étudier les résidus afin de mettre en évidence les pays sur- et sous-représentés (Fig. 4.6.a et 4.6.b).

Ce sont les Pays-Bas et le Royaume-Uni qui présentent la plus forte surreprésentation de maison-mères dans le pays par rapport à leur PIB. Cette position est peut-être à mettre en relation avec le rôle particulier que ces deux pays ont joué très tôt dans les échanges financiers et commerciaux internationaux : dans le commerce triangulaire dès la fin du XVII^{ème} siècle, et dans la colonisation dès la fin du XVIII^{ème} siècle.

A l'autre extrémité, on peut observer une sous-représentation en maisons mères en Allemagne, en Italie et au Brésil. Cette position est peut-être liée à un déficit de position stratégique internationale en périphérie des grands centres internationaux ?

Figure 4.6.a : *Écart entre les maisons mères des 92 plus grandes firmes agroalimentaires observées et celles estimées d'après les PIB nationaux.*

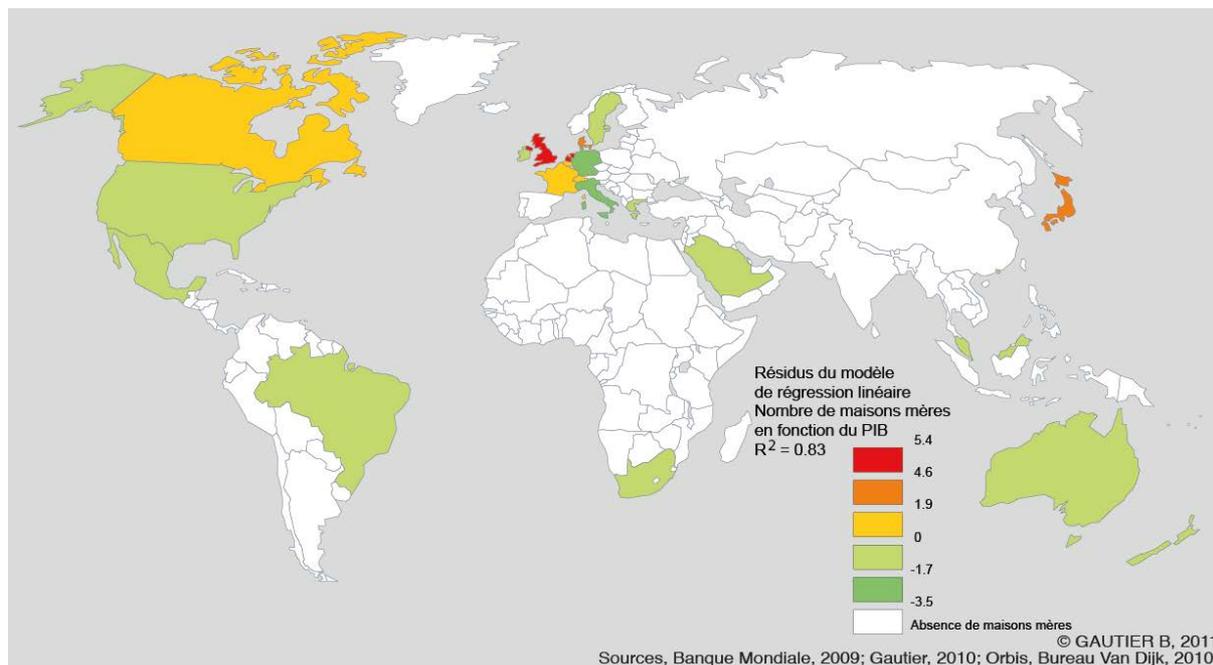
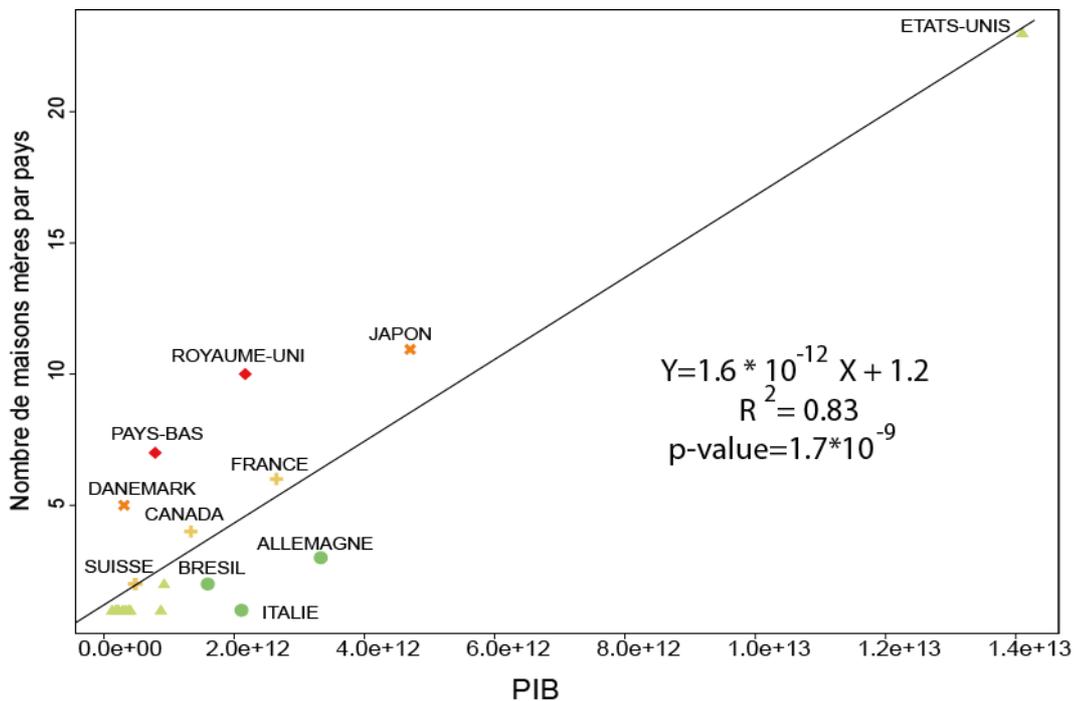


Figure 4.6.b : *Régression entre la localisation des maisons mères les PIB nationaux.*



©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Banque Mondiale, 2009

Figure 4.7.a: *Ecart entre la localisation des filiales des 92 plus grandes firmes agroalimentaires observée et celle estimée d'après les PIB nationaux.*

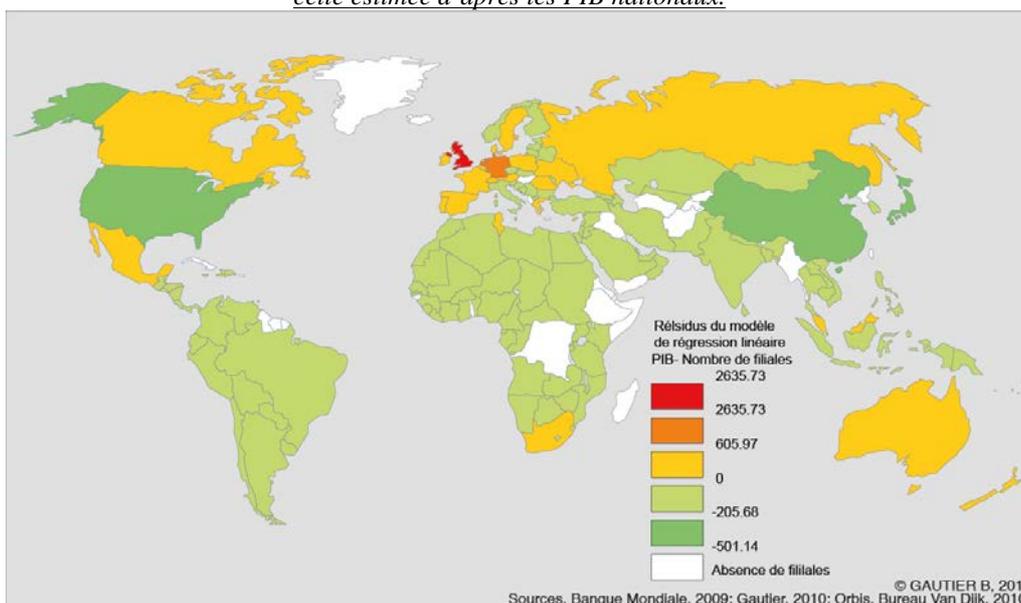
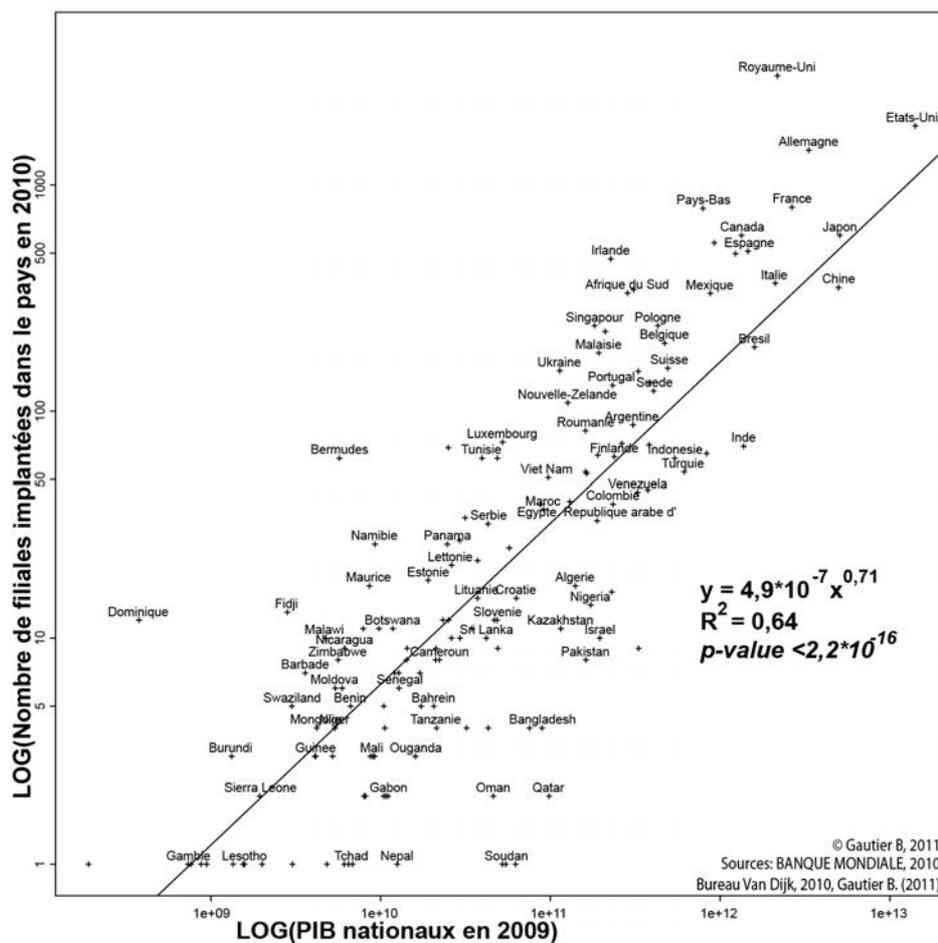


Figure 4.7. b : *Régression entre la localisation des filiales et les PIB nationaux*



© Gautier B, 2011
Sources : Gautier B, 2011, d'après Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Banque Mondiale, 2009

- *Facteurs d'attractivité des filiales*

Les coefficients de corrélations entre la localisation des filiales à l'échelle nationale, le PIB et la population sont plus faibles que celui entre les maisons mères et le PIB, mais très significatifs pour le PIB, parce que davantage de pays sont ici représentés (le taux d'erreur est toutefois plus faible). La corrélation entre localisation des filiales et le PIB est de 0.65 tandis que cette relation est n'est plus significative avec la population (0.16 avec un taux d'erreur de 11%). Le PIB est donc un facteur d'attractivité fort pour les filiales (Fig.4.7.a et 4.7.b).

La relation existant entre le PIB et la localisation des filiales agroalimentaires (et bien moins probante avec la population) peut s'expliquer en terme de marché agroalimentaire, puisque la consommation de produits agroalimentaires manufacturés dépend avant tout du niveau d'industrialisation du pays, de son taux d'urbanisation, et des équipements dans les foyers (Mallassis, 1988 ; Rastoin, 2006). Ces facteurs sont davantage liés au PIB et aux autres industries productrices de richesses dans le pays, qu'à la simple masse de population. Ainsi, nous avons représenté les régressions et les résidus des relations entre le nombre de filiales et le PIB et non avec la population.

Si nous comparons la localisation des filiales avec les PIB des pays, nous pouvons observer une nouvelle fois que le Royaume-Uni est très largement surreprésenté par rapport à son PIB (Fig.4.6 a et b). Son attractivité est largement supérieure à ce que l'on pourrait attendre par rapport à la richesse du pays, Londres jouant en effet un rôle financier dans les réseaux agroalimentaires en accueillant à elle seule près de 10% du total des filiales agroalimentaires.

L'Allemagne et les Pays-Bas accueillent davantage de filiales que ce que l'on pourrait attendre de leur PIB. L'Allemagne a une position intéressante puisque comme nous avons pu le voir précédemment, elle présente plutôt un déficit de maisons mères et une forte attractivité de filiales. Le pays est donc attractif pour son marché mais contrôle peu le secteur agroalimentaire. Les Pays-Bas en revanche sont plus attractifs pour les fonctions de sièges sociaux que pour celles des filiales. A l'inverse, il est surprenant que les Etats-Unis et le Japon soient si peu attractifs par rapport à leur PIB, compte tenu de leur richesse.

Les pays d'Europe du Nord, mais aussi l'Espagne et le Portugal, sont plus attractifs que ce que l'on pourrait attendre du point de vue de leur PIB, pour la localisation de filiales agroalimentaires que ne le sont les Etats-Unis, la Chine et le Japon. Cette attractivité est vraisemblablement liée à la cohésion du marché commun européen.

La richesse du pays représente donc le facteur d'attractivité principal pour la localisation des maisons-mères et des filiales. Les maisons-mères sont davantage concentrées dans les pays à fort PIB que les filiales qui ont un comportement spatial plus déconcentré. L'Europe et l'Amérique du Nord concentrent ensemble 75% des sièges sociaux et des filiales. L'Asie apparaît comme secondaire face à ce pôle. Le continent nord-américain semble cependant beaucoup moins attractif que le continent européen puisque l'Europe accueille 57% des filiales, sans doute grâce aux échanges internes suscités par son marché commun.

4.2.2 Chiffre d'affaires des industries agroalimentaires

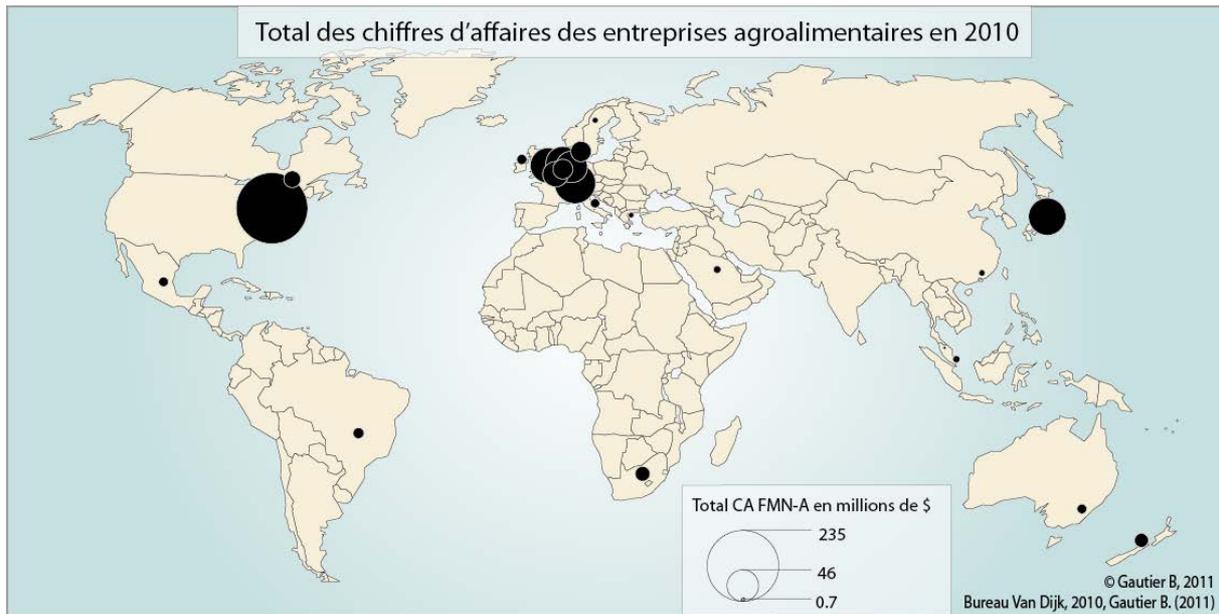
Le cumul géographique des chiffres d'affaires des groupes agroalimentaires en fonction de la localisation de leur maison mère, met en évidence une concentration spatiale des capitaux encore plus importante que pour leur simple localisation.

Si l'on compare la figure 4.3 des localisations des maisons mères en 2010 et la figure 4.7 de la concentration des chiffres d'affaires en 2009, on remarque que les pays de l'hémisphère sud sont encore bien moins représentés pour les Chiffre d'affaires que pour la simple localisation des maisons-mères, et inversement les pays centraux ont davantage de poids.

Les firmes dominantes en terme de chiffre d'affaires sont en effet concentrées en Europe et en Amérique du Nord qui présentent respectivement 43,8% et 40,7% de la part mondiale des chiffres d'affaires des 92 plus grands groupes agroalimentaires (Fig. 4.8), alors qu'ils accueillent respectivement 42,4% et 32,6% des maisons mères de ces mêmes groupes (Tab. 4.2). On remarque ainsi que les firmes d'Amérique du Nord accueillent des firmes présentant de forts chiffres d'affaires en comparaison des autres continents.

A l'inverse, l'Asie qui accueille 17% des maisons-mères agroalimentaires ne concentre que 11% des chiffres d'affaires. On peut donc s'attendre à ce que les firmes agroalimentaires asiatiques soient plus petites ou moins performantes en terme de chiffre d'affaires que les firmes européennes et américaines (Tab 4.3; Fig. 4.8 et 4.9).

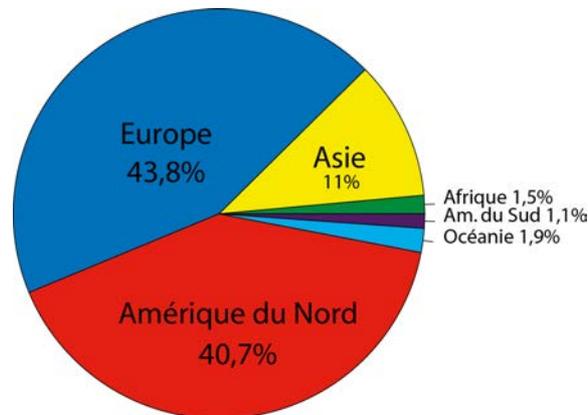
Figure 4.8: *Chiffre d'affaires des firmes agroalimentaires en 2010*



©Gautier B, 2011

Sources : Gautier B, 2011, d'après Orbis, Bureau Van Dijk, 2010 et Kompass, 2011

Figure 4.9: *Part des chiffres d'affaires des firmes agroalimentaires par continent en 2009*



©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010 et Kompass, 2011

Les valeurs centrales des chiffres d'affaires mettent en évidence un oligopole agroalimentaire puisque plus de la moitié des groupes présents dans notre base de données présentent un chiffre d'affaires inférieur à 4,4 millions de dollars (Fig. 4.9). La moyenne de 8,5 millions de dollars, bien supérieure à la médiane met en évidence l'importance de certains grands groupes agroalimentaires. Les 10 plus grands groupes concentrent en effet 49,4% du chiffre d'affaires total. On peut considérer qu'il existe un « oligopole agroalimentaire » formé des 13 premiers groupes (Rastoin, 2000 ; 2006).

Le premier groupe agroalimentaire est *Nestlé SA* et, à lui seul, ce groupe possède plus de 21% du chiffre d'affaires total des 92 plus grands groupes agroalimentaires (Tab. 4.5 et Fig. 4.10). Cinq des dix premiers groupes sont situés aux Etats-Unis, quatre en Europe et un seul au Japon. Ce classement par chiffre d'affaires confirme nos premières conclusions sur la taille des groupes en fonction de leur appartenance continentale. Il semble en effet que les firmes américaines présentent de plus forts chiffres d'affaires que les firmes européennes et asiatiques. Et ceci d'autant plus que Nestlé, firme européenne possède à elle seule 21% du total du chiffre d'affaires, ce qui minimise la taille des autres firmes européennes. On ne trouve en effet que deux firmes américaines dans les 20 dernières du classement, contre 12 firmes européennes et 5 firmes asiatiques.

La distribution des chiffres d'affaires des firmes fait apparaître les groupes à plus fort chiffre d'affaires aux Etats-Unis avec une moyenne à 10,8 millions de dollars USD et un écart type de 12,3, tandis que les firmes européennes semblent plus hétérogènes, avec une moyenne plus faible que les firmes américaines, à 9.2 millions de dollars USD et un écart type plus élevé (14,5 millions \$ USD). Ces résultats mettent en évidence une plus grande diversité de taille pour les firmes européennes par rapport aux firmes américaines.

Tableau 4. 4: *Chiffres d'affaires des 92 plus grandes firmes multinationales agroalimentaires en 2010 :*
Valeurs centrales

	Chiffre d'affaires (millions \$ USD)
Minimum	0.72
Maximum	74.3
Moyenne	8.5
Médiane	4.39
Ecart-Type	11.87

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010 et Kompass, 2011

Les chiffres d'affaires des multinationales agroalimentaires semblent équitablement répartis entre l'Europe et l'Amérique du Nord possédant respectivement 44% et 41% du total du chiffre d'affaires agroalimentaire.

Figure 4.10: Classement des firmes en fonction de leur chiffre d'affaires en 2010.

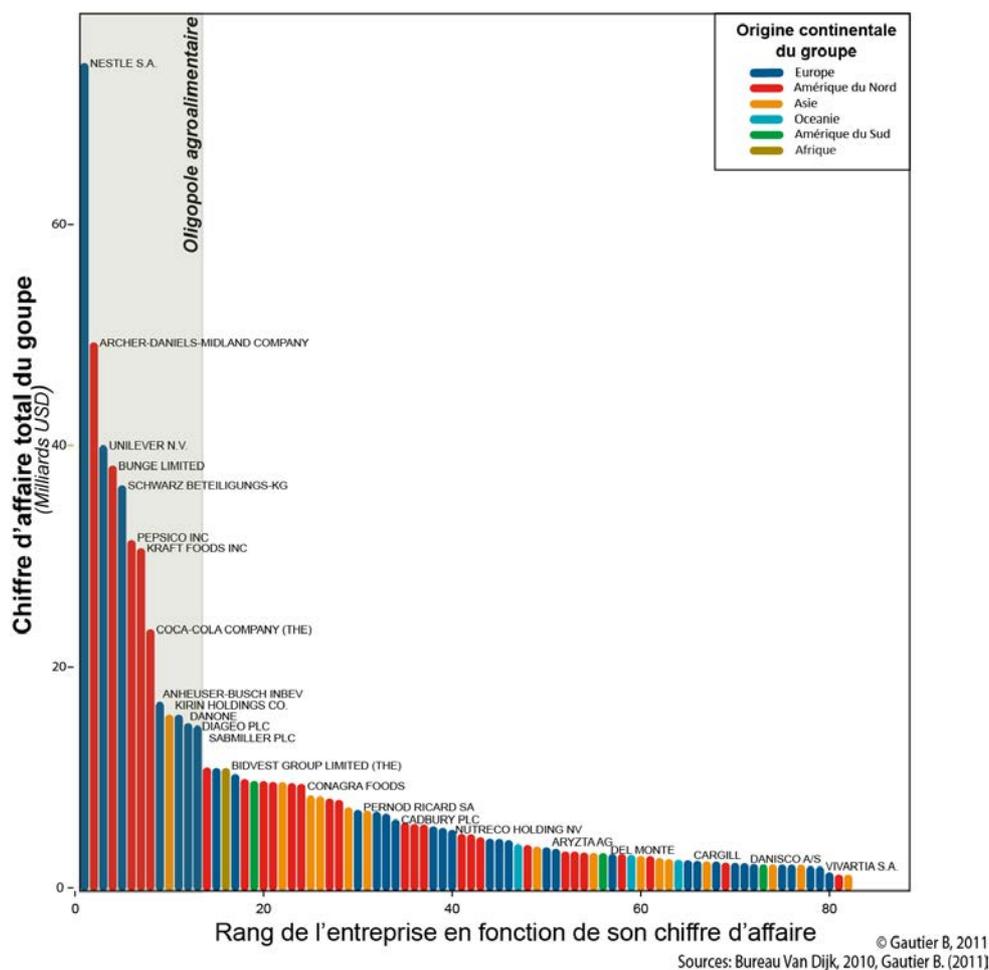


Tableau 4. 5: Extrait du classement des firmes multinationales agroalimentaires selon leur chiffre d'affaires en 2009

Rang	Nom	Chiffre d'affaires (Millions USD)	Pays	Continent
1	Nestlé SA	74.29	Suisse	Europe
2	Archer Daniels Midland Company	48.96	Etats-Unis	Amérique du Nord
3	Unilever NV	39.64	Pays Bas	Europe
4	Bunge Limited	37.78	Bermudes	Amérique du Nord
5	Schwarz Beteiligungs KG	36.00	Allemagne	Europe
6	Pepsico Inc	31.08	Etats-Unis	Amérique du Nord
7	Kraft Foods Inc	30.32	Etats-Unis	Amérique du Nord
8	The Coca Cola Company	22.95	Etats-Unis	Amérique du Nord
9	Anheuser Busch Inbev	16.37	Belgique	Europe
10	Kirin Holdings Co, Ltd	15.23	Japon	Asie
*	*	*	*	*
88	Whitbread Plc.	1.50	Royaume Uni	Europe
89	Vivartia SA	1.47	Grèce	Europe
90	SOPROL	0.94	France	Europe
91	First Pacific Company Ltd	0.74	Bermudes	Amérique du Nord
92	PPB Group Berhad	0.72	Malaysie	Asie

©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010 Kompas, 2011

Ces données convergent toutes pour mettre en évidence une taille moyenne supérieure des groupes américains par rapport aux groupes européens. Les firmes nord-américaines semblent en effet plus développées que les européennes puisqu'avec 33% des groupes elles concentrent 41% du chiffre d'affaires, tandis que les groupes européens représentent 42% du total et concentrent 44% du chiffre d'affaires. Les groupes européens présentent en revanche, davantage de diversité en terme de chiffre d'affaires.

4.2.3 Activités des industries agroalimentaires

Le secteur d'activité le plus important en terme de chiffre d'affaires est, comme on pourrait s'y attendre, celui des **firmes agroalimentaires diversifiées** (Tab. 4.6) avec plus de 240 millions de dollars de chiffre d'affaires en 2009. On dénombre 18 groupes appartenant à cette catégorie dans notre base, répartis de façon assez homogène au sein des pays de la Triade. Les deux premières firmes sont la firme suisse *Nestlé* avec plus de 74 million de dollars de CA en 2009 (soit presque un tiers du total de cette catégorie) et *Unilever* (40 millions de dollars), dont le siège est localisé aux Pays-Bas.

Tableau 4. 6: *Chiffre d'affaires total des 92 groupes agrégés selon leurs secteurs spécifiques d'activité agro-alimentaire*

Secteur d'activité	Somme chiffre d'affaires (millions USD)	Part du secteur % chiffre d'affaires Agroalimentaire
Activités diversifiées	240.6	33.7
Boissons	167.3	23.4
Produits laitiers	104	14.6
Céréales	52	7.3
Autres	50.6	7.1
Viande	40.2	5.6
Boulangerie	21.2	3.0
Fruits et légumes	20	2.8
Aliments pour animaux	12.8	1.8
Huiles	5.7	0.8
TOTAL	714	100

©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Kompass, 2011

Le second secteur est celui des **boissons** (110) avec ses 19 groupes, totalise un chiffre d'affaires total de plus de 167 million de dollars. Cinq sièges sont localisés aux Etats-Unis et cinq au Japon (Fig. 4.10). Ce sont les firmes américaines *Pepsico Inc* et *Coca Cola* qui dominent ce secteur d'activité avec respectivement 31 millions et 23 millions de dollars de chiffre d'affaires en 2010. Ce secteur se compose de firmes spécialisées dans les sodas, les eaux minérales et les alcools.

Le troisième secteur d'activité est celui de transformation des **produits laitiers**. Il est dominé par le géant américain *Kraft Foods* avec plus de 30 millions de dollars, suivi par la firme française *Danone* (15 millions). Sur les 13 groupes de ce secteur d'activités, 7 ont leur maison-mère en Europe (Fig. 4.11).

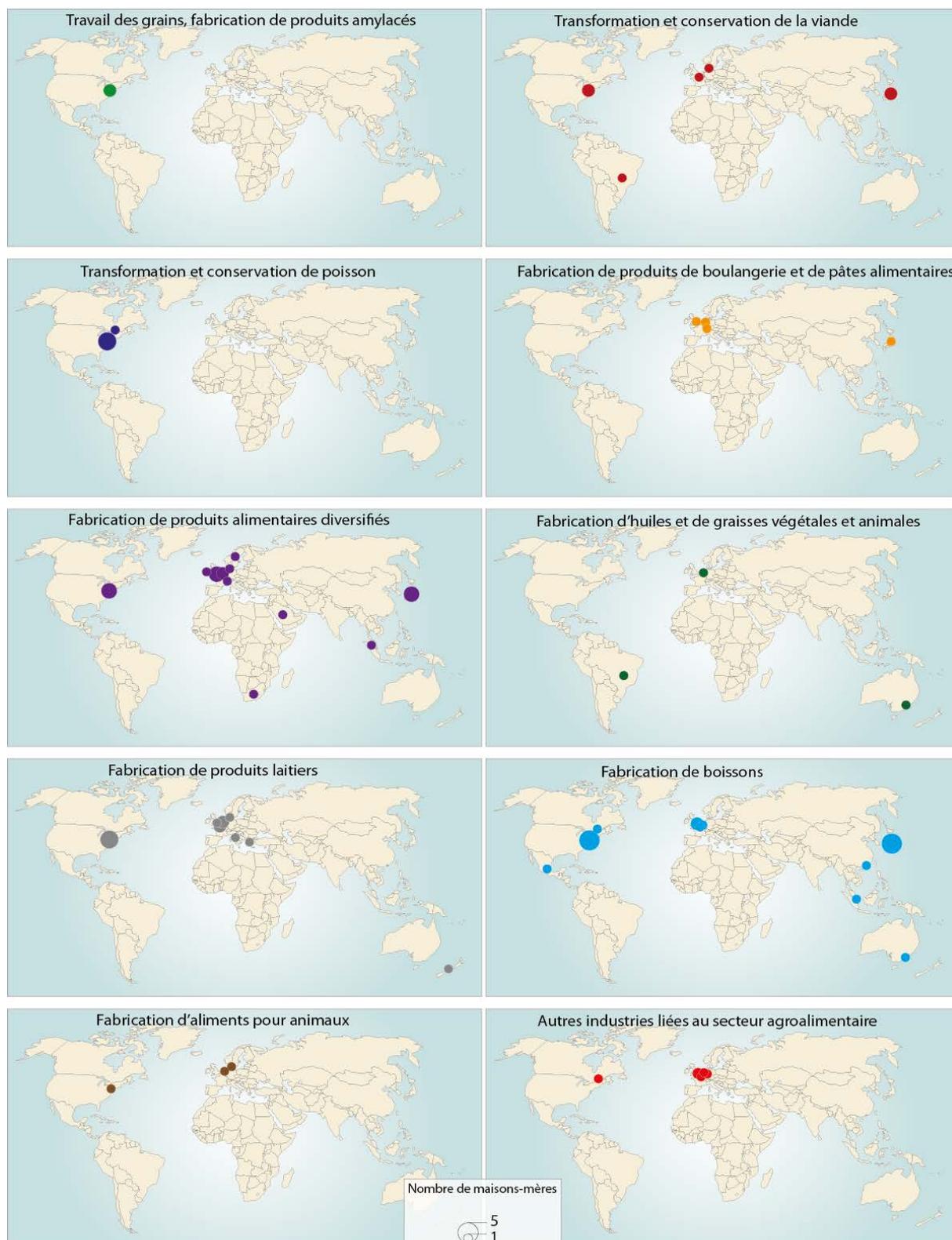
Le secteur du **travail des grains** est un secteur très concentré d'un point de vue économique et géographique puisqu'on ne compte dans notre base de données que deux firmes américaines spécialisées dans ce secteur : *Archer Daniel Midland Company* (49 millions de dollars de CA) et *Corn Products International Inc* (2.9 millions de dollars).

En cinquième position viennent des firmes que nous avons définies comme « **autres industries liées au secteur agroalimentaire** ». Ces firmes n'ont pas un code NACE appartenant aux divisions 10 et 11 caractéristiques des industries agroalimentaires, mais apparaissent dans notre base de données car elles possèdent une ou plusieurs des 250 premières filiales agroalimentaires en terme de chiffre d'affaires. On compte 14 groupes dans cette catégorie, essentiellement présents en Europe (Fig. 4.11). :

- *Tomkins Plc.* , de code NACE 281, pour la fabrication de machines agricoles
- Deux groupes de grandes distribution (code NACE 460) : la coopérative d'achat du groupe *Leclerc* et *Viterra Inc*
- Un groupe hôtelier et de restauration au Royaume -Uni : *Whitbread Plc.* (code NACE 551)
- Et enfin 10 groupes caractérisés par les codes NACE des activités financières et des sièges sociaux (codes NACE 640 et 700).

Les autres secteurs d'activité : **transformation de la viande, des produits de boulangerie, de fruits et légumes, d'aliments pour animaux, et les huiles et matières grasses** ont des effectifs bien plus faibles. Ils sont répartis de façon plutôt homogène à l'échelle de la planète.

Figure 4.11: *Secteur d'activité économique principal des maisons-mères par pays en fonction de leur code NACE*



© Gautier B, 2011
Sources, Gautier 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Dans cette première approche empirique des réseaux d'entreprises multinationales d'agroalimentaire, nous avons mis en évidence la concentration géographique des maisons-mères agroalimentaires au sein des pays de la Triade. Cette localisation n'est pas surprenante, car elle est très liée au PIB et aux héritages socio-économiques des différents pays. Dans ce contexte, le Royaume-Uni et les Pays Bas occupent une position privilégiée pour l'accueil des maisons-mères et des filiales, liée à leur rôle précoce dans les échanges internationaux. Le Nord de l'Europe est en effet très attractif. Comment expliquer cette attractivité relative ?

Quant à la concentration de la production des groupes (Chiffre d'affaires), on trouve une nouvelle fois une forte concentration des revenus aux Etats-Unis, tandis qu'en Europe, les revenus sont plus diversifiés. Enfin on distingue un oligopole composé d'une dizaine de firmes multinationales. On peut désormais s'interroger sur les façons dont ces différentes dimensions économique, sociale et géographique influencent les formes d'organisation spatiales des réseaux.

4.3 Gouvernance des firmes et formes d'organisation des réseaux agroalimentaires

Afin de comprendre les stratégies qui animent les réseaux d'entreprises agro-alimentaires, il est important de mettre en évidence les caractéristiques socio-économiques influençant les formes organisationnelles observées des firmes agroalimentaires. Les sociologues des organisations et les gestionnaires ont développé dans la littérature certaines des dimensions de ce système. En particulier, ils mettent en évidence le niveau national comme un facteur majeur dans les formes des groupes : les théories institutionnelles et culturelles montrent que la structure et le comportement des organisations sont fortement influencés par leur contexte national. Par exemple, les firmes américaines seraient plus centralisées et le réseau de filiation moins dense que celui des firmes japonaises (Hulbert et Brandt, 1980 ; Goshal et Bartlett, 1990). Les firmes américaines compenseraient ce manque de densité en contractualisant davantage avec d'autres firmes-partenaires, que ne le font les firmes européennes (D'Iribarne 1989). Le secteur d'activité jouerait également un rôle non négligeable. Certaines activités nécessitent, en effet, un travail plus intensif que d'autres qui reposeraient sur une division du travail et donc des lignes hiérarchiques plus longues et plus denses (Francfort et al, 1995 ; Mucchielli, 1998).

Afin d'évaluer le rôle respectif de chacune de ces dimensions, nous avons construit une série de mesures des réseaux individuels des 92 groupes de notre échantillon, afin de hiérarchiser les facteurs pouvant expliquer leur taille (4.3.1), la concentration des pouvoirs (4.3.2) et la densité des réseaux de filiation (4.3.3). Ces mesures nous permettront de comparer les 92 réseaux et de les confronter aux facteurs "géo-économiques" que nous avons mis en évidence en première partie et qui définissent chaque groupe : appartenance géographique, secteur d'activité et poids économiques.

4.3.1 Nombre de filiales

Le nombre de filiales par groupe est la première mesure élémentaire de réseau. Celle-ci indique le nombre d'individus dans le réseau. Lorsque l'on regarde le classement par nombre de filiales (Tab. 4.6), on remarque que les groupes européens arrivent largement en

tête du classement. On trouve ainsi 7 groupes dans les 10 premiers du classement. Le premier groupe est *Nestlé SA* avec 1 329 filiales, suivi du groupe américain *Pepsico Inc*. En bas de classement, on trouve de petits groupes à 4 ou 5 filiales d'origines continentales diverses.

Tableau 4. 7: *Extrait du classement des firmes multinationales agroalimentaires selon nombre de filiales qu'elles possèdent en 2010*

Rang	Nom	Nb filiales	Pays	Continent
1	<i>Nestlé SA</i>	1329	Suisse	Europe
2	<i>Pepsico Inc</i>	1154	Etats-Unis	Amérique du Nord
3	<i>Unilever NV</i>	757	Pays-Bas	Europe
4	<i>Larche Green NV</i> ¹	658	Pays-Bas	Europe
5	<i>Carlsbergfondet</i> ²	766	Danemark	Europe
6	<i>Danone</i>	709	France	Europe
7	<i>Pernod Ricard SA</i>	675	France	Europe
8	<i>Schwarz Beteiligungs KG</i>	552	Allemagne	Europe
9	<i>Fraser and Neave Ltd</i>	539	Singapour	Asie
*	*	*	*	*
88	<i>Coca Cola Central Japan Co. Ltd</i>	5	Japon	Asie
89	<i>Dairy farmers of America, Inc</i>	5	Etats-Unis	Amérique du Nord
90	<i>Louis Dreyfus Commodities Brasil S/A</i>	4	Brésil	Amérique du Sud
91	<i>SOPROL Sté pour les oléagineux</i>	4	France	Europe
92	<i>RB Holdings (USA) Inc</i>	4	Etats-Unis	Amérique du Nord

¹ *Larche Grenn N.V* : Holding famille Heineken

² *Carlsbergfondet* : Holding de Carlsberg

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Tableau 4.8.a : *Explication du nombre de filiales des groupes : Analyses de variance*

NOMBRE DE FILIALES	R ²	p-value
Continent d'appartenance	0.16	0.01
Pays d'appartenance	0.32	0.2
Secteur économique	0.13	0.57

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Nous avons confronté ces résultats avec les différents facteurs “géo-économiques” que nous nous sommes attachés à décrire précédemment : le pays et le continent d'appartenance de la maison-mère, le secteur économique (Tab. 4.7). Il ressort de ces trois analyses de variance que le continent d'appartenance est le facteur le plus explicatif de la taille des groupes.

Tableau 4. 8.b : *Valeurs centrales du nombre de filiales par groupe en fonction du continent d'origine de la maison-mère*

	Moyenne	Ecart-type	Médiane	Nb groupes
Asie	108,3	116,6	66,5	16
Europe	263,7	212,3	215	39
Am. du Nord	156,8	189,9	100	30
Am. du Sud	13,7	8,8	16	3
Océanie	108	140	48	3
Afrique	480	.	.	1

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

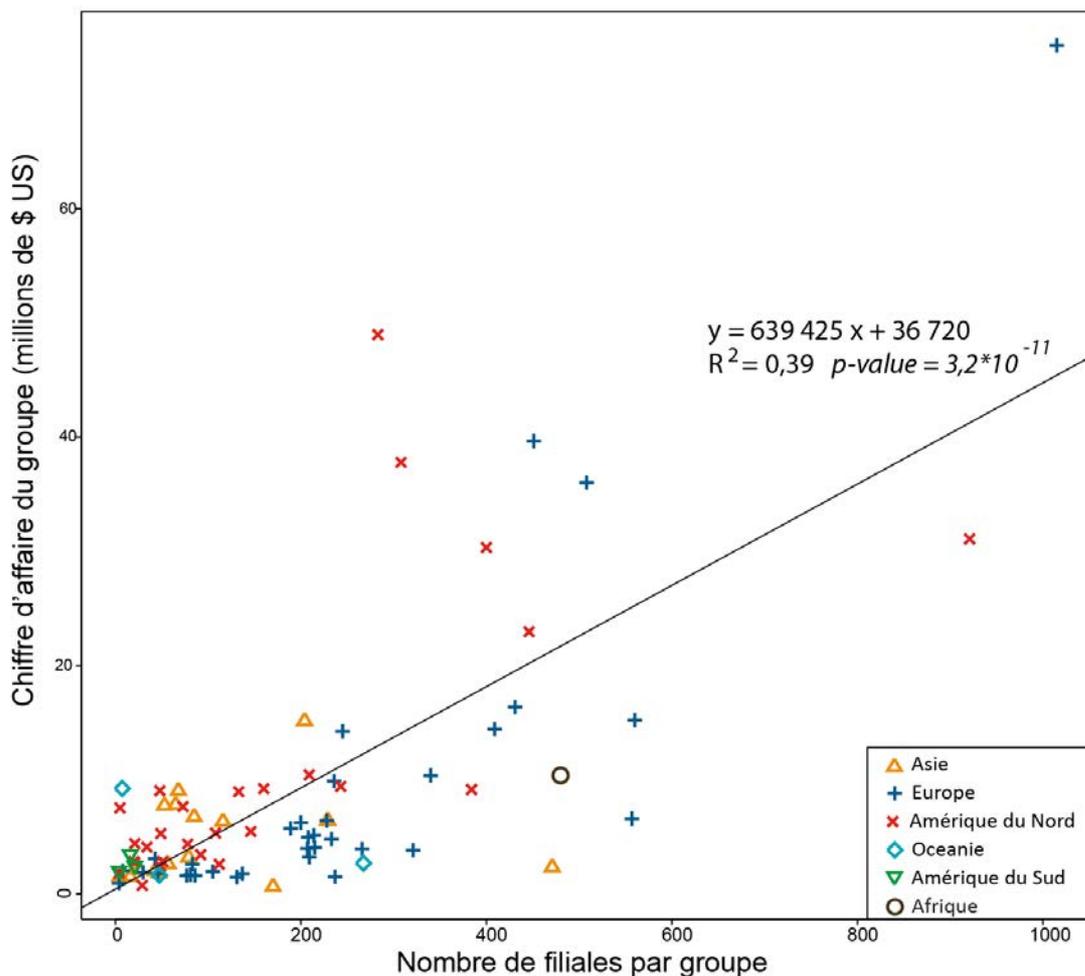
Les groupes européens de notre base de données ont en moyenne 264 filiales, tandis que les groupes américains n'en ont en moyenne que 157. Cette différence est confirmée dans le cas de la médiane, puisque la moitié des firmes américaines a moins de 100 filiales tandis que la moitié des groupes européens en a moins de 215, soit plus du double. Ainsi les firmes américaines ont en moyenne moins de filiales que les firmes européennes. Ce résultat est paradoxal si on le confronte aux tailles plus fortes des groupes nord-américains en terme de chiffre d'affaires (observée précédemment : cf. 4.2).

Par ailleurs, on observe une corrélation positive et significative entre le chiffre d'affaires et le nombre de filiales par groupe de 0,71 (Fig.4.12). Du fait de la relation différente des groupes américains et européens entre leur chiffre d'affaires et le nombre de filiales, les groupes se répartissent notamment par continent européen et américains autour de la droite de régression qui décrit le chiffre d'affaires des groupes en fonction du nombre de filiales qu'ils possèdent.

L'explication de cette répartition ne vient sans doute pas du fait que les filiales américaines soient plus performantes que les filiales européennes. Cela tiendrait davantage des comportements contractuels des firmes américaines qui ont une plus forte tendance à externaliser leurs partenariats économiques dans le cadre de relations de marché (Powell, 1990 ; Williamson, 1967 ; Sturgeon, 2003) par rapport aux firmes européennes qui préfèrent avoir un contrôle hiérarchique sur leurs partenaires (D'Iribarne, 1989). C'est à dire qu'une plus grande proportion de l'activité des firmes américaines est en dehors du périmètre de consolidation et donc non décrit par les réseaux de filiation que nous observons. A titre illustratif, on peut citer trois groupes issus de Coca Cola dans notre base de données : *The Coca Cola Company* basée aux Etats-Unis et deux embouteilleurs indépendants du groupe : *Coca-Cola Central Japan Co. Ltd.* et *Coca-Cola Femsa S.A.B.* Malgré le fait qu'ils portent

le nom Coca Cola, ces deux embouteilleurs n'ont aucun lien de filiation avec *Coca Cola Company* et nous avons dû les maintenir distinctes. *Coca Cola Company* contractualise ses embouteilleurs par des franchises. *Coca Cola Company* produit le concentré et les embouteilleurs bénéficient, grâce à leur franchise, de l'exclusivité de la marque Coca Cola pour la commercialisation du produit au sein de leur territoire.

Figure 4. 12: *Relation entre le chiffre d'affaires et le nombre de filiales des groupes en 2010*



Gautier B. 2011 @ UNIL

Kompass, 2011 Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Cet effet de taille des firmes a été décrit par Sturgeon en 2003. L'auteur a réalisé une étude qualitative sur les groupes multinationaux et a caractérisé la gouvernance des firmes nord-américaines de « modulaire ». C'est-à-dire que les firmes nord-américaines font davantage appel au marché que les autres et modulent leurs partenariats en fonction de leurs besoins. En adoptant ce type d'organisation flexible, les firmes nord-américaines acquièrent de plus

grandes capacités d'adaptation face aux fluctuations des marchés, ce qui pousse les entreprises partenaires à rester compétitives. L'organisation modulaire expose les sous-traitants à davantage de compétition, les liens sont moins pérennes que dans une structure de type hiérarchique (Sturgeon, 2003).

4.3.2 Centralisation des pouvoirs dans les groupes agroalimentaires

Ces différences de comportements sont également notables dans l'organisation en réseau des pouvoirs depuis les sièges sociaux. On peut mesurer ce pouvoir par des mesures de centralité. Le champ d'analyse des réseaux sociaux nous offre plusieurs types de mesures de centralité des acteurs (Freeman, 1979) :

- la centralité de degrés (*degree*) qui correspond au nombre de relations dont bénéficie un individu avec ses voisins.
- la centralité d'intermédiarité (*betweenness*) se définit comme le nombre de plus courts chemins passant par un individu dans le réseau.
- la centralité de proximité (*closeness*) est l'inverse de la somme des distances qui sépare l'individu de tous les autres dans le réseau.

Les réseaux de filiation correspondent à des réseaux hiérarchiques dirigés (*digraph*) puisque l'on observe une composante hiérarchique très forte entre une filiale n et sa sous-filiale $n-1$. La relation de pouvoir est orientée, c'est-à-dire que la filiale n exerce un contrôle sur ses $n-1$ et l'inverse est faux. Compte tenu de la nature du lien de filiation, la mesure la plus pertinente pour mesurer la centralité dans les réseaux de filiation est la centralité de degrés. Elle correspond à une mesure locale de centralité : le pouvoir qu'a un individu sur ses voisins immédiats. Le degré peut être décomposé en trois mesures :

- le *in-degree* ou les relations entrantes, soit pour une filiale le nombre d'entreprises qui la contrôle ;
- le *out-degree* ou relations sortantes soit pour une filiale, le nombre de filiales qu'elle contrôle;
- le *degré total* qui correspond à la somme des in- et out-degree : soit pour une filiale, le nombre total de ses relations de filiation entrantes et sortantes.

Dans le cadre de réseaux de filiation, nous considérerons le *out-degree* pour mesurer le pouvoir concentré par la maison-mère. Le *out-degree* correspond au nombre de filiales que possède directement une entreprise dans le groupe. Afin d'obtenir une mesure du degré de centralisation des pouvoirs des maisons-mères nous permettant de comparer les réseaux d'entreprises entre eux, nous avons utilisé une mesure de centralité de *out-degree* standardisée par le nombre de liens filiation de chaque groupe (Freeman, 1979). Ainsi notre indice de concentration des pouvoirs de la maison-mère prendra la forme :

Indice de concentration des pouvoirs de la maison-mère dans le groupe:

$$C_{\text{Maison.mère}} = \frac{\text{deg} + (v)_{\text{Maison.mère}}}{\sum_{v \in V} \text{deg}(v)}$$

$\text{deg} + (v)_{\text{Maison.Mère}}$: correspond à la mesure des degrés sortants (*Out-Degree*) de l'entreprise concentrant le plus de pouvoir dans le réseaux. Cette entreprise est souvent la maison-mère, mais il arrive que ces pouvoirs soient délégués à une filiale de rang inférieur.

$\sum_{v \in V} \text{deg}(v)$: correspond à la somme des liens de filiation qui relient les entreprises entre elles dans le groupe

La centralité peut varier de 0 (exclu) à 1 :

- elle est proche de 0 si toutes les filiales possèdent le même pouvoir au sein de la firme, c'est à dire que chaque firme en possède une autre ou presque ;
- elle proche de 1 si la maison-mère concentre tous les pouvoirs selon des réseaux en étoile.

Tous groupes confondus ici, la centralité standardisée varie de 0.09 à 1.

Pour les valeurs maximales, 5 groupes présentent une centralité standardisée de 1. C'est-à-dire qu'au sein de ces groupes la maison mère possède directement toutes les filiales et que celles-ci n'ont aucune relation hiérarchique entre elles. On se trouve dans un cas de figure de réseau en étoile. Ce cas correspond généralement à des petits groupes en terme de nombre de

filiales; le plus grand groupe qui observe ce schéma est le groupe australien *Goodman Fielder Limited* avec 48 filiales dans son réseau, toutes contrôlées directement par la maison mère.

La moyenne de l'ensemble des groupes est de 0.46, c'est-à-dire que la maison-mère contrôle directement près de la moitié de ses filiales. Le groupe le moins centralisé est le groupe néerlandais *Stichting Administratiekantoor SBT* (holding contrôlant le groupe agroalimentaire Vion). Les filiales sont organisées autour de divisions géographiques puis de deux activités phares: la fabrication d'ingrédients et la transformation de produits alimentaires. La centralité standardisée du groupe est de 0.09 pour 422 filiales, témoignant de la relative autonomie des filiales par pays par rapport à la maison mère (Fig.4.13.A).

Ces mesures de centralité témoignent de modes de gouvernance très variés, comme le montre la figure 4.13, illustrant des centralités standardisées très inégales de trois groupes comparables en terme de nombre de filiales.

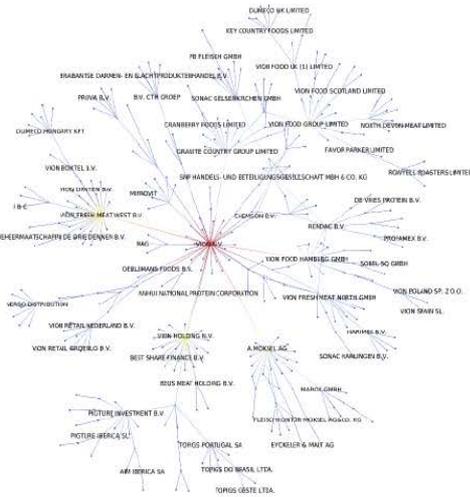
Le groupe *Sara Lee Corporation*, a une centralité proche de la moyenne. On y observe une structure en étoile forte autour de la maison mère, partage ses pouvoirs avec la filiale *Sara Lee International* (centralité standardisée moyenne de 0.47). La maison-mère et *Sara Lee International* ont également de nombreuses participations conjointes dans les filiales d'importance internationale (fig. 4.13.B).

Le troisième exemple est un des groupes le plus centralisé de l'échantillon: le groupe australien *Fosters Group Limited*, spécialisé dans le secteur des boissons. Le groupe présente une structure en étoile forte avec quelques participations conjointes dans le cadre de holdings. On ne distingue pas de subdivisions régionales ou par activités (cf. fig. 4.13.C).

Les situations apparaissent donc variées, mais cette mesure de concentration des pouvoirs fait toutefois apparaître un effet de la taille des groupes. Nous avons en effet calculé la corrélation entre la mesure de centralité standardisée et la taille des groupes par le nombre de filiales qu'ils possèdent; on observe une corrélation négative et significative (taux d'erreur proche de 0) de -0.44. Ce coefficient négatif signifie que plus la firme est petite et plus les pouvoirs seront concentrés au sein de la maison-mère. Une organisation centralisée est certainement moins coûteuse et nécessaire pour un petit groupe qu'une gestion décentralisée.

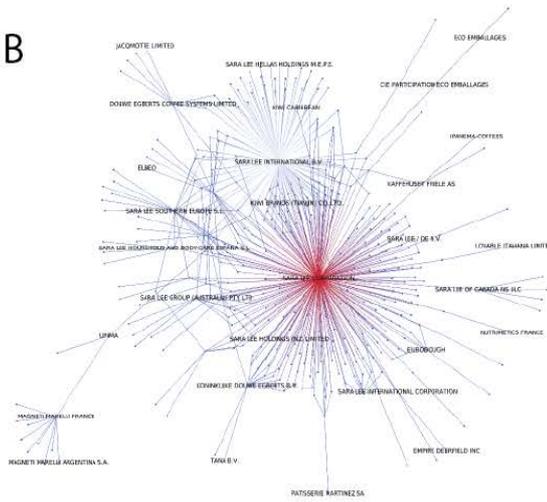
Figure 4. 13: *Trois exemples de centralité standardisée de degrés*

A



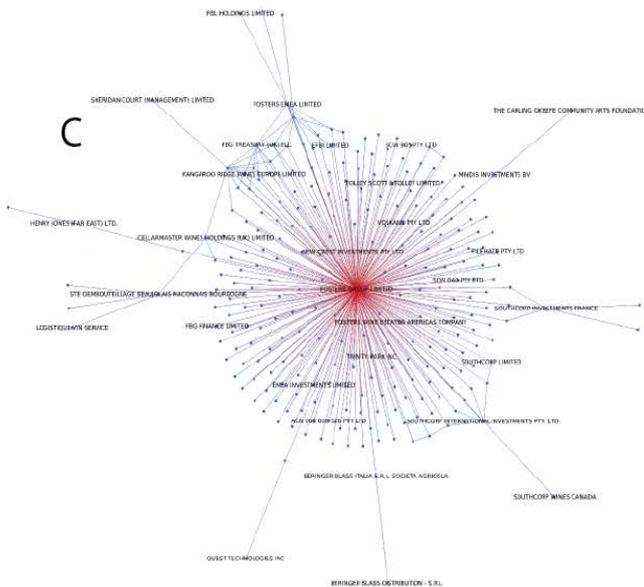
Stichting Administratiekantoor SBT
 Pays-Bas
 384 filiales
 422 liens de filiation
 out-degree maximum = 38
 Centralité standardisée = 0.09

B



Sara Lee Corporation
 Etats-Unis
 384 filiales
 561 liens de filiation
 out-degree maximum = 265
 Centralité standardisée = 0.47

C



Fosters Group Limited
 Australie
 268 filiales
 330 liens de filiation
 out-degree maximum = 252
 Centralité standardisée = 0.76

©Gautier B, 2011,
 Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Nous avons recherché dans un second temps si des facteurs “géo-économiques” influençaient cette centralité. Nous avons réalisé des analyses de variance en introduisant comme facteurs explicatifs, le pays d’origine, le continent d’origine et le secteur économique du groupe. Il apparaît clairement que l’appartenance géographique de la maison mère est un facteur explicatif, et c’est au niveau continental que la relation avec la centralité standardisée est la plus forte, même si elle demeure significative pour l’origine nationale, mais de façon bien moindre (Tab. 4.9.a et 4.9.b). La moyenne européenne est de 0.33, alors qu’elle est supérieure à 0.5 en Asie et en Amérique du Nord, ce qui signifie que les maisons mères américaines et asiatiques contrôlent en moyenne directement plus de la moitié des relations de leur réseau de filiation, contre un tiers pour les groupes d’origine européenne. Ceci est à relier à la taille en moyenne plus importante des groupes européens dont découle une tendance à une centralisation moindre.

Cependant on observe également des disparités intracontinentales en plus des disparités intercontinentales. Par exemple, à taille comparable, les groupes originaires d’Europe du Nord sont beaucoup moins centralisés que ceux d’Europe du Sud : les groupes allemands présentent les plus faibles scores de centralisation avec une moyenne de 0.18 pour les 3 groupes de l’échantillon, suivis des groupes néerlandais, danois, suisses et anglais qui sont dans la moyenne européenne de 0.3 (22 groupes). Les maisons-mères françaises et italiennes concentrent davantage les pouvoirs que les autres maisons-mères européennes, puisqu’elles présentent un score de 0.45 en moyenne (7 groupes). On observe également des différences au sein du continent nord-américain puisque les groupes étasuniens contrôlent plus de la moitié de leurs filiales (0.52) tandis que les groupes canadiens présentent une centralisation moindre de 0.40. Mais compte tenu des faibles effectifs nationaux, ces différences nationales sont beaucoup moins significatives que les différences continentales.

Tableau 4. 9. a: *Explication de la centralité de degrés standardisée des maisons-mères : Analyses de variance*

CENTRALISATION	R2	p-value
Continent d'appartenance	0.29	2.5*10 ⁻⁶
Pays d'appartenance	0.44	0.002
Secteur économique	0.18	0.48

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Tableau 4. 9. b: *Valeurs centrales de la mesure de centralité OUT-degrés standardisée des maisons-mères selon leur origine géographique*

	Moyenne	Ecart-type	Médiane	Nb groupes
Asie	0.54	0.27	0.5	16
Europe	0.33	0.18	0.3	39
Am. du Nord	0.50	0.21	0.48	30
Am. du Sud	0.78	0.37	1	3
Océanie	0.83	0.15	0.76	3
Afrique	0.69	.	.	1

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Ainsi, la concentration des pouvoirs par les maisons-mères dépend, d'une part, de la taille de la firme par le nombre de filiales qu'elle contrôle, et d'autre part, de son appartenance continentale : les firmes nord-américaines concentrent davantage les pouvoirs que les firmes européennes, ce qui s'explique en partie par le fait que les firmes américaines sont en moyenne plus petites que les firmes européennes.

Si l'on transpose ces conclusions aux villes qui seront mises en réseau par ces liens de filiation d'entreprises, on peut faire l'hypothèse que les villes européennes, sièges de groupes, seront insérées dans des réseaux plus complexes (plus décentralisés), que les villes américaines ou asiatiques également sièges. Toutefois, puisque les entreprises se déploient sur l'ensemble des continents par leurs filiales directes et indirectes, elles seront toutes finalement insérées dans l'ensemble de ces réseaux.

4.3.3 Connectivité des groupes agroalimentaires

Pour compléter les mesures de forme des réseaux des groupes, il semble intéressant de mettre en évidence la cohésion générale du groupe à travers l'indice de connectivité, alors que la centralité de degré, déjà abordée, mesure la cohésion locale autour de point particulier du graphe (Scott, 1991 ; Monge et Contractor, 2003). La connectivité se mesure comme un ratio des liens existants sur le total des liens dans le réseau. C'est une mesure simple appelée également indice bêta (Kanski, 1989) que nous pouvons interpréter simplement comme étant le nombre moyen de relations de chaque filiale dans le groupe.

Indice de connectivité ou indice β :

$$\beta = \frac{v}{e}$$

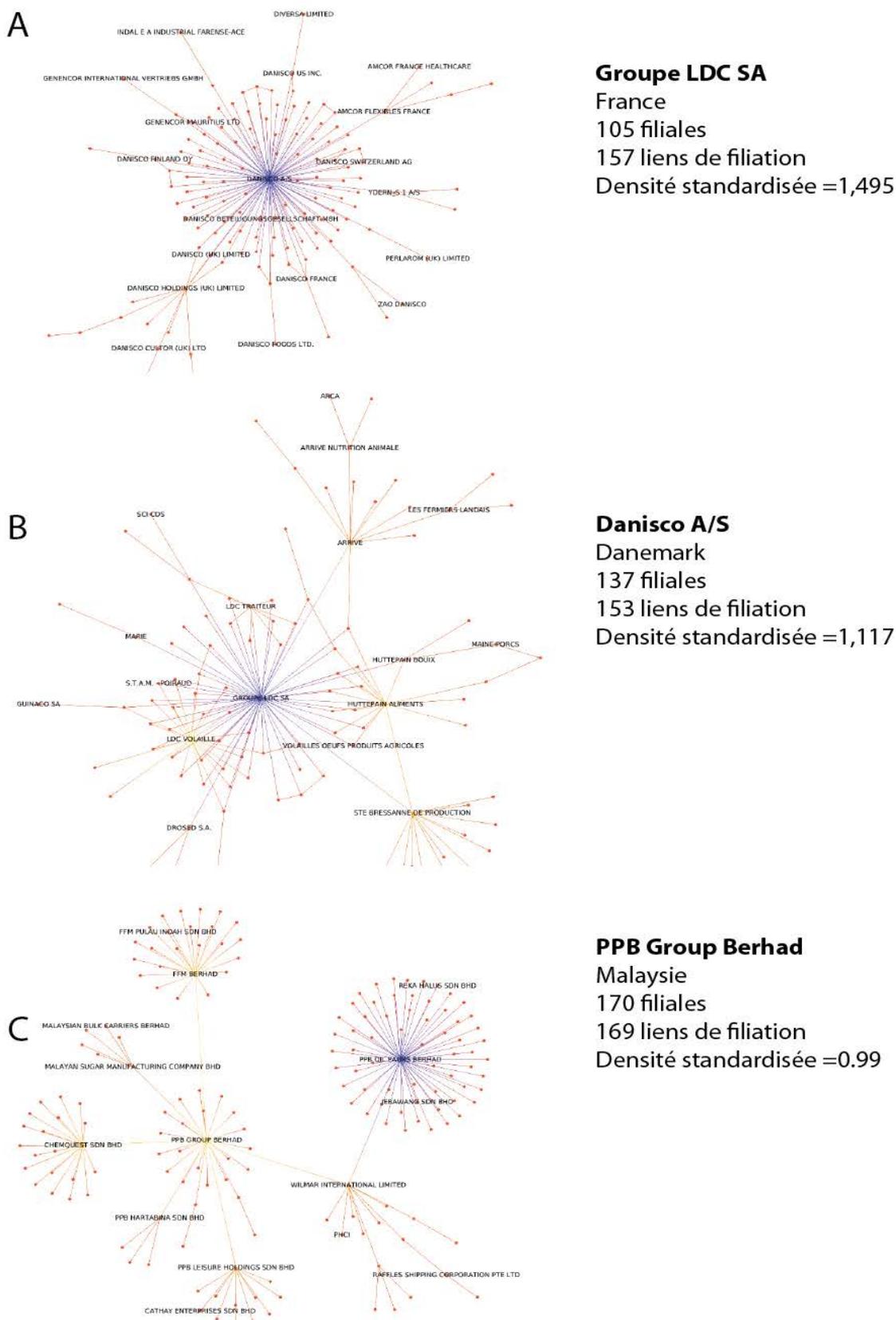
v : correspond au nombre total de liens de filiation

e : correspond au nombre total de filiales dans le réseau

Comme nous l'avons déjà vu précédemment, les réseaux de filiations présentent des relations hiérarchiques dirigées, et très peu de cycles entre les filiales, chaque lien de filiation étant coûteux pour le groupe. Un lien de filiation nécessite, pour être créé, un investissement direct de capitaux, et à long terme des frais de gestion pour entretenir les échanges de capitaux, de marchandises et d'informations entre les filiales. Ainsi les réseaux de filiation s'apparentent à des arbres. Les arbres sont des réseaux connectés et acycliques, une des principales propriétés des arbres est leur faible connectivité (Wasserman et Faust, 1994). Topologiquement, un arbre est un réseau minimal qui relie tous les points d'un graphe en un nombre minimum d'arêtes. Ainsi, un arbre présente un indice de connectivité inférieur ou égal à 1. Au delà de 1, il existe des relations redondantes entre les individus. Ainsi, la connectivité traduit la complexité des relations au sein des groupes. Toute connectivité supérieure à 1 met en évidence des stratégies plus complexes que les simples relations hiérarchiques. On observe dans ce cadre des participations conjointes ou croisées entre les acteurs.

La connectivité moyenne des réseaux de filiation de notre échantillon de 92 groupes est de 1,117, c'est à dire qu'il y a environ 12% de liens de plus que dans un arbre. Le minimum est de 0.75 et le maximum 1,495. Le maximum est obtenu par le groupe français LDC SA, qui est un petit groupe agroalimentaire spécialisé dans la transformation de viande de volailles (Fig.4.14). Le siège social du *Groupe LDC SA* partage des participations avec trois grosses filiales spécialisées : *LDC volailles*, *LDC traiteur* et *Huttepain Aliments* au niveau de leurs sous-filiales (qui sont alors doublement contrôlées). Le groupe danois *Danisco S/A* présente une connectivité proche de la moyenne de 1,117, qui révèle une structure en étoile assez importante et quelques participations croisées dans les sous-filiales du réseau. A l'autre extrême, le groupe le moins connecté est le groupe *PPB Group Berhad* qui a une structure en étoile et donc aucune participation ni jointe ni croisée, et sa connectivité est inférieure à 1 (Fig. 4.14).

Figure 4.14: *Trois exemples de connectivité*



©Gautier B, 2011
 Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Nous avons recherché les facteurs “géo-économiques” susceptibles d’éclairer ces différentes formes grâce à des analyses de variance. Deux facteurs explicatifs ressortent : le secteur économique semble être le facteur le plus pertinent pour expliquer ces différences suivi du continent d’origine du siège social principal. En revanche, on remarque ici que le pays d’origine n’a pas d’influence.

Tableau 4. 10. a : *Explication de la connectivité des groupes : Analyses de variance*

CONNECTIVITE	R2	p-value
Continent d'appartenance	0.015	0.017
Pays d'appartenance	0.28	0.47
Secteur économique	0.31	0.0027

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Tableau 4. 10. b : *Valeurs centrales de la connectivité selon l’origine continentale de la maison-mère*

	Moyenne	Ecart-type	Médiane	Nb groupes
Asie	1.078	0.141	1.051	16
Europe	1.182	0.169	1.153	39
Am. du Nord	1.081	0.144	1.061	30
Am. du Sud	0.921	0.158	0.952	3
Océanie	1.028	0.183	0.979	3
Afrique	1.150	.	.	1

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Tableau 4. 10. c : *Valeurs centrales de la connectivité selon le secteur d’activité principal du groupe*

NACE	Activité	Moyenne	Ecart-Type	Médiane	Effectif
101	Viande	1.201	0.198	1.123	7
103	fruits et légumes	0.963	0.125	1.02	5
104	huiles et graisse	0.826	0.132	0.75	3
105	produits laitiers	1.106	0.174	1.11	14
106	Céréales	1.085	0.065	1.108	2
107	boulangerie et pâtes alimentaires	1.111	0.083	1.125	4
108	autres produits alimentaires	1.157	0.122	1.141	20
109	aliments pour animaux	1.158	0.261	1.07	3
110	boissons	1.125	0.145	1.144	19
640	Activités financières et des sièges sociaux	1.068	0.131	1.07	10

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Les stratégies de transaction diffèrent donc de façon significative entre les secteurs économiques du secteur agroalimentaire. Le secteur le plus connecté est le secteur des produits alimentaires diversifiés avec une moyenne de 1,157 ; le moins connecté celui des activités financières et des sièges sociaux : 1,068. Deux secteurs ont une connectivité moyenne inférieure à 1 : le secteur des fruits et légumes et celui des huiles et des matières grasses. Le secteur des huiles et des matières grasses ne se compose que de 3 groupes dont le plus important a 48 filiales ; les 3 groupes ont une connectivité inférieure à 1. Il en est de même pour le secteur des fruits et légumes dont le groupe le plus important a 112 filiales. La taille des groupes a en effet une influence sur la connectivité puisqu'il existe une corrélation significative de 0,58 entre la connectivité et le nombre de filiales dans chaque groupe.

On remarque que les réseaux les plus connectés sont les réseaux de filiation des groupes du secteur des produits alimentaires diversifiés avec une moyenne de 1,157, qui développent sans doute des logiques de filiation plus complexes qu'au sein des secteurs spécialisés comme celui des produits laitiers (1,106) ou celui des boissons (1,125) (cf. Tab. 4.10.b).

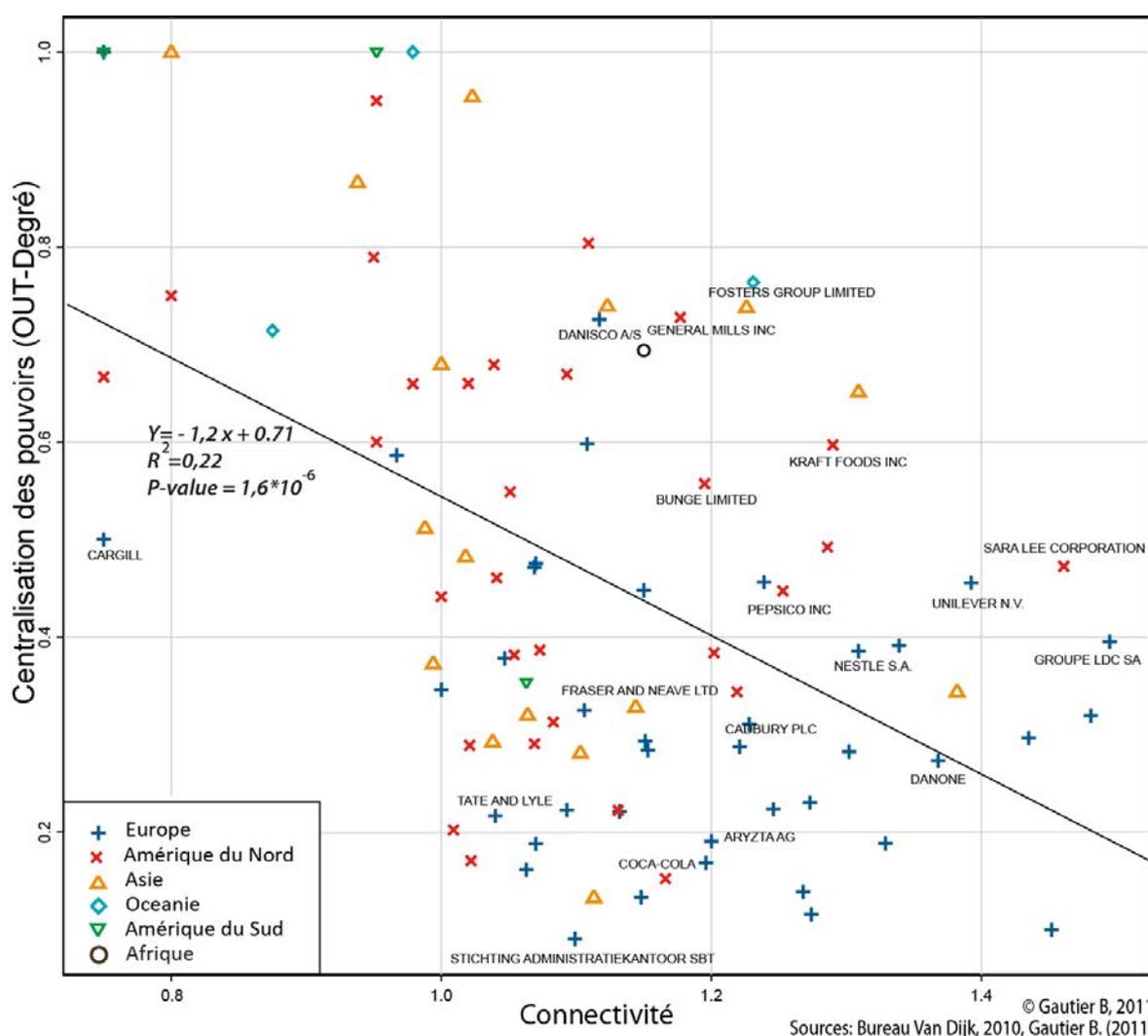
La seconde variable explicative de la connectivité est l'appartenance continentale de la maison-mère. Ce sont en effet les maisons mères européennes qui développent les stratégies financières les plus complexes puisque les groupes européens atteignent une connectivité moyenne de 1,182. L'Amérique du Nord est deuxième avec une connectivité moyenne de 1,081 suivie des groupes asiatiques (1,078). Ces résultats sont d'ailleurs étonnants car sur les 16 groupes d'origine asiatique de notre base de données, 11 sont originaires du Japon, où il existait une culture forte de participations conjointes et croisées au sein des réseaux de filiation, héritée des organisations de type Keiretsu et qui ont assuré au Japon sa stabilité économique et sa croissance.

Ainsi, si l'on transpose ces résultats aux villes qui seront connectées plus loin par ces réseaux d'entreprises, si elles sont européennes et si les groupes sont dans un secteur à forte connectivité, elles auront plus de chance d'être intégrées dans un réseau de relations complexes avec d'autres villes du réseau.

4.3.4 Les comportements organisationnels des groupes agroalimentaires d'abord par l'appartenance continentale de la maison mère

Les formes de gouvernance des réseaux des groupes agroalimentaires ont souligné l'appartenance continentale des firmes comme facteur explicatif des comportements organisationnels. En croisant la connectivité des groupes par leur centralité maximale, il apparaît clairement que les groupes d'origine européenne sont en moyenne plus connectés et moins centralisés que les firmes nord-américaines ou asiatiques (Fig. 4.15).

Figure 4.15: Densité et centralité des pouvoirs au sein des groupes selon le continent siège de la maison mère



©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

En croisant ces deux variables, connectivité et centralisation des pouvoirs, on remarque en effet une relation inverse entre la connectivité des groupes et la centralisation des pouvoirs à l'intérieur des groupes. Ainsi, cette relation nous montre que plus un groupe est centralisé et moins son réseau est connecté. Les firmes nord-américaines et asiatiques apparaissent ainsi plus centralisées et moins connectées que les firmes européennes. Cet effet est lié à leur petite taille. On observe à ce titre une corrélation positive et significative de 0,52 entre la connectivité et le nombre de filiales ; et une corrélation négative et significative de -0,48 entre la centralisation des pouvoirs et le nombre de filiales.

En matière de développement économique, nous avons émis l'hypothèse que plus le réseau était décentralisé et complexe et plus il était un moteur pour les processus de développement économique territoriaux car il fournissait aux filiales davantage d'autonomie, de pouvoir, et de diversité relationnelle qu'un réseau centralisé et peu dense (Nohria et Garcia Pont, 1991).

Nous avons mis en évidence que les réseaux les plus connectés et les plus décentralisés sont les réseaux des firmes de grande taille selon le nombre de filiales qu'elles possèdent. Les groupes nord-américains, en adoptant une gouvernance de type « *modulaire* », font davantage appel aux entreprises sous-traitantes selon des logiques opportunistes de marché que les firmes européennes, elles hiérarchisent moins leurs relations avec les entreprises partenaires, mais ont en moyenne des performances économiques semblables (Sturgeon, 2003). Ce mode de gouvernance différencie fortement la taille des groupes européens et nord-américains : en faisant appel aux relations de marché, les firmes américaines ont moins de filiales, mais sûrement autant de partenaires économiques, que les firmes européennes. Ainsi, une ville investie par un groupe d'origine européenne sera davantage connecté et central qu'un groupe investi par une firme d'origine nord-américaine dans le réseau de villes du système agroalimentaire. Toutefois, les firmes américaines semblent participer autant que les firmes européennes aux processus de développement, mais selon des comportements plus opportunistes et moins pérennes que les firmes européennes. La nature de notre base de données sur les réseaux de filiation ne nous permet malheureusement pas d'observer ces relations de marché.

4.4 Dimensions territoriales des modes de gouvernance

Si l'on s'interroge maintenant sur le degré d'internationalisation des firmes multinationales peut-on, de la même façon, observer une différenciation des comportements spatiaux des firmes selon l'origine géographique des firmes ou leur secteur d'activité (4.4.1)? De quelles façons ces firmes participent-elles ou non à l'intégration internationale des territoires (4.4.2)?

4.4.1 L'internationalisation des groupes

De nombreux indices sont publiés chaque année pour évaluer l'internationalisation des groupes. Un des plus connus est l'indice de transnationalisation (TNI Index) de la CNUCED, publié chaque année dans le *World Investment Report* de la CNUCED, pour les 100 groupes les plus internationalisés (Tab. 4.11). Cet indice est basé sur un ratio entre la part des actifs, des ventes et des employés à l'étranger sur la part totale de chacun. Cet indice est un des indices les plus populaires pour les économistes et les politiciens. Or, il souffre d'un effet structurel lié à la taille des marchés nationaux. En effet, un groupe originaire d'un petit pays (Suisse, Suède, ...) a davantage tendance à s'internationaliser qu'un groupe déjà implanté sur un marché de grande taille (Etats-Unis, Canada, ...), compte tenu de l'étroitesse de son marché (Benaroya, Bourcieu, 2003).

Selon ce classement, 8 groupes agroalimentaires figurent parmi les 100 premiers groupes mondiaux en 2010. Ainsi, c'est un groupe néerlandais *Anheuser Busch Inbev* qui est le premier groupe agroalimentaire avec un score TNI de 87.9, suivi de près par *Nestlé S.A* (87.1), qui était en 1998 le 3^{ème} groupe tous secteurs confondus selon ce même indice et figure en 11^{ème} position en 2010 (Tab. 4.11).

Tableau 4. 11 : *Extraction des groupes agro-alimentaires du classement sur l'internationalisation des 100 premiers groupes selon la CNUCED, 2010*

Rang	Groupe	Pays	Actifs étrangers	Actifs totaux	Ventes étrangères	Ventes totales	Emplois étrangers	Emplois totaux	TNI
8	Anheuser-Busch Inbev	Netherlands	106 247	113 170	18 699	23 558	108 425	119 874	87.9
11	Nestlé SA	Switzerland	66 316	99 854	99 559	101 466	274 043	283 000	87.1
28	SAB Miller	United Kingdom	25 139	31 619	12 585	18 703	52 362	68 635	74.4
29	Coca-Cola Company	United States	25 136	40 519	23 930	31 944	79 400	92 400	74.3
31	Diageo Plc	United Kingdom	24 264	29 965	17 086	19 603	12 379	24 270	73.0
38	Unilever	United Kingdom	30 236	50 302	40 483	59 287	144 000	174 000	70.4
82	Kraft Foods Inc.	United States	25 638	63 078	20 765	42 201	59 000	98 000	50.0
95	Marubeni Corporation	Japan	25 049	47 985	13 824	39 762	653	3 856	34.6

©Gautier B, 2011

Sources : CNUCED, 2010, World Investment Report

Afin de mettre en évidence la complexité et la diversité géographiques des localisations des filiales au sein de chaque groupe (et non pas la simple dichotomie marché national versus marché étranger), Benaroya et Bourcieu ont proposé en 2003 une série de mesures inspirées des indices d'Herfindahl-Hirschman, permettant d'évaluer le degré de mondialisation des groupes multinationaux. Ils ont ainsi défini plusieurs séries de mesures. Nous les avons recalculé sur notre échantillon :

- *L'indice Herfindahl simple* : indique la concentration ou la dispersion géographique des filiales d'un groupe à l'échelle nationale. Pour chaque pays, on détermine la part de filiales du groupe localisées au sein du pays. Plus le groupe est présent de façon homogène dans tous les pays, et plus l'indice Herfindahl simple tendra vers 1.
- *L'indice Herfindahl généralisé par les PIB* : mesure la correspondance entre la localisation des filiales et celle des marchés en terme de PIB. Plus les groupes localisent leurs filiales proportionnellement aux PIB, plus l'indice est élevé. En revanche, plus les groupes concentrent leurs filiales dans de petits marchés en terme de PIB et plus cet indice tend vers 0.
- *L'indice Herfindahl généralisé par les localisations des groupes agroalimentaires* : mesure la compétition spatiale des groupes par rapport aux autres groupes agroalimentaires. En effet, il prend en compte les co-localisations, plus un groupe est présent dans un pays où sont localisés les concurrents, plus cet indice sera fort.

Indice Herfindahl simple:

$$I_i = \frac{1}{\left(\sum_{j=1}^n \left(\frac{X_{i,j}}{X_i} \right)^2 \right)}$$

$X_{i,j}$ est l'effectif du groupe i dans le pays j

X_i est l'effectif total du groupe i

n est le nombre total de pays d'implantation possible

Indice Herfindahl généralisé par les PIB:

$$I_i = \frac{n}{\left(\sum_{j=1}^n \frac{\left(\frac{X_{i,j}}{X_i} \right)^2}{\left(\frac{PIB_j}{PIB_{mondial}} \right)} \right)}$$

PIB_j est le PIB du pays j

$PIB_{mondial}$ est le PIB mondial total

Indice Herfindahl généralisé par les localisations nationales des filiales agroalimentaires:

$$I_i = \frac{n}{\left(\sum_{j=1}^n \frac{\left(\frac{X_{i,j}}{X_i} \right)^2}{\left(\frac{N_j}{N_{mondial}} \right)} \right)}$$

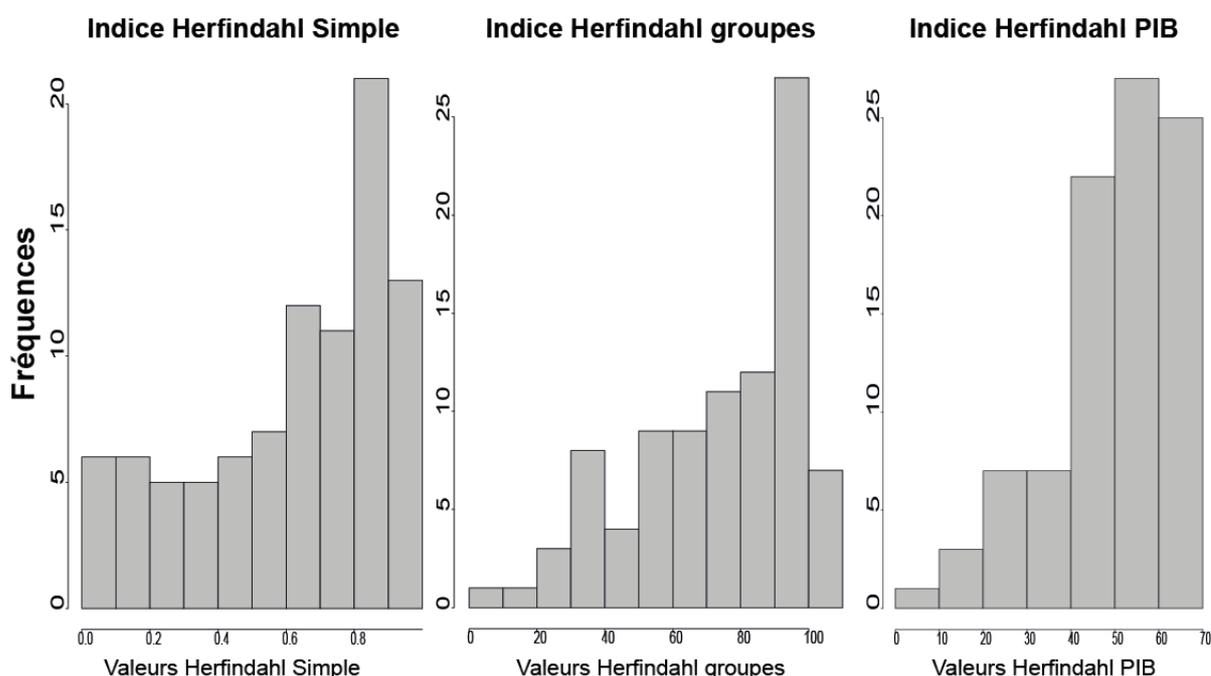
N_j est le nombre de filiales localisées dans le pays j

$N_{mondial}$ est le nombre de filiales total dans le monde

Sources : Benaroya et Bourcieu (2003)

Lorsque l'on compare la distribution des trois indices Herfindahl, on remarque que les groupes ont d'abord tendance à se concentrer dans les pays à fort PIB (Fig. 4.16), puis dans les pays où les autres groupes sont présents. Ces résultats mettent en évidence une stratégie de marché et de compétition se déployant dans les pays à fort PIB.

Figure 4.16: *Distribution des indices d'internationalisation Herfindahl-Hirschmann des groupes agroalimentaires*



© Gautier B, 2011

Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Tableau 4. 12 : *Classement des 20 premiers groupes selon leurs indices Herfindahl*

Rang	H simple	H groupes	H PIB
1	NESTLE S.A.	UNILEVER N.V.	KRAFT FOODS INC
2	DANONE	PERNOD RICARD SA	DANONE
3	LARCHE GREEN N.V.	CSM NV	NESTLE S.A.
4	COCA-COLA COMPANY (THE)	CADBURY PLC	DEAN FOODS COMPANY
5	SARA LEE CORPORATION	SARA LEE CORPORATION	ANHEUSER-BUSCH INBEV
6	BUNGE LIMITED	NESTLE S.A.	FORTUNE BRANDS INC
7	KRAFT FOODS INC	KRAFT FOODS INC	RB HOLDINGS (USA) INC.
8	DANISCO A/S	TATE & LYLE PUBLIC LIMITED COMPANY	DAIRY FARMERS OF AMERICA
9	SABMILLER PLC	PEPSICO INC	J. M. SMUCKER COMPANY (THE)
10	CHIQUITA BRANDS INTERNATIONAL INC	DANONE	CONAGRA FOODS
11	NUTRECO HOLDING NV	GENERAL MILLS INC	CSM NV
12	CSM NV	TOMKINS PLC.	UNILEVER N.V.
13	SUDDEUTSCHE ZUCKERR GENOSSENSCHAFT EG	FORTUNE BRANDS INC	DANISCO A/S
14	GENERAL MILLS INC	CARLSBERGFONDET	SMITHFIELD FOODS INC
15	PEPSICO INC	DANISCO A/S	KELLOGG COMPANY
16	UNILEVER N.V.	ANHEUSER-BUSCH INBEV	KIRIN HOLDINGS CO.
17	ANHEUSER-BUSCH INBEV	ASSOCIATED BRITISH FOODS PLC	TATE & LYLE PUBLIC LIMITED COMPANY
18	ARCHER-DANIELS-MIDLAND COMPANY	KELLOGG COMPANY	NUTRECO HOLDING NV
19	H. J. HEINZ COMPANY	DIAGEO PLC	BROWN FORMAN CORP
20	CAMPBELL SOUP CO	NUTRECO HOLDING NV	AJINOMOTO COMPANY INC

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Nestlé est le premier groupe en terme d'indice Herfindahl simple, ce qui signifie que ses filiales sont localisées de façon homogène dans un nombre maximal de pays et que le groupe n'a pas privilégié une région pour s'implanter. La diversité géographique de ses localisations lui fait perdre des places aux indices généralisés par PIB et par localisation des autres groupes ; cette position dans le classement des deux autres indices témoigne de la prise de risque du groupe qui implante des filiales dans des pays à faible PIB, ou dans des pays où les autres groupes ne sont pas présents. En ce sens, *Nestlé* semble être un groupe pionnier pour les autres groupes (Mucchielli, 1998).

Kraft Foods apparaît en tant que premier groupe du classement des indices Herfindahl généralisés par le PIB (7^{ème} selon les indices Herfindahl simple, et par groupe), le groupe *Kraft Foods* est ainsi le groupe qui est concentré de façon la plus homogène au sein des pays qui présentent un fort PIB, et diversifie moins ses localisations géographiques que ses concurrents.

Le groupe *Unilever* se positionne en premier du classement Herfindahl généralisé selon les localisations des autres groupes. On peut donc considérer *Unilever* comme un groupe compétiteur ou suiveur, recherchant les colocalisations.

Le groupe *Annheuser-Busch Inbev*, présenté comme premier groupe agroalimentaire selon le classement CNUCED, est relativement bien classé selon ces indices Herfindahl mais est loin d'être le groupe le plus internationalisé si l'on considère la diversité géographique de ses localisations (17^{ème} selon indice Herfindahl simple, 5^{ème} selon l'indice Herfindahl PIB, et 16^{ème} selon l'indice Herfindahl groupes). Cette première place dans le classement CNUCED résulte en réalité de la structure du groupe : résultat de la fusion en 2008 des sociétés *Anheuser-Busch Companies, Inc* d'origine étasunienne, et de la société belge *Inbev*. Ainsi *Annheuser-Busch Inbev* qui a en 2010 son siège social en Belgique possède de nombreux actifs sur le continent nord-américain. L'indice CNUCED ne calculant que la part d'actifs, de vente et de personnel à l'étranger, ce groupe est alors surreprésenté dans le classement CNUCED par rapport aux indices Herfindahl qui mettent davantage en évidence un ancrage bi-régional du groupe qu'une stratégie globale d'un point de vue géographique .

Afin de vérifier s'il existe des différences significatives entre les groupes selon leur origine géographique et leur secteur économique, nous avons, là encore, appliqué des analyses de variance aux indices Herfindahl.

Nous n'avons trouvé aucune différence significative d'internationalisation sur les indices Herfindahl simples et sur les indices Herfindahl généralisés par le PIB selon le pays d'origine ou selon le secteur d'activité spécifique.

En revanche, il existe une différence significative d'indice Herfindahl généralisé par les groupes en fonction de leur origine continentale ($p\text{-value}=9,7*10^{-5}$). La part de variance expliquée par l'origine continentale de la maison-mère pour son internationalisation généralisée par la localisation des autres filiales agroalimentaires est de 21%. Cette relation met en évidence une différence de localisation entre les groupes asiatiques d'un côté, et les groupes nord-américains et européens de l'autre. Ce résultat s'explique par le fait que les groupes américains et européens se partagent les mêmes marchés en Europe et en Amérique du Nord, tandis que les groupes asiatiques sont presque exclusivement présents sur les marchés asiatiques où ils ne sont concurrencés ni par les groupes européens et ni par les groupes nord-américains.

Les indices Herfindahl sont de bons indicateurs de la présence internationale des groupes, mais ne nous renseignent pas sur l'organisation géographique des relations au sein des groupes et sur le degré d'internationalisation des relations entre les différentes filiales.

4.4.2 Organisation géographique des relations entre les filiales

Afin de mettre en évidence l'organisation géographique des firmes agroalimentaires, nous nous sommes intéressés aux dimensions géographiques des liens de filiation. Une firme multinationale peut en effet être présente dans de nombreux pays sans toutefois avoir une forte proportion de liens internationaux. Ainsi pour rendre compte des dimensions géographiques des liens de filiation des groupes agroalimentaires, nous avons privilégié deux approches complémentaires : une approche par la distance kilométrique des liens de filiation (Fig. 4.17) ; et une approche par les découpages territoriaux (urbains, nationaux, continentaux) (Tab. 4.13).

Ces deux approches mettent en évidence une forte régionalisation des liens de filiation agroalimentaires, puisque l'on constate que 78% de liens de filiation sont intracontinentaux (Tab.4.13). Au sein des découpages continentaux, l'internationalisation est relativement

faible car sur ces 78% de liens intracontinentaux, 60% s'opèrent à l'échelle nationale et 37% à l'échelle intra-urbaine. En moyenne, les liens intercontinentaux ne concernent donc que 22% des relations. On peut ainsi observer une régionalisation importante des firmes agroalimentaires dans leur processus de globalisation.

Tableau 4. 13 : *Dimensions continentales des liens de filiation, en fonction de l'origine continentale du groupe ; en fonction de leur appartenance à l'oligopole agroalimentaire, en 2010*

<i>selon origine continentale</i>	% Intra urbain	% Intra National	% Intra Continental	% Inter Continental
Afrique	45	67	79	21
Asie	45	71	87	13
Europe	42	62	85	15
Amérique du Nord	17	49	53	47
Océanie	32	71	84	16
Amérique du Sud	19	42	54	46
Groupes oligopole agroalimentaire	35	54	73	27
Autres groupes agroalimentaires	38	64	82	18
Total	37	60	78	22

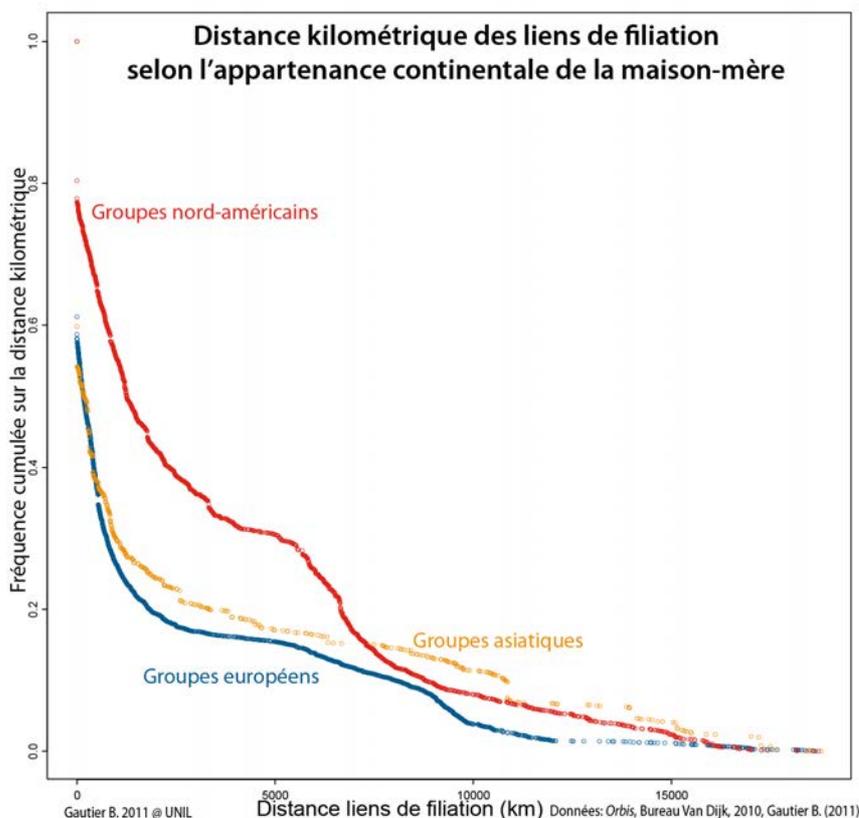
©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

On observe cependant des inégalités, notamment en fonction de l'origine continentale du groupe. Sur la figure 4.17, on observe ainsi que les firmes nord-américaines ont davantage de relations longue distance que les firmes européennes ou asiatiques. Ces relations de distance traduisent la plus grande portée kilométrique moyenne des groupes nord-américains, cela est d'abord lié à la taille de leur marché intracontinental, mais aussi au fait qu'ils s'internationalisent davantage que les groupes européens, notamment pour pénétrer le marché européen, qui est le marché agroalimentaire le plus attractif.

Cette différence marquée au niveau kilométrique s'explique évidemment par la taille du continent nord-américain, mais également par la forte présence des groupes nord-américains en Europe. La part des relations intercontinentales des groupes nord-américains est de 47% ce qui représente plus du double de la moyenne du total des firmes agroalimentaires. On peut également penser, que compte tenu de leur gouvernance modulaire, les firmes nord-américaines ne s'encombrent pas de filiales voisines.

Figure 4.17: *Fréquences des liens de filiation en fonction des distances kilométriques (distingué selon du continent d'origine de la maison-mère)*



A l'inverse, les groupes européens n'entretiennent que 15% de relations intercontinentales et 62% de leurs liens de filiations sont intra-nationaux. Les groupes asiatiques n'ont également que 13% de liens intercontinentaux, mais se différencient des groupes européens par le poids de leurs relations intra-nationales qui atteignent un score de 71% de leurs relations totales. L'organisation géographique des groupes européens et asiatiques témoigne de logiques de régionalisation fortes (Tab. 4.13).

On remarque également une différence significative d'organisation géographique entre les 13 premières firmes qui composent l'oligopole agroalimentaire (Annexe 3) et les 79 autres firmes agroalimentaires de l'échantillon. En effet les firmes de l'oligopole entretiennent 27% de liens intercontinentaux tandis que les autres firmes n'en ont en moyenne que 18%. Elles organisent également moins leurs relations à l'échelle nationale, puisque l'on n'observe que 54% de liens intra-nationaux contre 64% pour les autres firmes du secteur agroalimentaire. Ainsi, les firmes de l'oligopole ont bien une organisation plus globale que les autres firmes qui ont des organisations régionales voire bi-régionales (Rugman et Verbeke, 2003).

Les firmes multinationales du secteur agroalimentaire ont une forte organisation régionale qui se déploie en premier lieu au sein des délimitations nationales, puisque l'on trouve en moyenne 60% de liens intra-nationaux, puis internationale, mais intracontinentales, à 18% (qui correspondent souvent aux zones de libre échange). Les groupes d'origine nord-américaine se différencient à nouveau significativement des autres groupes puisque 47% de leurs liens sont intercontinentaux. Cette différence est moins marquée entre les firmes de l'oligopole et les autres firmes : on ne constate qu'une différence de 9% de liens intercontinentaux.

Ainsi les groupes nord-américains et dans une moindre mesure, les 13 groupes de l'oligopole agroalimentaire, sont les groupes qui participent le plus à l'intégration à l'échelle intercontinentale des filiales et par extension des villes dans lesquelles ces filiales sont localisées.

4.5 Typologie des modes de gouvernance agroalimentaire pour l'intégration des territoires

Les firmes multinationales agroalimentaires participent donc avec des capacités et des rôles différenciés à l'intégration des territoires dans la globalisation. Si le système-monde a été caractérisé par une structure centre(s)-périphérie(s) dès les années 1970 (Wallerstein, 1974; Dollfus, 1994, 1995), il est aujourd'hui jugé comme « multi-polaire », résultat d'organisations en réseaux, au sein de ces territoires et entre ces territoires (Veltz, 1996 ; 2000).

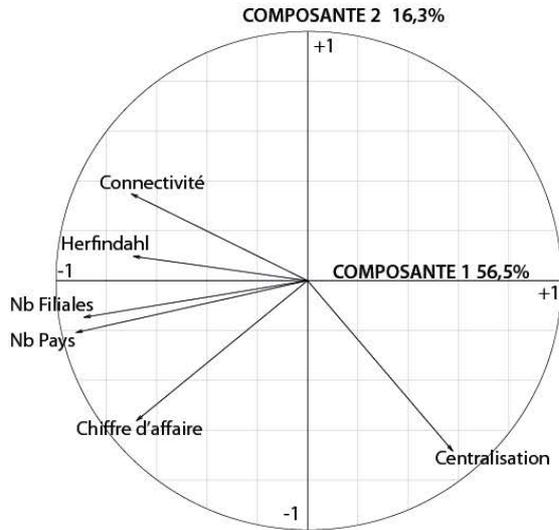
Nous avons défini l'intégration d'un territoire comme étant le résultat de relations nombreuses et diversifiées d'un territoire avec d'autres territoires. Afin de mettre en évidence le rôle des firmes multinationales agroalimentaires dans ce processus d'intégration, nous avons identifié et comparé leur mode de gouvernance en fonction :

- de leur taille ;
- du degré de concentration des pouvoirs de la maison-mère, comme étant la part de pouvoir (out-degree) possédée par la maison-mère au sein du groupe, et donc la capacité d'un groupe à distribuer des fonctions de contrôle à ses filiales. Ces fonctions de contrôle sont en effet déterminantes pour la centralité du territoire investi.
- de la connectivité du groupe, comme étant le nombre moyen de relations qu'entretient une filiale avec les autres filiales du groupe ; donc le nombre de relations dont peut bénéficier un territoire investi par le groupe ; participant à la diversité sociale des territoires ;
- de l'internationalisation des groupes ; comme étant la capacité des groupes à créer des relations internationales diversifiées entre les territoires.

A partir de ces visions multiples de la gouvernance des groupes, nous avons construit une typologie des modes de gouvernance grâce à une analyse en composantes principales. Cette analyse en composantes principales est ainsi réalisée à partir de deux groupes de variables (Fig. 4.18) :

- des variables de poids : nombre de filiales, nombre de pays investis, Indice Herfindahl simple et chiffre d'affaires des groupes ;
- des variables standardisées liées à l'organisation du réseau : connectivité et centralisation des pouvoirs.

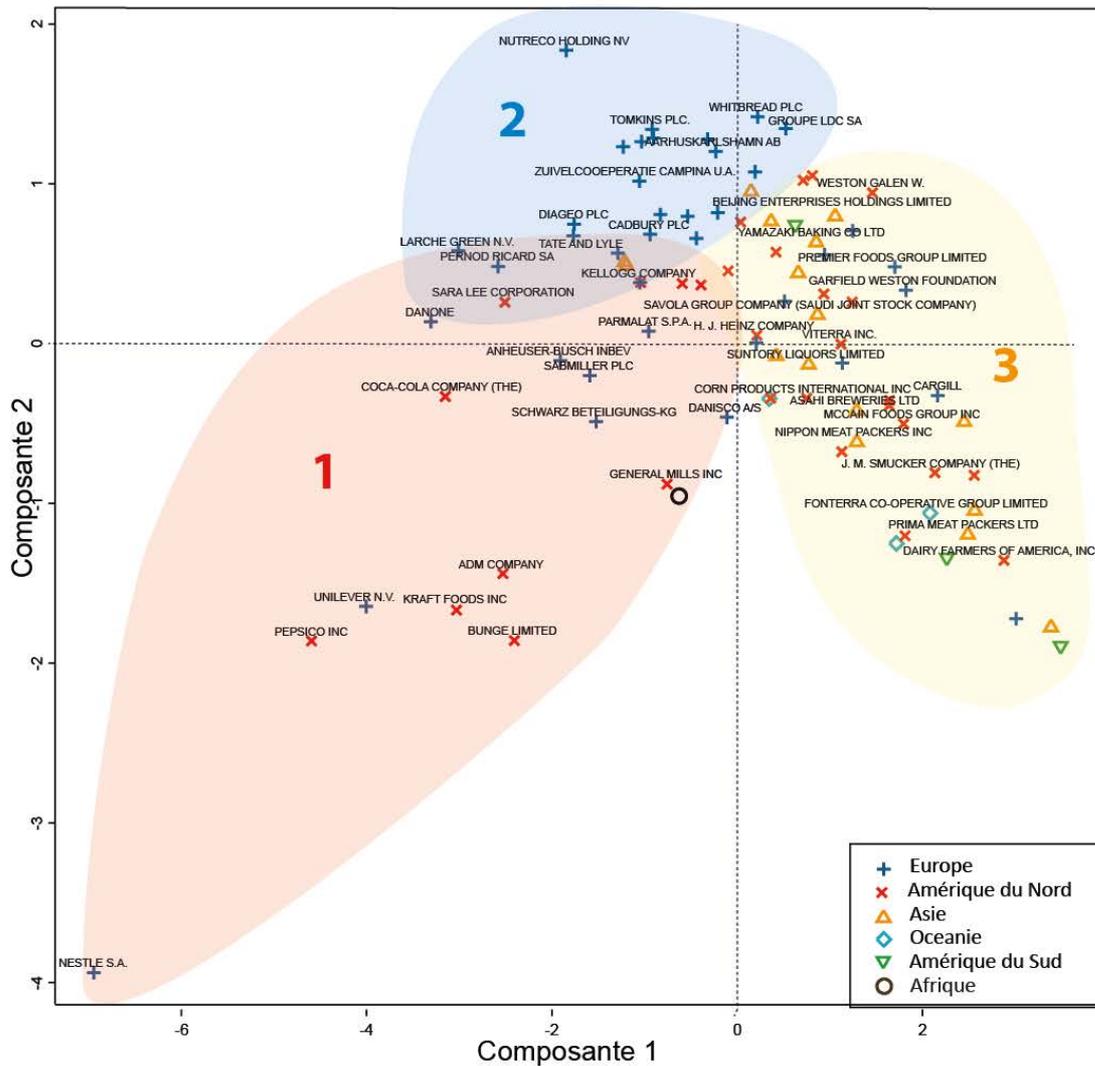
Figure 4.18: Analyse en composantes principales des modes de gouvernance des firmes multinationales agroalimentaires.



Contribution	Comp1	Comp2
Connectivité	14.38	12.36
Turnover	13.6	32.29
Herfindahl	14.06	0.97
Nb de filiales	23.22	2.2
Nb de pays	24.95	4.44
Centralisation	9.78	47.74

QLT	Comp1	Comp2
Connectivité	48.76	60.82
Turnover	46.12	77.62
Herfindahl	47.67	48.62
Nb de filiales	78.71	80.85
Nb de pays	84.59	88.92
Centralisation	33.17	79.74

Coord	Comp1	Comp2
Connectivité	-0.6983	0.3472
Turnover	-0.6791	-0.5612
Herfindahl	-0.6905	0.0973
Nb de filiales	-0.8872	-0.1466
Nb de pays	-0.9197	-0.2081
Centralisation	0.5759	-0.6824



Gautier B. 2011 @ UNIL

Données: Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

La première composante de l'analyse concentre 56% de l'information et synthétise l'effet de taille des groupes. En effet, le nombre de filiales et le nombre de pays contribuent à hauteur de 50% à la formation de cet axe. En second lieu, on trouve le chiffre d'affaires, l'internationalisation du groupe et la connectivité des réseaux comme variables explicatives de cet axe. Les variables de taille s'opposent à la centralisation des pouvoirs. Ainsi, plus une firme a un grand réseau et moins la maison-mère centralise les pouvoirs. Cela s'explique par le fait qu'elle distribue des fonctions de contrôle à ses filiales, contrôles régionaux ou contrôle par secteur d'activité (Dicken, 1992).

La seconde composante est essentiellement formée par la centralisation des pouvoirs, puisque la variable contribue à 48% à la formation de l'axe. Son axe oppose principalement les variables organisationnelles : connectivité et centralisation.

Cette classification synthétique permet de distinguer trois types de firmes :

- **Les firmes de l'oligopole agroalimentaire (1)** (Fig.4.18). Elles sont caractérisées par leur grande taille, leur forte internationalisation sur l'axe 1 et leur chiffre d'affaires fort sur l'axe 2. Elles n'ont pas de caractéristiques organisationnelles particulières (centralisation, connectivité). Ces firmes semblent être des moteurs pour l'internationalisation des territoires. Les gouvernances des firmes de l'oligopole agroalimentaire s'apparentent alors au type transnational avec un découpage intra-firme selon des divisions géographiques ou par produits (cf. Fig. 4.1 en début de chapitre) (Porter, 1989 ; Dicken, 1992). La majorité des firmes y sont européennes.
- **Les firmes d'origine européenne de taille moyenne à petite (2)** (Fig.4.18). Elles sont caractérisées par leur forte connectivité et leur faible centralisation. Cet effet est sans doute lié à leur relative faible taille et à la cohésion des marchés européens. Elles renforceraient ainsi la cohésion entre les territoires qu'elles investissent. Ce type de gouvernance s'apparente également à la dominante transnationale mais sur une étendue géographique plus limitée que les firmes de l'oligopole agroalimentaire (cf.Fig. 4.1).
- **Les firmes d'origine nord-américaines et asiatiques de taille moyenne à petite (3)** (Fig. 4.18), sont davantage centralisées. Cette centralisation est liée à la taille des

firmes, puisqu'on observe une corrélation négative de -0.45 entre le nombre de filiales et la centralisation des groupes. Cependant, compte tenu des indices Herfindahl des firmes nord-américaines et asiatiques, on peut avancer les conclusions suivantes :

- La petite taille des réseaux des *firmes asiatiques* semble davantage liée à leur stratégie de localisation, car elles sont essentiellement implantées au sein du continent asiatiques. Ce type de gouvernance s'apparente aux dominantes inter-nationales à multi-nationales sur une base continentale (cf. Fig. 4.1). Ce type de stratégies d'internationalisation est certainement liée à un début d'internationalisation des firmes asiatiques (Perlmutter, 1969).
- La petite taille des firmes des *firmes d'origine nord-américaine* s'explique par leur gouvernance de type modulaire (Sturgeon, 2003). Cette flexibilité leur permet d'adopter une stratégie multinationale à base intercontinentale qui accorde toutefois encore un pouvoir important à la maison-mère.

Ainsi, nous pouvons clairement identifier différents types de mode d'organisation des réseaux de firmes multinationales d'agro-alimentaire, en grande partie liés à leur continent d'origine et parfois à leur activité spécifique. Toutefois, compte tenu de cette différenciation géographique forte et de la forte régionalisation des localisations, ces résultats nous interrogent sur l'importance des structures institutionnelles internationales dans les organisations transnationales (Dollfus, 1994). En effet, ces modes de gouvernance sont-ils fortement contraints par leur ancrage initial dans des structures spatiales héritées et par l'appartenance géographique des maisons-mères, ou les firmes multinationales sont-elles capables, lors de la maturation de leur processus de diffusion, de faire émerger de nouveaux liens entre les territoires, liés à de nouveaux modes de gouvernance hybrides ? Autrement dit, ces différences de gouvernance observées au niveau des groupes, sont-elles le résultat d'une adaptation territoriale des firmes multinationales aux territoires qu'elles investissent, ou bien adoptent-elles des stratégies territoriales de mise en réseau différentes en fonction de leur culture de gouvernance initiale, sans prendre en compte les territoires investis ? Cela conduit à s'interroger sur la capacité des firmes multinationales du secteur agroalimentaires de s'affranchir des contraintes internationales, des structures spatiales héritées, et faire ainsi émerger de nouvelles dynamiques territoriales, notamment pour l'intégration des territoires méditerranéens.

Chapitre 5

Systèmes de villes selon les réseaux de firmes multinationales d'agroalimentaire

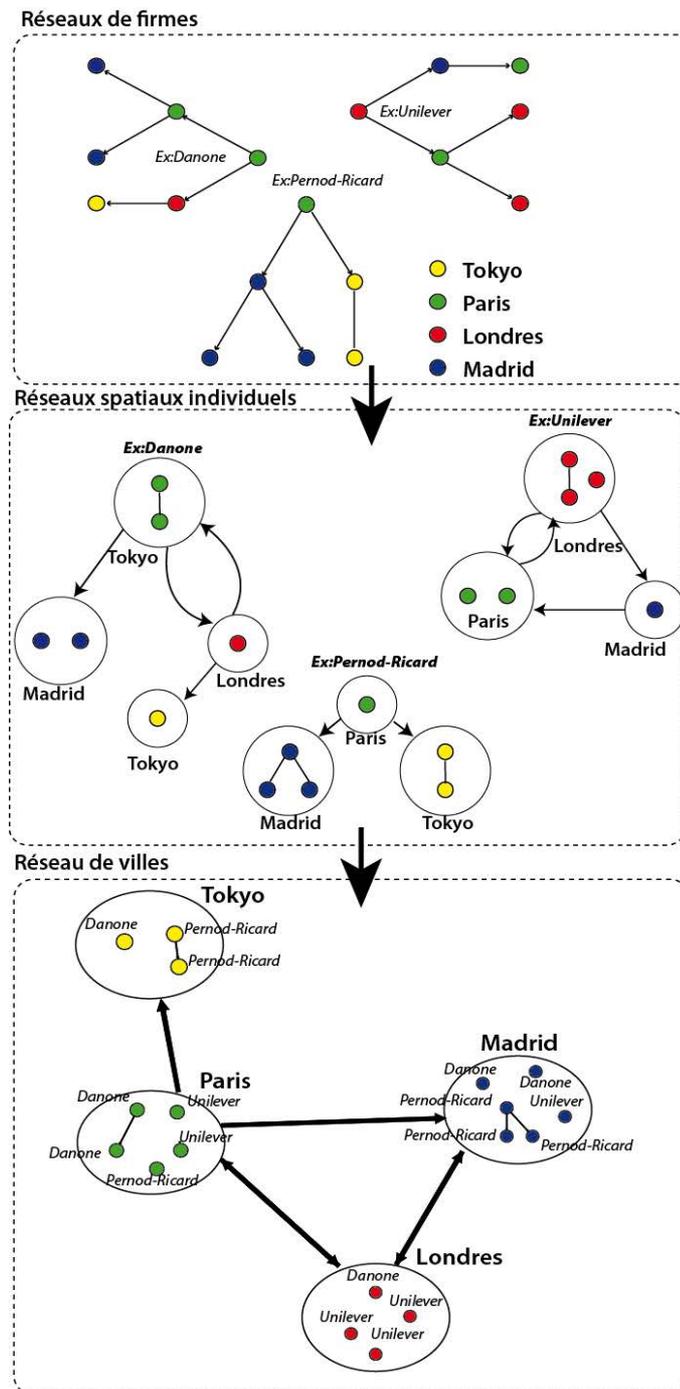
Les réseaux de firmes agroalimentaires, sont orientés par les spécialisations territoriales et dans le même temps contribuent à les transformer. Malgré une activité basée sur l'agriculture, le système urbain joue un rôle central dans l'organisation de ces réseaux de firmes. Pour étudier l'intégration des villes par les réseaux de firmes multinationales, nous avons agrégé les informations des réseaux individuels des firmes selon les agglomérations urbaines de chacune de leurs localisations.

Afin d'obtenir des unités territoriales comparables, nous avons regroupé autant que possible ces localisations selon la définition des agglomérations correspondant à celle de continuité de l'espace bâti. Pour l'Europe, nous avons utilisé la définition 2010 des MUA : *Morphological Urban Areas* (FOCI, 2011) ; ou zone urbaine morphologique. Pour les autres continents, nous avons utilisé Google Map et observé une logique de continuité du bâti à partir de la ville centre. C'est ainsi que nous avons obtenu un réseau composé de 2 250 agglomérations urbaines dans le monde, où les réseaux des 92 premiers groupes agroalimentaires mondiaux et leurs 19 000 filiales et 20 000 liens sont localisés. Si une petite localité était située en dehors d'une agglomération, nous l'avons considéré telle quelle. L'implantation de filiales de firmes agroalimentaires en milieu rural est en effet caractéristique de cette activité (Saives, 2001, 2002) même si les localisations urbaines, de plus de 100 000 habitants selon les définitions de l'ONU (2009) représentent 38% de toutes les localisations.

A partir de la même information de départ, sur les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires, cette étape de l'analyse nous fait passer de logiques intra-organisationnelles pures (au sein des réseaux d'entreprises) à des logiques inter-organisationnelles et spatiales. Chaque ville devient ainsi un nœud, qui intègre les informations sur les liens de toutes les filiales implantées au sein de l'agglomération (Fig. 5.1). L'agrégation au niveau urbain modifie la nature même des réseaux étudiés. Les individus étudiés ne sont plus des filiales, mais des villes. On passe ainsi du niveau micro au niveau méso/macro de l'analyse, où l'on n'observe plus des logiques de coopération pures (intra-firme) mais des logiques de compétition et de coopération interurbaines (Boddy, 1999 ; Michalet, 1999), pour l'attraction des investissements au sein des villes. Au niveau intra-urbain, et selon leur ancrage territorial, les entreprises coopèrent davantage au sein des réseaux d'acteurs locaux ; ces liens intra-

urbains représentent 37% des liens de filiation des firmes agroalimentaires (contre 25% pour la moyenne des réseaux toutes activités confondues (Rozenblat, 2010)). Ainsi dans notre étude du réseau de villes nous dissociérons le niveau intra-urbain représenté par les liens de filiation à l'intérieur d'une ville, et le niveau interurbain, représenté par les liens de filiation entre les villes.

Figure 5.1: *Des réseaux de firmes agroalimentaires au réseau de villes*



© Gautier B, 2011
Sources: Gautier B. (2011)

Afin de mettre en évidence les structures spatiales du réseau de villes, nous présenterons dans un premier temps les centres et les périphéries du système de villes à l'échelle mondiale (5.1.) ; nous nous interrogerons dans un second temps sur la régionalisation des réseaux de filiation (5.2) puis à partir du croisement des deux démarches précédentes, nous comparerons les capacités des caractéristiques des acteurs et celles des territoires à la hiérarchisation des villes du monde (5.3).

5.1 Villes centres et villes périphéries du système agroalimentaire

Depuis Fernand Braudel, ayant identifié l'« *économie monde* » dans l'histoire (1949), à plus récemment Wallerstein (1974) et Dollfus (1994) qui ont défini le système-monde, le monde est classiquement découpé selon des typologies se référant aux notions de centres et de périphéries (Reynaud, 1981 ; Michalet, 1998). Les liens entre les territoires renvoient aux théories de la dépendance qui conçoivent les relations économiques internationales et les processus de développement et d'intégration afférents comme un système unique caractérisé par un ou plusieurs centres dominants sur un système de périphéries et semi-périphéries dominées. Ainsi, évaluer l'intégration d'une ville dans le système de villes, renvoie à mesurer leur centralité dans le système mondial de villes (Irwin et Hughes, 1992).

Les approches des géographes sur ce sujet ont été nombreuses depuis la fin des années 1990, notamment concernant les services avancés (voir GaWC). Toutefois, les méthodes d'analyse utilisées y demeurent bien souvent sommaires, hormis dans quelques rares cas où ces méthodes sont plus développées (Alderson et Beckfield, 2004; Wall, 2010). Comme nous le montrent Alderson et Beckfield, les méthodologies développées en sociologie fournissent des outils assez bien adaptés à cette analyse (Bonacich, 1987 ; Freeman, 1977; Irwin et Hughes, 1992). Nous appliquerons, dans un premier temps, différentes mesures de centralité aux villes, qui correspondent chacune à une définition différente de la centralité urbaine (5.1.1). Dans un second temps, nous mettrons en évidence les interactions entre ces différentes mesures de centralité pour observer les processus moteurs de l'intégration des villes dans le système de villes (5.1.2). Enfin nous réaliserons une typologie des villes en fonction de leur position dans le réseau, afin de caractériser la position de chaque ville dans la structure du système urbain agroalimentaire (5.1.3).

5.1.1 Les différentes mesures de centralité

Les différentes mesures de centralité développées par les sociologues nous fournissent de nombreux outils pour analyser les centralités des réseaux de villes (Freeman, 1977) :

- la centralité de degrés (*degree*) correspond au nombre de relations dont bénéficie un individu avec ses voisins. C'est une mesure de centralité locale. On distingue la

mesure d'*In-Degree* qui correspond à la somme des liens entrants dans la ville (soit ici son nombre de liens de subsidiarité), de la mesure d'*Out-Degree* qui correspond à la somme des degrés sortants de la ville (soit le nombre de liens de contrôle) ;

- la centralité d'intermédiarité (*betweenness centrality*) se définit comme le nombre de plus courts chemins du réseau passant par un individu, soit les liens orientés de subsidiarité passant par chaque ville, sachant que les liens sont ici considérés comme tous reliés à l'intérieur de chaque agglomération urbaine constituée (Rozenblat, 2010).

Chacune de ces mesures correspond à une définition différente de la centralité économique interurbaine. Nous mettrons en évidence, dans un premier temps, l'attractivité des villes dans le système grâce à la mesure d'*In-Degree* (5.1.1.a). La mesure d'*Out-Degree* nous permettra d'identifier les villes qui dominent le système de villes (5.1.1.b). La mesure de *betweenness centrality*, qui est une mesure de centralité globale (contrairement aux deux autres qui sont des centralités locales), nous permettra d'identifier les villes qui contrôlent le maximum de relations entre les autres villes du réseau (5.1.1.c).

5.1.1.a Attractivité des villes dans le réseau des FMN d'agroalimentaire : In-Degree

La centralité basée sur le degré (nombre de relations totales des villes) est une mesure locale de centralité dans la mesure où elle ne prend en compte que les liens directs entrants ou sortants. La mesure des degrés entrants, dans le cadre des réseaux de filiation, correspond à une mesure d'attractivité de la ville pour des liens de filiations de sièges extérieurs, soit sa capacité à attirer des investissements directs.

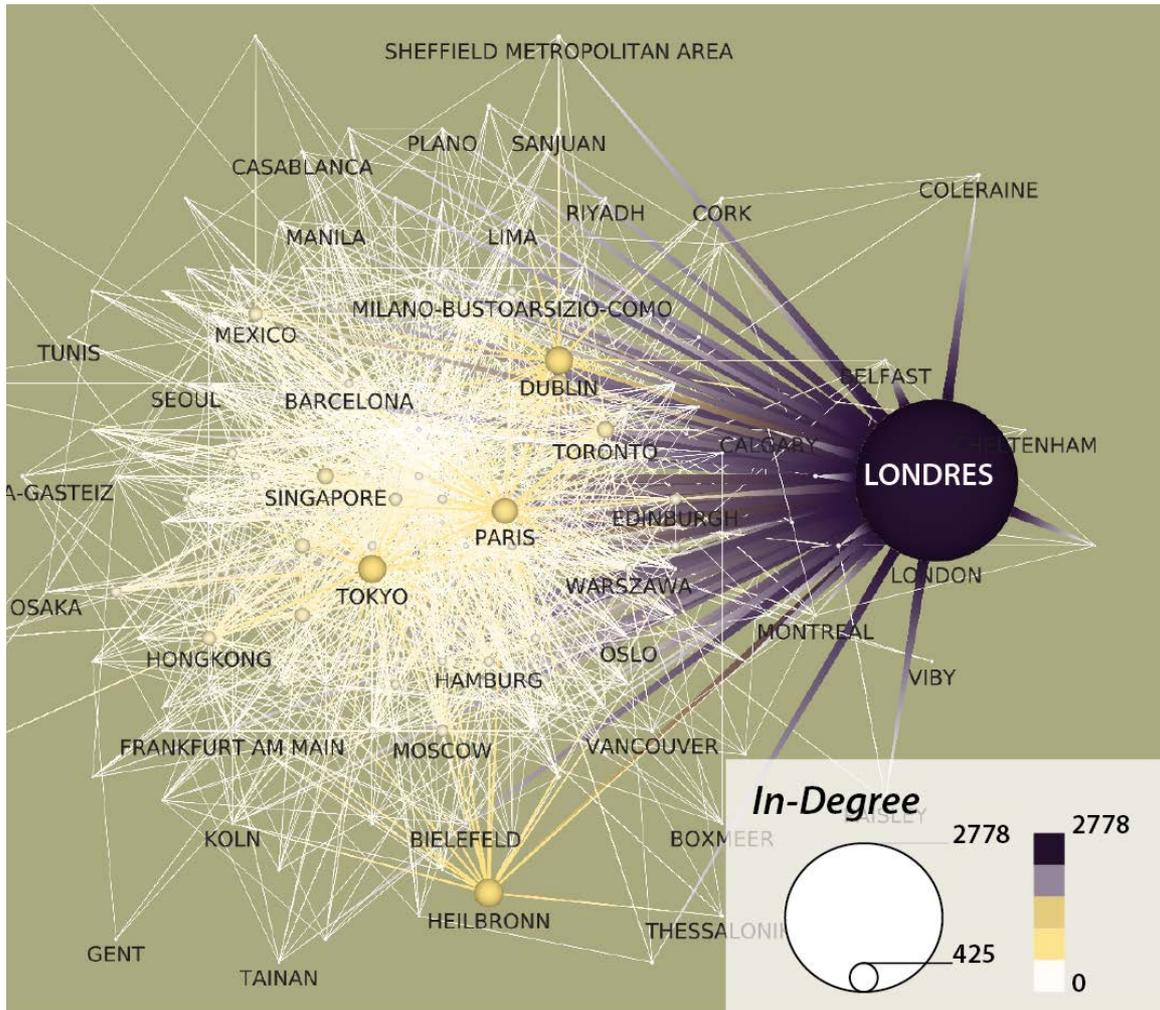
In-Degree:

$$In - degree = deg - (v)$$

deg - (v) : correspond à la mesure des degrés entrants (*In-Degree*), soit du nombre total de liens entrants de filiations dans la ville

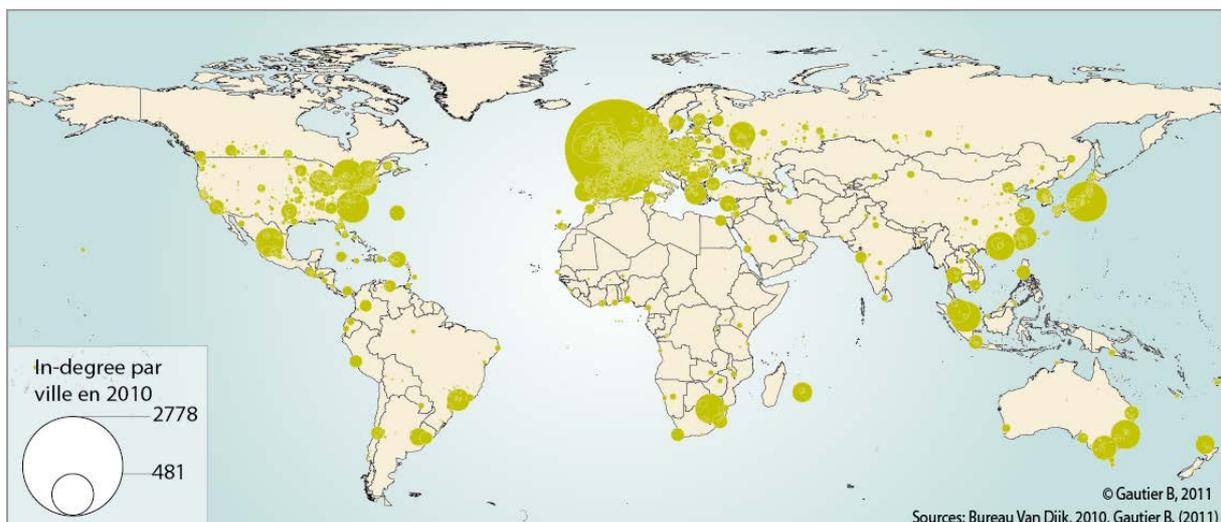
La répartition mondiale des liens de subsidiarité montre la prépondérance des villes européennes dans les réseaux agroalimentaires. En effet, elles concentrent 61% des liens entrants, suivies des villes asiatiques avec 16% et des villes d'Amérique du Nord : 12%. Les villes de ces trois continents concentrent 89% des liens entrants. Les villes sud-américaines (6%), africaines (4%) et d'Océanie (1%) apparaissent comme beaucoup moins attractives.

Figure 5.2.a: *Attractivité des villes dans le réseau agroalimentaire en 2010, selon la mesure In-Degree.*



©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Logiciel TULIP

Figure 5.2.b: *Attractivité des villes pour les filiales des firmes agroalimentaires en 2010*



© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Le classement de l'attractivité des villes dans le système agroalimentaire en 2010 montre l'attractivité exceptionnelle de la ville de Londres qui domine largement le système urbain en attirant 2 778 liens de filiation (cf. Tab. 5.1 et Fig. 5.2.a et 5.2.b) soit plus de 13% du total des liens de filiation agro-alimentaires. Cette position est sans doute liée à sa position centrale entre le continent nord-américain et européen ; centrale d'un point de vue culturel : l'anglais étant la langue de communication internationale ; centrale d'un point de vue financier également (Sassen, 1996). Tokyo, Dublin et Paris se trouvent à un second niveau; chacune concentre environ 2% de l'attractivité totale du réseau agroalimentaire.

Tableau 5.1 : *Classement des villes selon leur attractivité dans les réseaux agroalimentaires en 2010 : mesure de degrés entrants*

Ville	IN-Degree
LONDON	2778
TOKYO	467
DUBLIN	463
PARIS	425
WILMINGTON	294
TORONTO	274
SINGAPORE	262
JOHANNESBURG	244
SYDNEY	242
HONGKONG	231

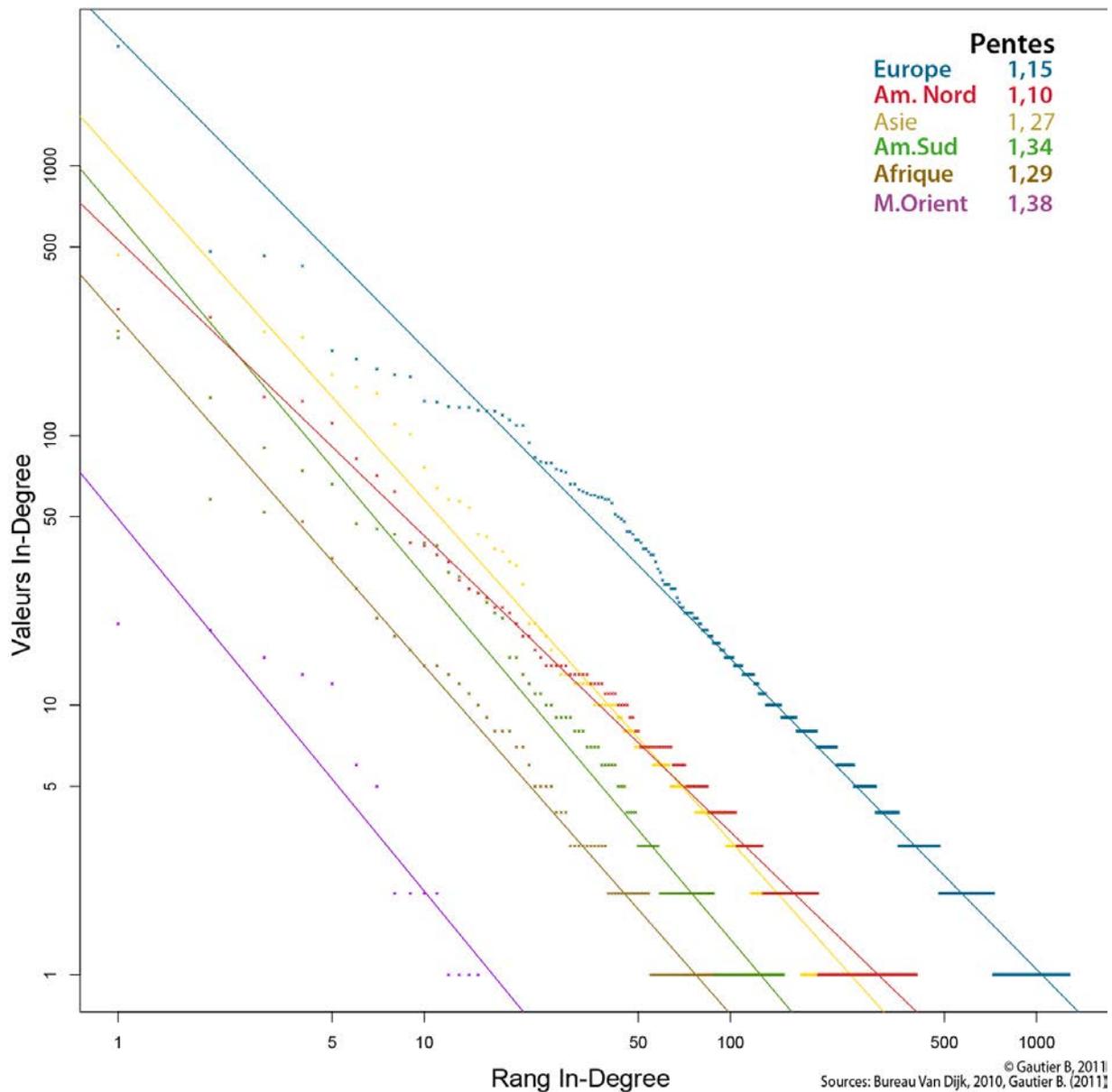
©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

On peut s'interroger sur les structures spatiales que révèlent de telles distributions. Nous avons, à cet effet, observé la distribution continentale des degrés entrants dans les villes, grâce à des lois rang-taille (Newman, 2005) (Fig. 5.3). Les lois rang taille nous permettent de décrire l'intensité de la hiérarchisation du système de ville. L'intensité de ce processus de hiérarchisation inter-urbain est à la fois liée aux héritages spatiaux des territoires (Pumain et al, 1989), mais aussi aux stratégies spatiales des entreprises : il est mis en évidence par la puissance de la relation (indice β). Une distribution normale présente un indice de 1, un indice β strictement dont la valeur absolue est inférieure à 1 témoigne d'un réseau faiblement hiérarchisé alors qu'un indice β supérieur à 1 témoigne d'un réseau de villes hiérarchisé.

Appliquées aux attractivités des villes pour les filiales d'agroalimentaire, ces lois rang-taille mettent en évidence une forte hiérarchisation des villes asiatiques, sud-américaines, africaines et moyen-orientales qui ont respectivement des indices β de 1,27, 1,34, 1,29 et 1,38; tandis que les villes nord-américaines et européennes paraissent plus faiblement hiérarchisées avec des indices de hiérarchisation de 1,1 et 1,15. Ce résultat démontre que les entreprises

agroalimentaires ont une plus forte sélectivité dans les villes des pays du sud , où renforcent les inégalités territoriales en s'implantant préférentiellement dans les plus grandes villes. Il y a donc un comportement tout à fait spécifique des firmes d'agro-alimentaires selon le système continental dans lesquels elles s'implantent.

Figure 5.3: *Comparaison intercontinentale des hiérarchies d'attractivité des villes selon la mesure In-Degree en 2010*



L'ensemble de ces observations, confrontées aux autres mesures, permettra plus loin de tirer des leçons plus complètes.

5.1.1.b Pouvoir des villes dans le réseau des FMN d'agroalimentaire : Out-Degree

La mesure d'*Out-Degree* correspond à une mesure des degrés sortants. Elle représente dans le cas des réseaux de filiation, le nombre de filiales possédées par les firmes depuis la ville à l'extérieur. Cette mesure est alors une mesure de pouvoir.

Out-Degree:

$$Out - Degree = deg + (v)$$

$deg + (v)$: correspond à la mesure des degrés sortants (*Out-Degree*), soit du nombre total de liens sortants de filiations de la ville

Tableau 5.2 : *Classement des villes selon leur pouvoir dans les réseaux agroalimentaires en 2010 : mesure de degrés sortants*

Ville	OUT-Degree
LONDON	2770
PARIS	1112
TOKYO	688
AMSTERDAM	585
PURCHASE	526
VEVEY	519
ROTTERDAM	510
CHICAGO	447
SINGAPORE	424
JOHANNESBURG	409

©Gautier B. 2011

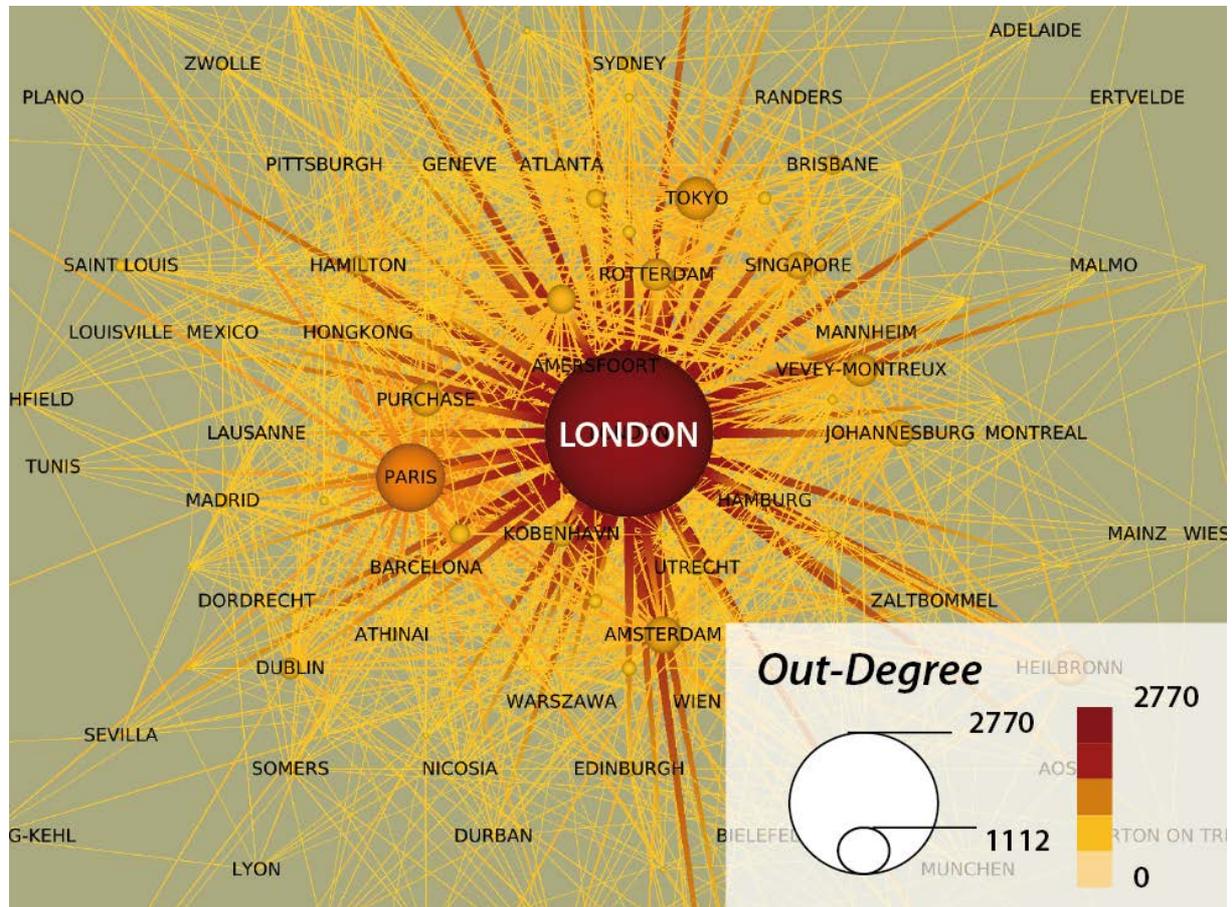
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Lorsque l'on observe la répartition continentale des pouvoirs au sein des villes, on remarque la force des villes européennes dans les réseaux agroalimentaires puisqu'elles concentrent à elles seules 65% de tous les liens sortants, puis des villes nord-américaines avec 18% des liens sortants suivi des villes asiatiques (12%), sud-américaines (2,5%) et africaines (2,5%) (Fig. 5.4.a et Fig.5.4.b).

Cette mesure de pouvoir (Tab. 5.2) fait toujours apparaître Londres avec une position exceptionnelle dans le réseau, puisque les entreprises localisées dans la ville possèdent plus de 13% des liens de filiation totaux du réseau agroalimentaire. L'écart que l'on pouvait constater avec l'attractivité de Londres et celle de la deuxième ville, est ici réduit, puisque Paris concentre cette fois 5,5% des liens détenus de filiation du réseau agroalimentaire (contre 2% des *In-Degree*). Cette position est sans doute liée à l'implantation des sièges de Danone qui possèdent 30% du total des liens sortants de Paris et de Pernod Ricard qui en possède 22%.

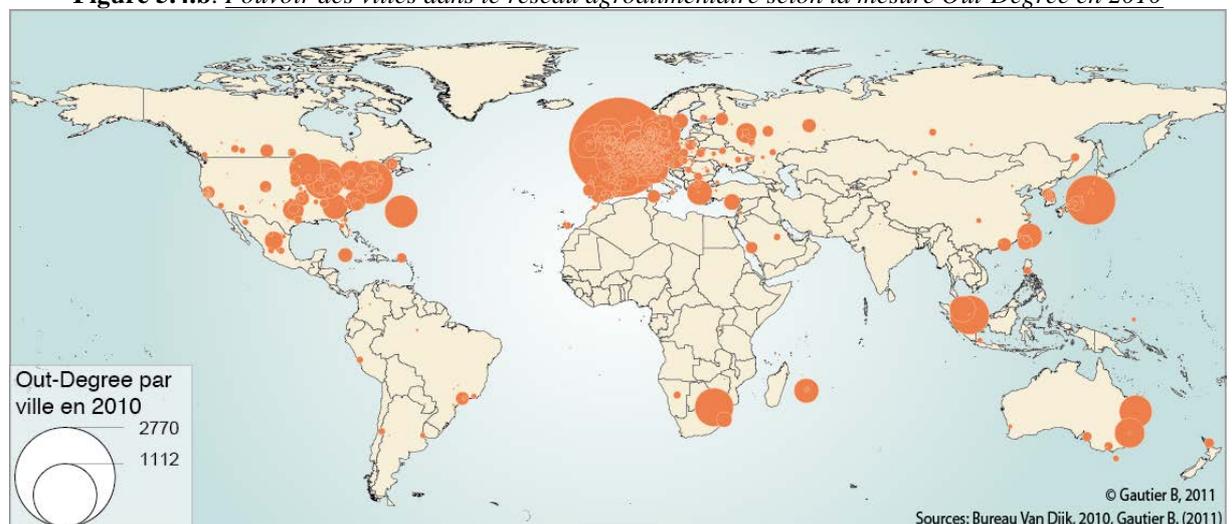
On voit également apparaître dans le classement du pouvoir de petites villes, à l'image de la ville de Purchase aux Etats-Unis 25 000 habitants et siège de PepsiCo ; Vevey, ville suisse moyenne de 18 000 habitants, est le siège social de Nestlé.

Figure 5.4.a: *Pouvoir des villes dans le réseau agroalimentaire en 2010, selon la mesure Out-Degree.*



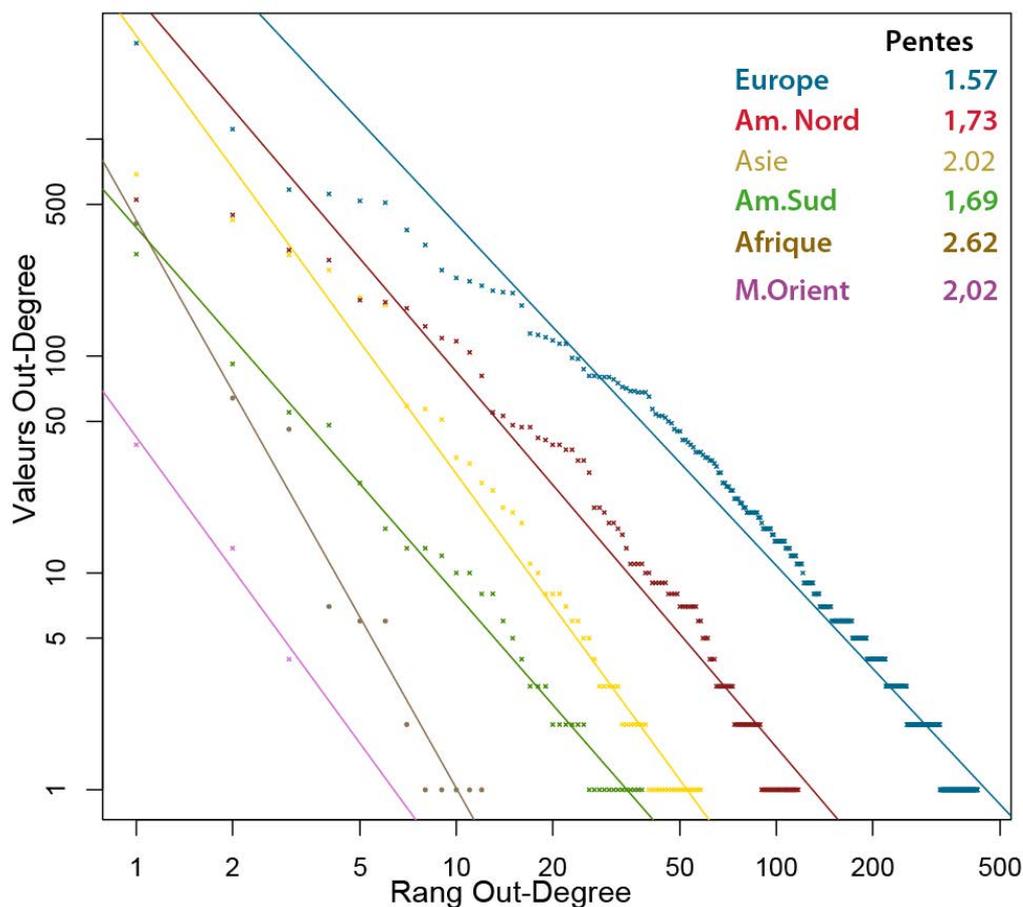
©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Logiciel TULIP

Figure 5.4.b: *Pouvoir des villes dans le réseau agroalimentaire selon la mesure Out-Degree en 2010*



© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Figure 5.5: *Comparaison intercontinentale des hiérarchies de pouvoir des villes selon la mesure Out-Degree en 2010*



© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

La distribution des pouvoirs entre les villes selon l'origine continentale (Fig. 5.5) indique une distribution différente de celle de l'attractivité. En effet, les villes des pays du sud à l'exception des villes sud-américaines sont les plus hiérarchisées avec un indice de hiérarchisation proche de 2 tandis que les villes européennes présentent un indice de hiérarchisation de 1.57 (le plus faible) et les villes nord-américaines de 1.73. Il y a une forte sélection urbaine de la part des firmes pour la distribution des pouvoirs. Cette distribution contribue à renforcer les inégalités inter-urbaines dans les villes du sud.

Afin de compléter nos observations, nous avons construit un indice de pouvoir comme étant le rapport entre liens sortants (*Out-Degree*) moins les liens entrants (*In-Degree*) sur le nombre total de liens ($\text{degree} = \text{indegree} + \text{outdegree}$) (ESPON FOCI, 2011). Ce rapport varie entre -1 et +1 selon que la ville est plutôt dominée (-1) ou dominante (+1).

La relation entre l'appartenance continentale de la ville et le pouvoir qu'elle détient est très significative (p-value proche de 0). La part de variance expliquée par l'appartenance continentale de la ville n'explique toutefois que 5% du pouvoir des villes (Tab. 5.3).

Indice de pouvoir:

$$\text{Pouvoir} = \frac{(\text{deg}+(v)) - (\text{deg}-(v))}{(\text{deg}+(v)) + (\text{deg}-(v))}$$

deg + (v) : correspond à la mesure des degrés sortants (Out-Degree), soit du nombre total de liens sortants de filiations de la ville

deg - (v) : correspond à la mesure des degrés entrants (In-Degree), soit du nombre total de liens entrants de filiations dans la ville

Figure 5.6: *Comparaison intercontinentale des rapports entre attractivité et pouvoir des villes en 2010*

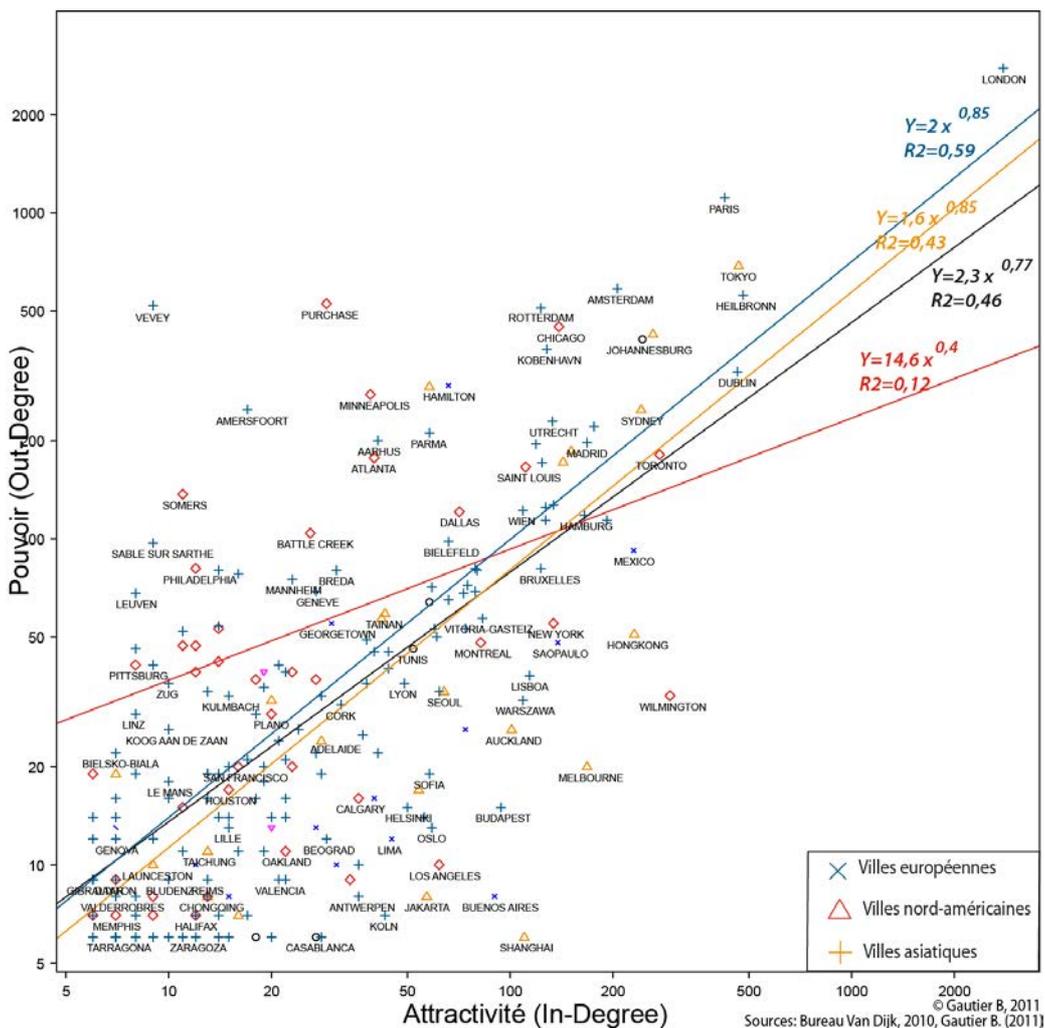


Tableau 5.3 : *Le rapport entre l'indice de pouvoir et le continent d'appartenance de la ville en 2010.*

Indice de pouvoir	Variance expliquée	p-value
Continent d'appartenance	0.05	$7.8 \cdot 10^{-7}$

	Moyenne	Ecart-type	Coeff Variation %
Asie	-0.87	0.33	38
Europe	-0.70	0.48	69
Am. du Nord	-0.71	0.52	73
Am. du Sud	-0.84	0.35	42
Afrique	-0.91	0.29	32

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Figure 5.7: *Pouvoir des villes dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010*



Les coefficients de variation des indices de pouvoir selon leur origine continentale mettent en évidence de plus fortes disparités intracontinentales. De 73% en Amérique du Nord, et 69% en Europe, à respectivement 32% et 42% en Amérique du Sud et en Afrique (Tab.5.3). Cette différence vient probablement du fait que ces deux continents accueillent 75% des sièges sociaux et concentrent 83% de tous les liens sortants du réseau de filiation agroalimentaire. On constate alors une tendance plus dominante des villes d'Europe que de celles d'Amérique du Nord et les villes sont davantage dominées dans les autres continents (Fig.5.7).

5.1.1.c Centralité d'intermédiarité des villes dans le système agroalimentaire : Betweenness Centrality

La centralité d'intermédiarité ou *Betweenness Centrality* est une mesure de centralité globale d'un individu dans un réseau. Pour chaque individu k , elle mesure le nombre de fois que tous les individus i auront besoin de passer par k pour atteindre tous les autres individus j selon une logique de plus court chemin (Freeman, 1979). Ainsi la mesure de *Betweenness* est une mesure d'intermédiarité qui prend en compte la position globale de l'individu dans le réseau. Cette mesure de centralité, est issue des théories de la communication et permet d'évaluer le contrôle détenu par un individu dans le réseau, en partant du principe que plus l'information transite par cet individu et plus cet individu peut contrôler et modifier l'information reçue, la conserver ou la diffuser (Freeman, 1979 ; Scott, 2000 ; Degenne, Forsé ; 2004). Appliquée aux réseaux de villes des firmes multinationales, cette mesure de centralité est un indicateur de contrôle et d'influence de la ville dans le système de villes.

Betweenness Centrality (centralité d'intermédiarité):

Pour tout individu k

$$Betweenness = \sum_i \sum_j \frac{G_{ikj}}{G_{ij}}$$

$$i \neq j \neq k$$

G_{ij} : nombre de plus courts chemins topologiques de i à j

G_{ikj} : nombre de plus courts chemins topologiques de i à j passant par k

Sur les 10 villes les plus centrales, 6 sont européennes. Londres domine toujours largement le classement, mais l'écart avec Paris est encore plus réduit (Tab 5.4). Paris, qui représentait 16% de l'attractivité de Londres et 40% de son pouvoir, semble jouer un rôle important dans l'espace européen puisque la ville représente 70% de la valeur du contrôle de Londres selon la métrique de *Betweenness Centrality*. La centralité de Paris semble donc plus globale que locale dans le système des firmes d'agro-alimentaire.

L'analyse de variance appliquée aux villes selon leur appartenance continentale ne donne pas de différences continentales significatives (p -value= 0,6). On constate cependant une

moyenne de centralité de 1 330 pour les villes européennes tandis que les villes nord-américaines ont une centralité moyenne de 1 100 (Fig. 5.7.a et 5.7.b). Ce qui pourrait mettre en évidence la cohésion du marché européen. Les centralités moyennes pour les continents africain, asiatique et sud-américain ne dépasse pas 500.

Tableau 5.4: *Classement des villes selon leur centralité dans les réseaux agroalimentaires en 2010 selon la mesure de Betweenness Centrality*

Ville	Betweenness Centrality
LONDON	283 640
PARIS	201 881
AMSTERDAM	105 700
KOBENHAVN	75 405
CHICAGO	68 976
MADRID	55 752
TOKYO	52 647
WILMINGTON	51 504
TORONTO	48 382
ROTTERDAM	39 958

©Gautier B, 2011

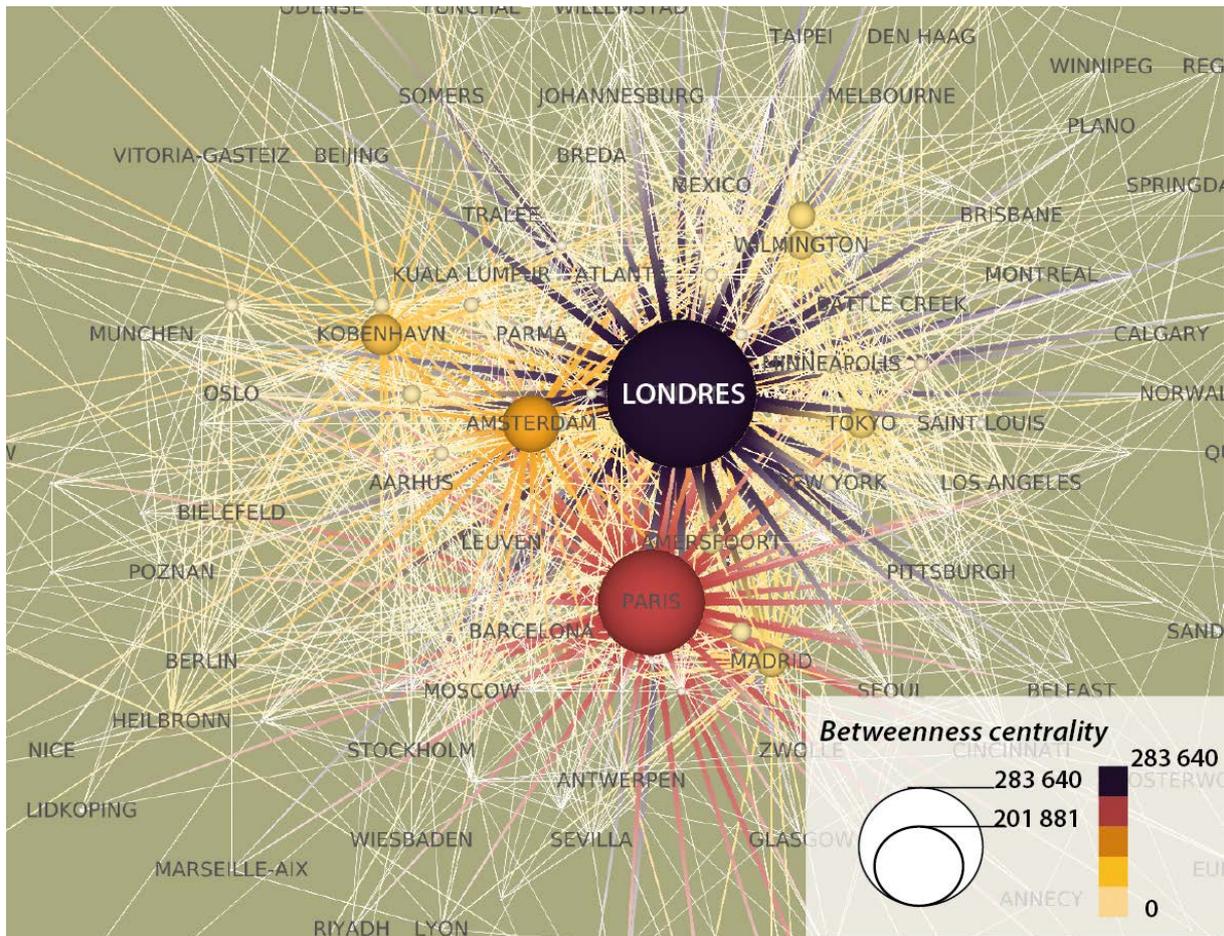
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Les mesures de centralité de degrés et d'intermédiation mettent en évidence la centralité de Londres, Paris et Amsterdam en Europe, et de Chicago et Toronto en Amérique du Nord. Alors que les mesures locales de degrés privilégient largement Londres, qui aurait le plus de relations directes entrantes et sortantes, la mesure globale d'intermédiation minimise sa suprématie dans le réseau agroalimentaire au profit de Paris qui semble jouer un rôle plus important dans le réseau mondial compte tenu du nombre de filiales que la ville accueille.

Figure 5.8.a: *Centralité des villes dans le réseau agroalimentaire selon la mesure de Betweenness Centrality en 2010*



Figure 5.8.b: *Centralité des villes dans le réseau agroalimentaire selon la mesure de Betweenness Centrality en 2010*



©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Logiciel TULIP

Toutes mesures confondues, ces mesures de centralité mettent également en évidence une structure centre-périphérie forte, avec au centre les villes nord-américaines et européennes et en périphérie les villes sud-américaines, asiatiques et africaines. Quels en sont les facteurs explicatifs ?

5.1.2 Relations entre les mesures de centralité

Afin d'expliquer l'organisation territoriale et la centralité des villes dans les réseaux agroalimentaires, nous avons croisé les différentes métriques des réseaux de villes et les avons, de plus, confrontées à des métriques de taille. Les différentes mesures confrontées sont donc :

Mesures dans le réseau :

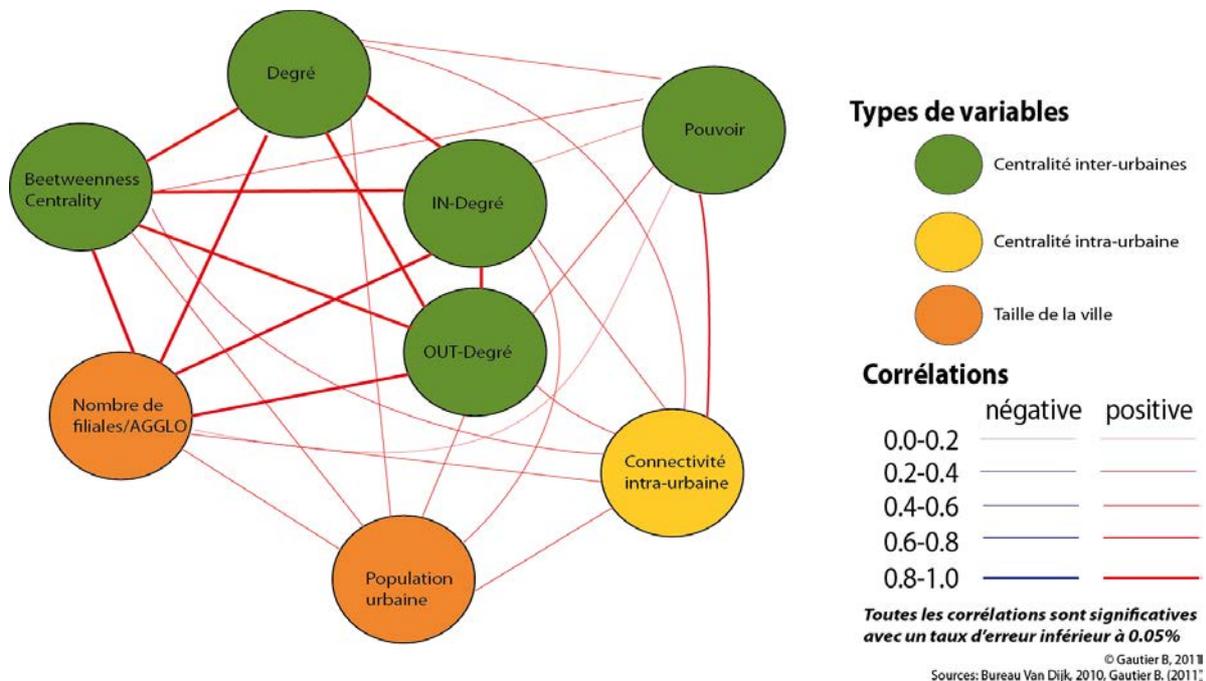
- Métriques de centralité (Degré, In-degree, Out-degree, Betweenness centrality, pouvoir) ;
- Indice de connectivité intra-urbaine comme étant le nombre de connections de filiales internes à la ville.

Mesures de taille :

- Nombre de filiales dans l'agglomération (Bureau Van Dijk, Orbis, 2010, base complétée et agrégée par moi-même) ;

Population des villes de plus de 100 000 habitants (ONU, 2011) .

Figure 5.9: *Graphe des corrélations entre les métriques de réseau et les métriques de taille des villes*



L'analyse des corrélations entre ces différentes dimensions donne des résultats surprenants (Fig. 5.9) que nous allons donc analyser de plus près. Tout d'abord, la population ne jouerait qu'un rôle mineur dans la centralité de la ville, et la régression se doit d'être observée plus précisément (5.1.2.a). Les mesures de centralité sont très corrélées entre elles, et l'on peut approfondir ces relations (5.1.2.b). Il semble que le pouvoir soit lié à la connectivité intra-urbaine, ce qui présuppose une relation intéressante entre le niveau meso et le niveau macro des relations urbaines (5.1.2.c).

5.1.2.a Centralité des villes et population urbaine

Le processus de métropolisation s'explique par le fait que ce sont les plus grandes villes qui ont tendance à attirer un maximum d'activités par leur capacité à générer des économies d'agglomération. L'orientation vers des marchés abondants favorise les *économies d'échelle*, la spécialisation développe des *économies de localisation* et l'utilisation collective des infrastructures, services et institutions au sein des agglomérations, des *économies d'urbanisation* (Ohlin, 1933; Hoover, 1937, 1948; Camagni, 1996 ; Pumain et al., 1989). On constate que cette relation n'est pas linéaire mais allométrique dans la mesure où plus la ville est grande et plus forte sera sa capacité à attirer et créer de nouvelles activités (Pumain, 2010). Elle prend ainsi la forme :

$$y = \alpha x^\beta$$

Les concentrations d'activités et de fonctions dans les villes suivent donc des lois d'échelle avec un facteur puissance β qui définit l'intensité du processus de métropolisation (Pumain, 2010). Les études menées par l'équipe de Denise Pumain (2006, 2010) ont montré que :

« Les activités dont l'exposant est inférieur à 1 sont celles pour lesquelles les grandes villes réalisent des économies d'échelle, elles témoignent de l'efficacité de l'organisation sociale, qui permet de maintenir des villes de plus grande taille avec un coût moindre par habitant. En effet, ce sont en général les infrastructures (longueur des réseaux, nombre de stations-service...) qui ont ce type de comportement scalant. D'autres activités sont à peu près proportionnelles au nombre d'habitants, il s'agit des services bancaux qui satisfont des besoins individuels. En revanche, des mesures du revenu des villes, ou de leur capacité d'innovation (comme le nombre de chercheurs, les emplois de la recherche-développement, ou le nombre des brevets déposés), suivent des lois d'échelle avec des exposants supérieurs à 1, conformément à ce que les économistes appellent des « économies d'agglomération » ou des « rendements croissants » avec la taille » (Feldman et al., 1994, Bettencourt et al., 2004, in Pumain, 2010 ; p 61-62)

Le coefficient de corrélation linéaire entre les variables de population et le nombre de filiales agroalimentaires par villes est de 0,28. Cette corrélation est plus forte selon la relation allométrique (de type log-log), puisque le coefficient de corrélation atteint 0,44. La fonction puissance décrit alors mieux la relation de taille entre la population et l'attractivité des filiales agroalimentaires (Fig. 5.9). Le nombre de filiales localisées par ville suit donc une loi d'échelle en fonction de la population (Pumain, 2010).

Le coefficient de détermination de 0,19 de la relation allométrique entre la population et le nombre de filiales agroalimentaires par ville est très inférieur à ceux trouvés dans les travaux de l'équipe de Denise Pumain (2006) qui différencient les activités (sièges sociaux, R&D...) et qui sont appliqués à chaque fois seulement sur un pays (France, Afrique du Sud...). Ici, appliqués à l'agroalimentaire et à l'échelle mondiale, ils varient ainsi entre 0,6 et 0,9. Le secteur agroalimentaire est en effet un secteur hétérogène. En ce sens, les filiales peuvent avoir des activités opérationnelles (production, commercialisation, administration locale, ou activités banales) ou des fonctions transversales (recherche et développement, finance..., ou activités rares). De plus, la population n'a pas la même signification d'attractivité et de développement des activités urbaines selon le développement des différents pays du monde. Toutefois, la population constitue pour nous ici un bon « premier proxy » pour évaluer le poids des villes.

Figure 5.10: Relation entre le nombre de filiales agroalimentaires et la population des villes en 2010

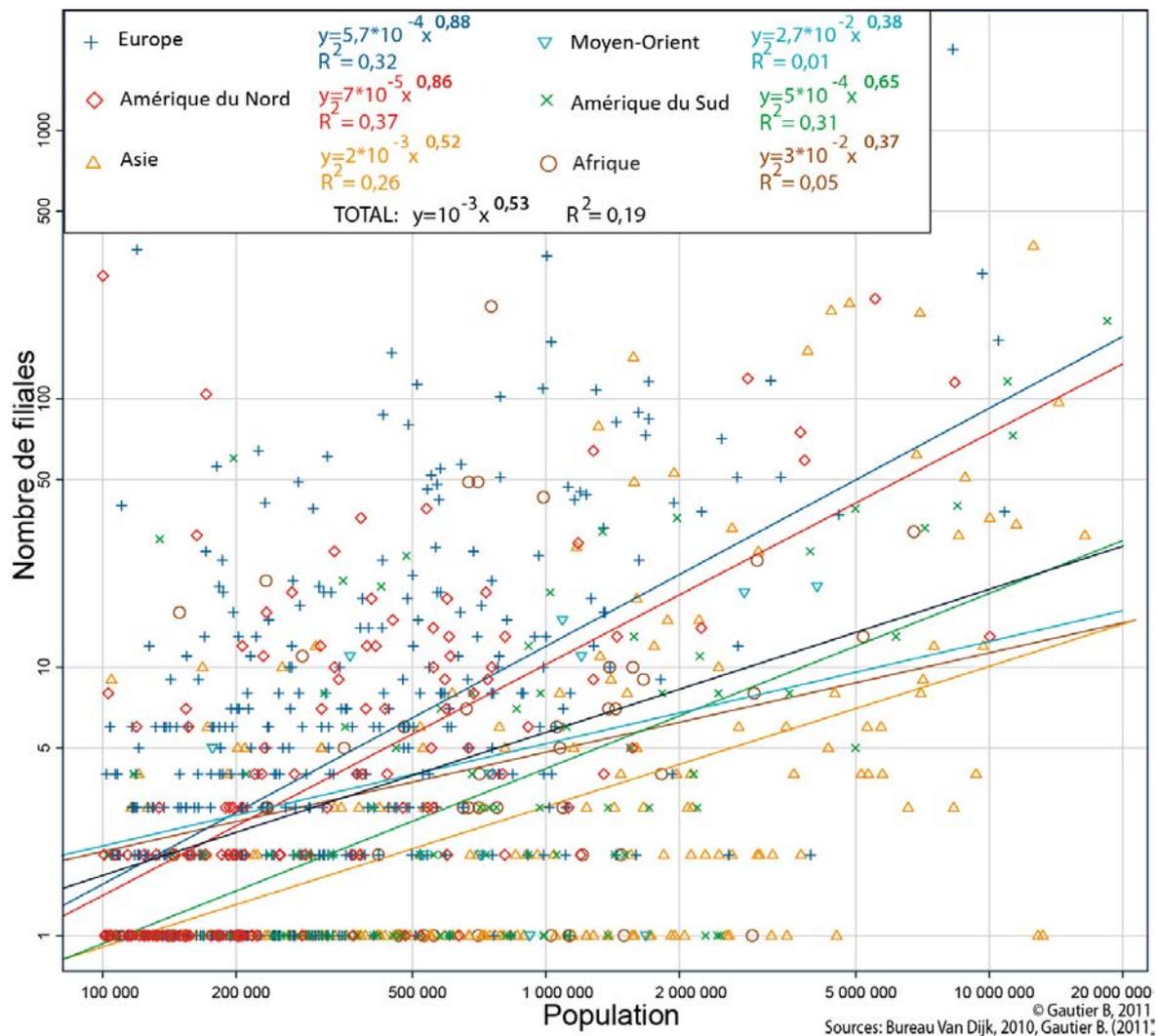


Figure 5.11: *Relation entre le nombre de filiales agroalimentaires par ville selon la population en 2010 : analyse des résidus*

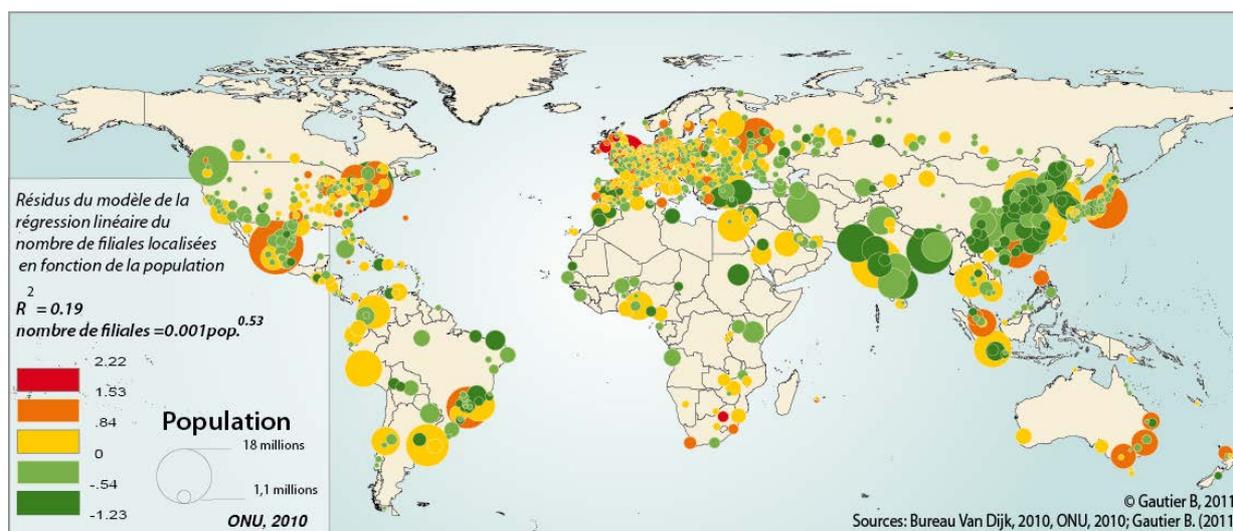


Tableau 5.5: *Classement des villes selon leurs résidus de la régression de l'attractivité en fonction de la population en 2010.*

N°	Ville	Résidus
1	WILMINGTON	1.99
2	DUBLIN	1.96
3	LONDON	1.88
4	JOHANNESBURG	1.80
5	EDINBURGH	1.66
6	AMSTERDAM	1.64
7	SAINT LOUIS	1.54
8	KOBENHAVN	1.54
9	KUALA LUMPUR	1.51
10	ROTTERDAM	1.47
***	***	***
896	ZHENGZHOU	-0.76
897	KHARTOUM	-0.80
898	CHANGCHUN	-0.83
899	BUSAN	-0.87
900	MUMBAI	-0.89
901	KARACHI	-0.95
902	WUHAN	-0.95
903	AHMADABAD	-0.99
904	DELHI	-1.96
905	CALCUTTA	-2.00

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

La relation du nombre de filiales agroalimentaires par ville selon la population met en évidence une différence majeure entre les villes européennes et nord-américaines d'un côté, et les villes asiatiques de l'autre. Les indices β sont de respectivement 0.86 et 0.88 pour les

villes nord-américaines et européennes (donc très proches), tandis que les villes asiatiques présentent un indice bien moindre de 0.52. Cette différence d'intensité entre l'attractivité des villes et leur population traduit un décalage dans l'ancienneté de l'internationalisation (Tab. 5.5 ; Fig. 5.10). Elle définit soit des capacités de rendements d'échelle inférieure pour les villes asiatiques, et/ou le fait qu'elles n'attireraient pas les mêmes fonctions urbaines. Les systèmes de villes européens et nord-américains sont en effet plus anciennement internationalisés avec une capacité plus forte des plus grandes villes à générer des économies d'agglomération et/ou d'attirer des fonctions économiques plus rares. L'internationalisation des villes asiatiques est très diversifiée entre les villes japonaises, les villes chinoises ou indiennes très différemment intégrées dans la globalisation, et encore davantage dans l'activité agro-alimentaire qui nécessite des adaptations aux marchés locaux de la part des entreprises.

5.1.2.b Centralité globale et centralité locale

Les centralités locales et globales des villes sont en général très liées, et ici le coefficient de corrélation entre le degré total et la *betweenness centrality* est de 0,89. Toutefois, en confrontant les mesures de centralité de degrés et de centralité d'intermédierité, Guimera et al. (2005) ont mis en évidence des propriétés sur les anomalies de cette relation, qui sont propres aux réseaux de type « *small worlds* » (Watts and Storgatz, 1998). En effet, les nœuds les plus centraux (en termes de centralité d'intermédierité) ne sont pas nécessairement les nœuds les plus connectés (mesure de degrés). Cela s'explique par la présence de communautés dans le réseau et donc d'une structure petit-monde. Si l'on considère deux communautés densément connectées de part et d'autre, et un individu entre ces deux communautés, c'est ce dernier individu qui est l'individu le plus central du réseau, tout en ayant le plus faible nombre de connections. C'est ce que Ronald Burt a qualifié de « structural holes » ou de « bridges » (Burt, 2005). Au contraire, certains individus peuvent avoir de nombreuses connections, en se trouvant au sein d'un groupe densément connecté sans toutefois être centraux en terme d'intermédierité.

Cette étude des anomalies s'applique au réseau de villes qui est un réseau « *small world* » (Fig. 5.12). L'identification des villes centrales avec peu de connections directes témoigne d'un rôle de pont (Bridge) entre deux communautés ou régions. La relation entre le degré et la *Betweenness Centrality* met en évidence un groupe central ; composé de Londres, Paris, Tokyo, Amsterdam, Chicago et Rotterdam.

Figure 5.12: *Relation entre le nombre la centralité et le degré des villes dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010*

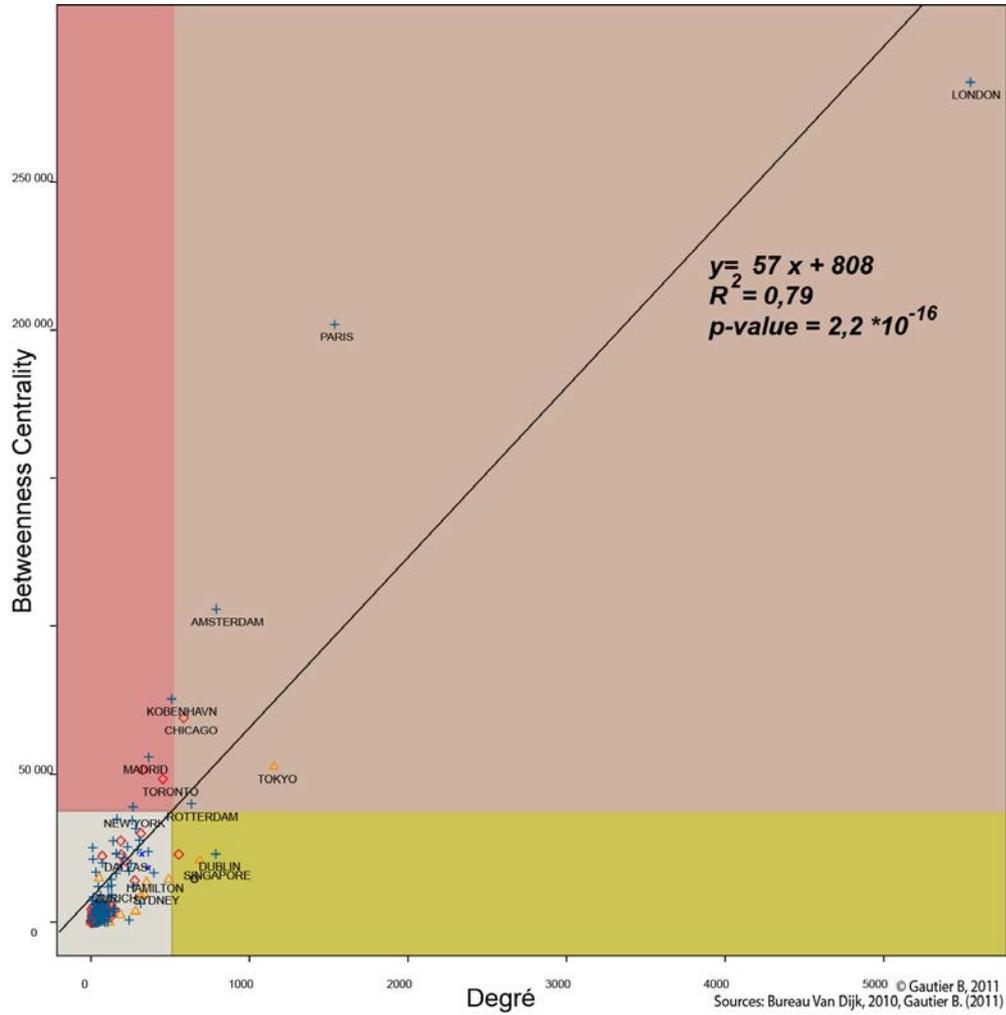
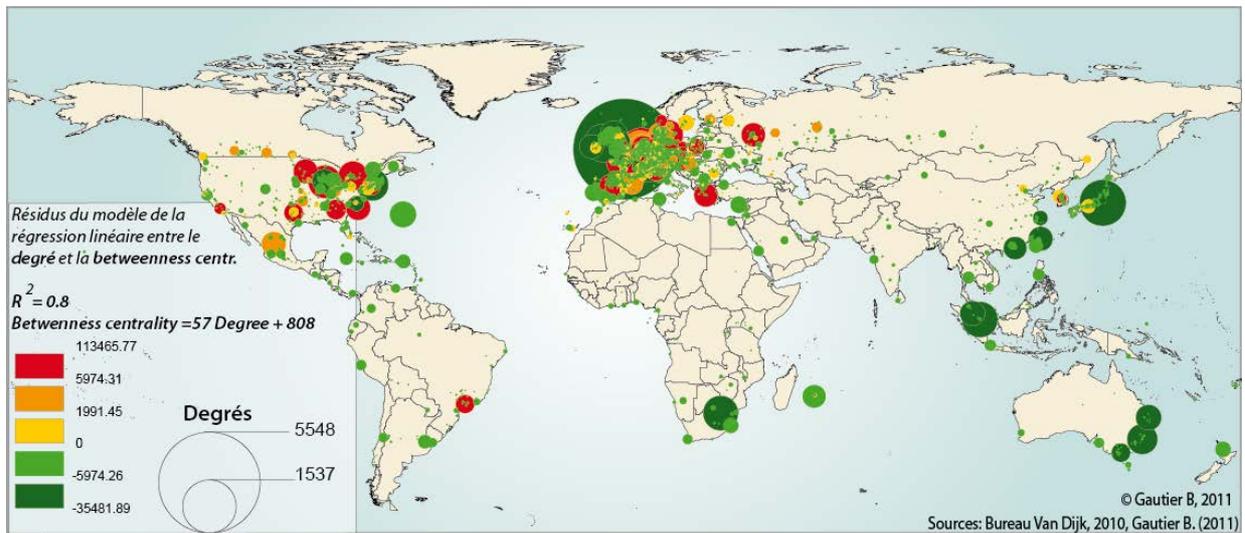


Figure 5.13: *Ecart entre la centralité globale observée et celle estimée d'après la centralité locale des villes dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010*



Les « anomalies » de cette relation sont les villes les plus centrales globalement avec le moins de connections directes : Madrid, Copenhague, Wilmington et Toronto. Ces quatre villes sont relativement faiblement intégrées dans leur communauté et jouent un rôle de pont avec des villes situées dans d'autres régions. Madrid est, plus que les autres villes européennes, connectée aux villes américaines (nord et sud). Copenhague joue un rôle de pont entre les villes européennes et celles de la région scandinave (au sens donc physique autant que fonctionnel et topologique).

5.1.2.c Niveaux intra- et interurbains : pouvoir et connectivité intra-urbaine

Les multiples corrélations des différentes mesures sur les réseaux de villes ne seront pas ici toutes détaillées, mais nous souhaitons toutefois souligner une relation significative entre le pouvoir (cf. Indice de pouvoir) et la connectivité intra-urbaine des filiales. La connectivité intra-urbaine correspond au nombre moyen de relations de filiation d'une entreprise dans la ville.

Indice de connectivité intra-urbaine:

$$\beta_{IU} = \frac{v_{IU}}{e_{IU}}$$

v_{IU} : nombre total de liens de filiation dans la ville

e_{IU} : nombre total de filiales localisées dans la ville

β_{IU} : nombre moyen de liens intra-urbains par filiales dans la ville

La corrélation entre le pouvoir et la connectivité intra-urbaine est de 0,64. Cette relation peut s'expliquer par le fait que les activités de contrôle s'appuient sur de nombreuses autres activités (finance, marketing, recherche et développement...) qu'elles trouvent dans la ville, et si un bon nombre est externalisé, sans doute des relations de confiance sont consolidées par des participations financières plus ou moins croisées (Powell, 1990). La capacité de la ville à connecter mutuellement les acteurs économiques locaux est donc fondamentale pour son rayonnement. Ceci est un résultat tout à fait nouveau dans la littérature sur les clusters et sur les villes, puisqu'il permet de valider un lien entre les propriétés intra et interurbaines, reliant donc deux niveaux d'approche des villes : le niveau méso et le niveau macro.

Les liens entre différentes mesures de la position des villes dans les réseaux d'entreprises montrent la complexité de leur intégration dans ces réseaux : entre centralité globale et locale, entre réseaux intra-urbains et réseaux interurbains.

5.1.3 Typologie urbaine

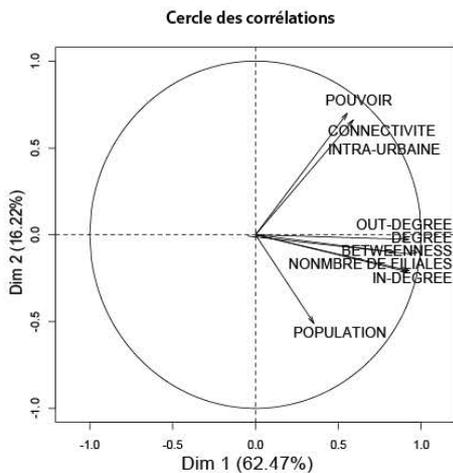
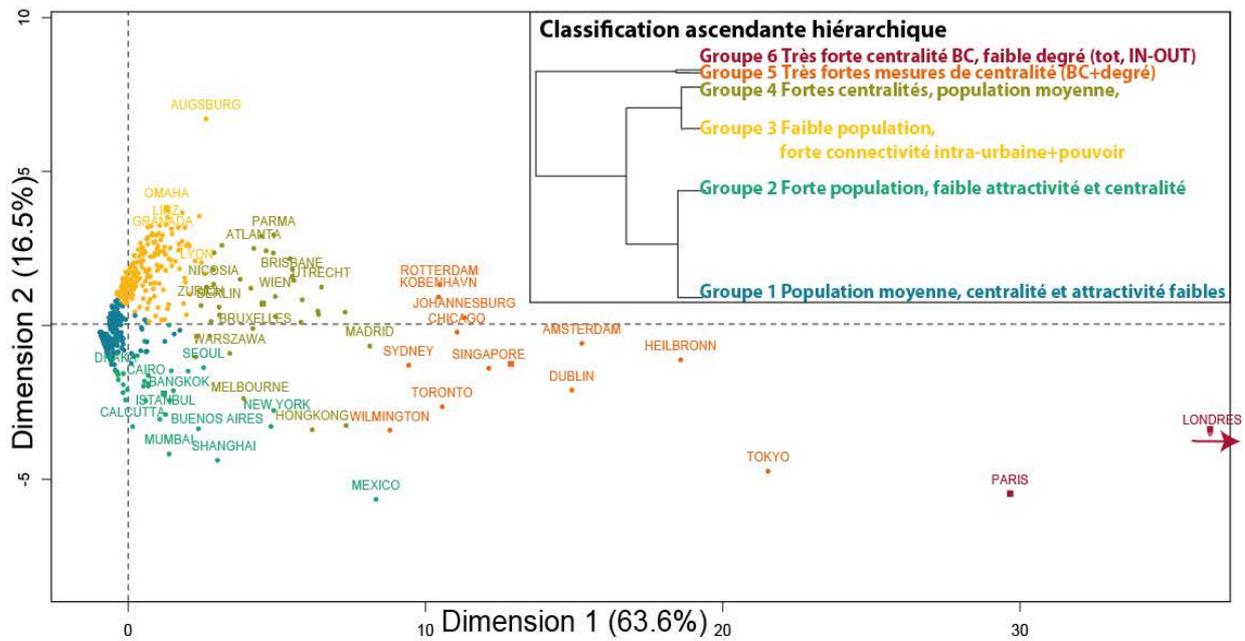
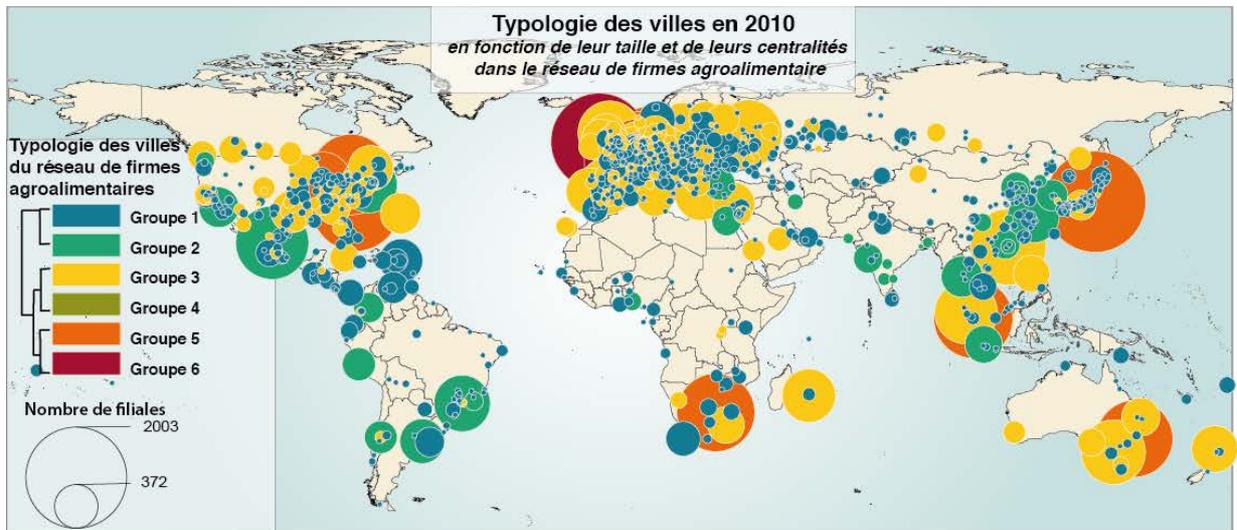
Chaque ville, par sa taille, son attractivité, le pouvoir qu'elle possède dans le réseau, sa centralité, son intégration à des communautés, sa capacité à connecter ou non les acteurs économiques, occupe une position particulière. Afin de synthétiser ces informations sur la centralité et la taille des villes, nous avons réalisé une analyse en composantes principales sur les métriques de taille et de centralité des villes (Fig. 5.14). Les variables retenues sont en grande partie corrélées et donc redondantes, mais l'analyse factorielle va justement permettre de hiérarchiser les différenciations qu'elles introduisent entre les villes :

- nombre de filiales présentes ;
- connectivité intra-urbaine ;
- centralité d'intermédiarité ou *betweenness centrality* ;
- degré (nombre de relations totales de la ville), *In-Degree* (relations entrantes) et *Out-Degree* (relations sortantes) ;
- indice de pouvoir ;
- population.

L'analyse en composante principale fait ressortir deux axes, que l'on peut interpréter comme étant la centralité et l'attractivité pour le premier axe, et la dimension intra-urbaine et le pouvoir pour le deuxième axe. Ces deux axes concentrent 80% de l'information contenue dans les données. Etant donné le caractère exceptionnel de la ville de Londres, nous l'avons classée en individu supplémentaire. Elle ne contribue donc pas à cette analyse en composantes principales (Fig. 5.14).

Le premier axe concentre 62,5% de l'information. Il informe sur les mesures de centralité et d'attractivité (qui sont très corrélées). Les mesures de degré (total, in et out) et le nombre de filiales par villes sont les mesures les mieux représentées. Ces 4 mesures ont une qualité de représentation de plus de 84% sur cet axe. De façon secondaire mais très significative, on trouve également la mesure de *Betweenness Centrality*, qui contribue à hauteur de 14 % à la formation de l'axe et sa qualité de représentation est de 71%. Ainsi nous avons qualifié d'« *axe d'attractivité* », car il différencie les villes en fonction de leur attractivité et de leur centralité locale et globale dans le réseau.

Figure 5.14: Classification en composantes principales des villes en fonction de leur taille et de leur centralité dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010



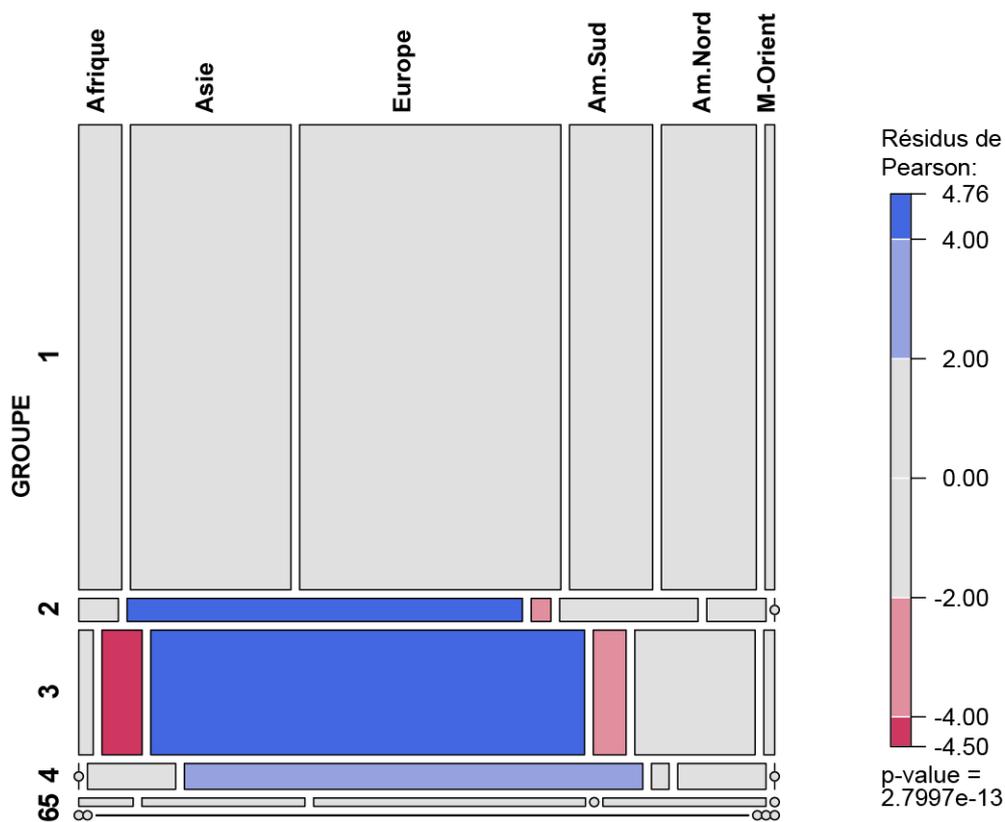
	Contribution		QLT		Coord	
	Dim.1	Dim.2	Dim.1	Dim.2	Dim.1	Dim.2
Nombre de filiales	16.79	3.48	0.84	0.05	0.92	-0.21
Connectivité intra-urbaine	6.96	33.65	0.35	0.44	0.59	0.66
Betweenness centrality	14.27	0.79	0.71	0.01	0.84	-0.10
Degré	19.06	0.82	0.95	0.01	0.98	-0.10
In-Degré	17.20	3.31	0.86	0.04	0.93	-0.21
Out-Degré	17.11	0.05	0.86	0.00	0.92	-0.03
Indice de pouvoir	6.14	37.79	0.31	0.49	0.55	0.70
Population	2.49	20.09	0.12	0.26	0.35	-0.51

© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Le deuxième axe résume 16.5% de l'information et est formé à 38% par l'indice de pouvoir et à 33,5% par la connectivité intra-urbaine (qui, comme déjà mentionné, ont une corrélation de 0,64). Sur cet axe, où les corrélations primaires ont été retirées, ces deux indices s'opposent désormais à la population des villes, qui contribue à 20% à la formation de cet axe. L'axe confronte donc des villes petites à moyennes avec une forte proportion de pouvoir et de connectivité intra-urbaine ; à des villes à forte population, peu attractives. Ainsi nous avons qualifié cet axe d'« *axe de concentration du pouvoir* ».

Grâce à une classification ascendante hiérarchique, nous obtenons 6 classes de villes. Nous avons testé l'hypothèse selon laquelle le continent d'appartenance était significatif pour la typologie de la ville, selon un test de Chi² (Fig. 5.15). On y observe une relation significative entre l'appartenance continentale de la ville et sa classification:

Figure 5.15: *Résidus du test du Chi-Deux entre l'appartenance continentale de la ville et leur classe dans l'ACP*



© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, ONU, 2011, Gautier B. (2011)

- la **classe 1** est représentée par les **villes petites à moyennes avec une faible centralité et une faible attractivité**. Cette classe réunit 70% des villes de notre échantillon. Tous les continents y sont représentés de façon équitable.
- la **classe 2** est constituée des villes qui ont une **forte population et de faibles scores d'attractivité et de centralité** dans le réseau. Elle réunit 33 villes, les villes asiatiques y sont surreprésentées : elles représentent 2/3 de ce groupe ; suivies des villes d'Amérique du Sud, également surreprésentées (7 villes) (Fig. 5.15). Ce résultat est conforme à la faible puissance de la relation entre la population et l'attractivité selon les lois d'échelle (Fig. 5.10).
- la **classe 3** décrit des **villes petites à moyennes, contrôlantes (forts indices de pouvoir) avec une forte connectivité intra-urbaine**. Les villes européennes y sont largement surreprésentées puisqu'elles représentent 70% de la classe (119 villes). Les villes asiatiques et sud-américaines sont sous-représentées.
- La **classe 4** représente **des villes moyennes avec de forts indices de centralité**. Les villes européennes y sont une nouvelle fois sur-représentées avec 70% de l'effectif du groupe.
- La **classe 5** définit les villes avec de **très forts indices de centralité de degré et d'intermédiarité** (Betweenness). 12 villes appartiennent à cette classe. 5 villes européennes, 3 villes asiatiques, 3 nord-américaines et une ville africaine (Johannesburg).
- La **classe 6** décrit la ville de Paris (et de Londres par extension que nous avons classé en individu supplémentaire) qui a une position exceptionnelle dans le réseau puisque la ville bénéficie d'une très forte centralité d'intermédiarité et de degrés in- et out-relativement faibles (Fig. 5.12). La ville doit bénéficier de connections uniques dans le réseau de villes et être un passage obligé pour ces destinations. Elle semble jouer un rôle de pont entre plusieurs régions.

Dans cette partie, nous avons mis en évidence plusieurs dimensions des processus d'intégration urbaine. Au niveau intra-urbain, nous avons observé une forte relation entre les relations intra-urbaines et le pouvoir. Ce résultat est certes partiel, car nous ne disposons pas de tous les liens que peuvent nouer les firmes au sein d'un territoire, notamment les liens économiques (sous-traitance, services, partenariats) et les liens institutionnels. Néanmoins, cette observation appuie les théories des économistes de la proximité (Colletis, 1999 ; Benko et Pecqueur, 2001), selon lesquelles l'intégration et le développement urbains sont conditionnés par la capacité des acteurs locaux à créer des liens entre les différents acteurs économiques et institutionnels au sein de la ville. L'intensité et la diversité de ces liens définissent l'ancrage territorial des entreprises (Zimmermann, 1999).

Cependant, au niveau international, les villes sont intégrées dans des systèmes de villes de dimension continentale qui n'ont pas les mêmes capacités d'attractivité en fonction de leur taille. A population égale, les puissances des lois d'échelles des systèmes de villes nord-américains et européens sont deux fois supérieures à celles du système de villes asiatiques. Ces relations mettent en évidence des économies d'agglomération supérieures dans les villes nord-américaines et européennes, probablement liées à la qualité de leurs infrastructures, à la diversité des acteurs économiques, et à leur position dans les chaînes globales de valeur. Les villes asiatiques accueilleraient davantage d'activités opérationnelles (banales) que les villes européennes et nord-américaines.

Au niveau international, nous avons pu observer la puissance de l'intégration communautaire européenne pour les liens transnationaux. Les villes européennes sont en effet surreprésentées dans les classes 3 et 4 qui représentent des catégories où les villes petites et moyennes ont une forte centralité et de forts indices de pouvoir par rapport à leur taille.

Cette typologie a donc fait apparaître une structure centre-périphéries avec à sa tête Londres, ville la plus attractive et la plus centrale, puis Paris, moins attractive que Londres, mais qui joue un rôle particulier de pont international dans le réseau agroalimentaire. Ce sont les deux villes mondiales du secteur agroalimentaire. En seconde position, se trouvent des villes internationales d'importance continentale : (Tokyo, Chicago, Sydney...). Les classes 3 et 4 représentent des villes intégrées dans le centre mais avec des fonctions intra-continentales à nationales.

La périphérie est définie par les villes des classes 1 et 2. Sans surprise, les villes de cette classe sont pour la plupart localisées au Sud : la plupart des villes asiatiques, d'Afrique, d'Amérique du Sud et la côte pacifique du continent nord-américain. Toutefois ces deux classes qualifient également des villes situées au cœur des pays du nord, qualifiant des villes intégrées dans la globalisation des firmes, mais pas forcément directement : é l'exemple de capitales régionales européennes qui se retrouvent dans la 1^{ère} classe (Fig. 5.14). Ainsi, on peut désormais s'interroger sur la position des villes entre les liens inter et intracontinentaux. Cela revient à évaluer le rôle que joue le champ international (Dollfus, 1999) pour l'intégration des villes dans ces réseaux.

5.2 Régionalisation des réseaux de villes par les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires

Dans la partie précédente, grâce aux méthodes développées par Guimera et al. (2005) nous avons pu identifier d'une part des rôles différenciés de villes. En effet plusieurs villes présentent des anomalies structurales que nous avons pu interpréter comme étant un rôle de pont entre plusieurs ensembles de villes. Ayant également observé des ressemblances intracontinentales dans la classification du degré d'insertion dans ces réseaux, nous pouvons désormais nous interroger sur l'existence de groupes de villes formant des « *small worlds* », et sur leur échelle géographique d'intégration, en particulier sur leur caractère intracontinental.

Nous allons maintenant identifier les groupes formant ces « *small worlds* » à partir de l'ensemble du graphe formé par le réseau de villes selon leurs relations de filiation (inter-urbaines) dans les réseaux des firmes multinationales agroalimentaires. Nous avons testé plusieurs algorithmes de détection de communautés afin de vérifier si les classes obtenues participaient à identifier des « *small worlds* » intracontinentaux.

Le premier est l'algorithme CONCOR : initialement présent dans le logiciel UCINET, il ne permettait de travailler que sur des matrices avec une taille maximale de 256 nœuds. Les codes du programme MAXCOR réalisés par Claude Grasland sur le logiciel R permettent désormais d'analyser des réseaux plus larges. Cet algorithme effectue une corrélation sur la matrice entre chaque paire de villes avec un indice de similarité basé sur la corrélation des relations entre les individus : plus les individus ont des relations similaires, plus ils sont proches. Il divise ensuite successivement le réseau en 2, 4 et 8 partitions selon la similarité des relations entre les individus. Cet algorithme divisif est très coûteux en mémoire et le programme MAXCOR ne nous a toutefois pas permis d'analyser la totalité de notre matrice qui est d'une taille supérieure aux tailles étudiées par l'équipe de Claude Grasland (le plus souvent matrices de pays). Nous avons donc réalisé une sélection des nœuds selon leur *in-degree* (supérieur à 5). Malheureusement, dans cette opération, les villes périphériques ont presque toutes été mises à l'écart suite à cette sélection. Cette méthode n'était donc pas adaptée aux questions sur la définition des centres-périphéries que nous souhaitons aborder.

Nous avons ensuite testé l'algorithme *strength clustering*, dans le logiciel Tulip, qui permet de traiter des réseaux beaucoup plus larges. L'algorithme détecte les groupes les plus

densément connectés pour lier les individus entre eux. Il a produit d'assez mauvais résultats dans la mesure où la densité des liens varie fortement d'une région à une autre, et que le réseau de villes a une composante hiérarchique forte. En ce sens, les feuilles des réseaux, c'est-à-dire les villes sans relation sortantes, étaient, dès la première itération, séparées du reste du réseau, dans de nombreux clusters isolés. Les composantes les plus connexes, à l'exemple des villes européennes, étaient à l'inverse, inséparables.

Nous avons finalement utilisé l'algorithme *Spinglass*, présent dans le package Igraph de R- (Reichardt et Bornholdt, 2008 ; Traag et Bruggeman, 2009). L'algorithme *Spinglass* est applicable sur les grands réseaux, ce qui nous a permis d'étudier le réseau de villes dans son ensemble, et notamment de prendre en compte toutes les villes méditerranéennes dans cette classification. Il accepte également une valuation sur les arêtes.

L'originalité de ce clustering *Spinglass* consiste en sa prise en compte du réseau comme un système énergétique, prenant en compte les liens présents entre les villes comme des forces d'attraction, et considérant les liens manquants comme des forces de répulsion. La matrice du réseau de villes est alors pondérée par des mesures de forces des relations interurbaines, qui peuvent être positives ou négatives selon la logique attraction versus répulsion. Des corrélations entre ces forces sont appliquées de ville à ville, puis les villes sont regroupées en fonction de leur force d'attraction et les groupes sont déterminés à partir du découpage de groupes produisant le moins d'énergie (attraction-répulsion) entre les groupes du système ou modularité du clustering (Newman et Girvan, 2004 ; Reichardt et Bornholdt, 2008). L'énergie restante dans le système après découpage peut être définie comme un indice de qualité de clustering (Reichardt et Bornholdt, 2008).

Modularité

$$Q = \sum_i (e_{ii} - a_i^2)$$

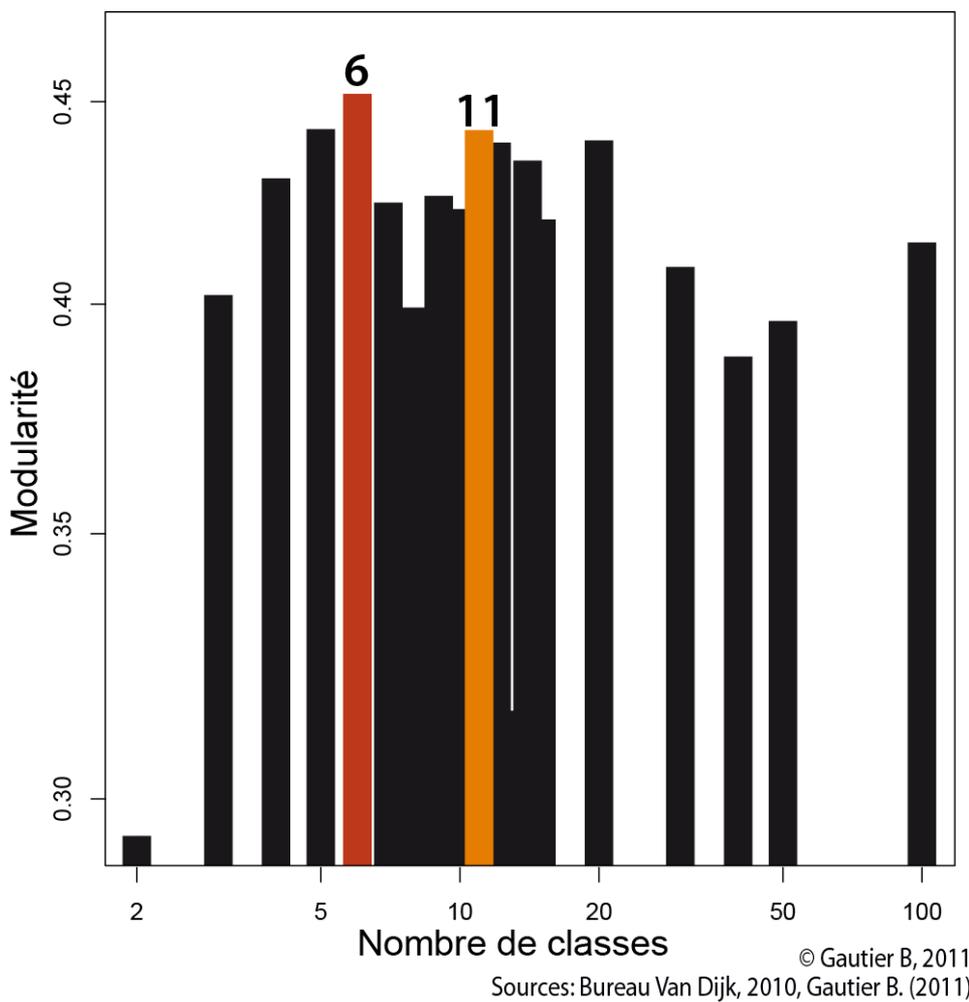
$\sum_i e_{ii}$ Part de liens dans le réseau total qui connectent un nœud i à la même communauté i

$a_i = \sum_j e_{ij}$ Part de tous les liens dans le réseau qui lient les individus de la communauté i aux autres communautés j du réseau

Newman et Girvan, 2004

L'algorithme *Spinglass* nécessite de définir le nombre de classes *a priori*. Pour ce faire, nous avons mesuré un indice de qualité de clustering : la modularité à chaque niveau de découpage (Fig. 5.16) (Newman et Girvan, 2004). On constate qu'un réseau aléatoire a une modularité proche de 0, tandis que le maximum de 1 sera atteint par des réseaux qui ont une très forte structure communautaire. Pour les réseaux réels, les valeurs de la modularité varient entre 0,3 et 0,7 (Newman et Girvan, 2004).

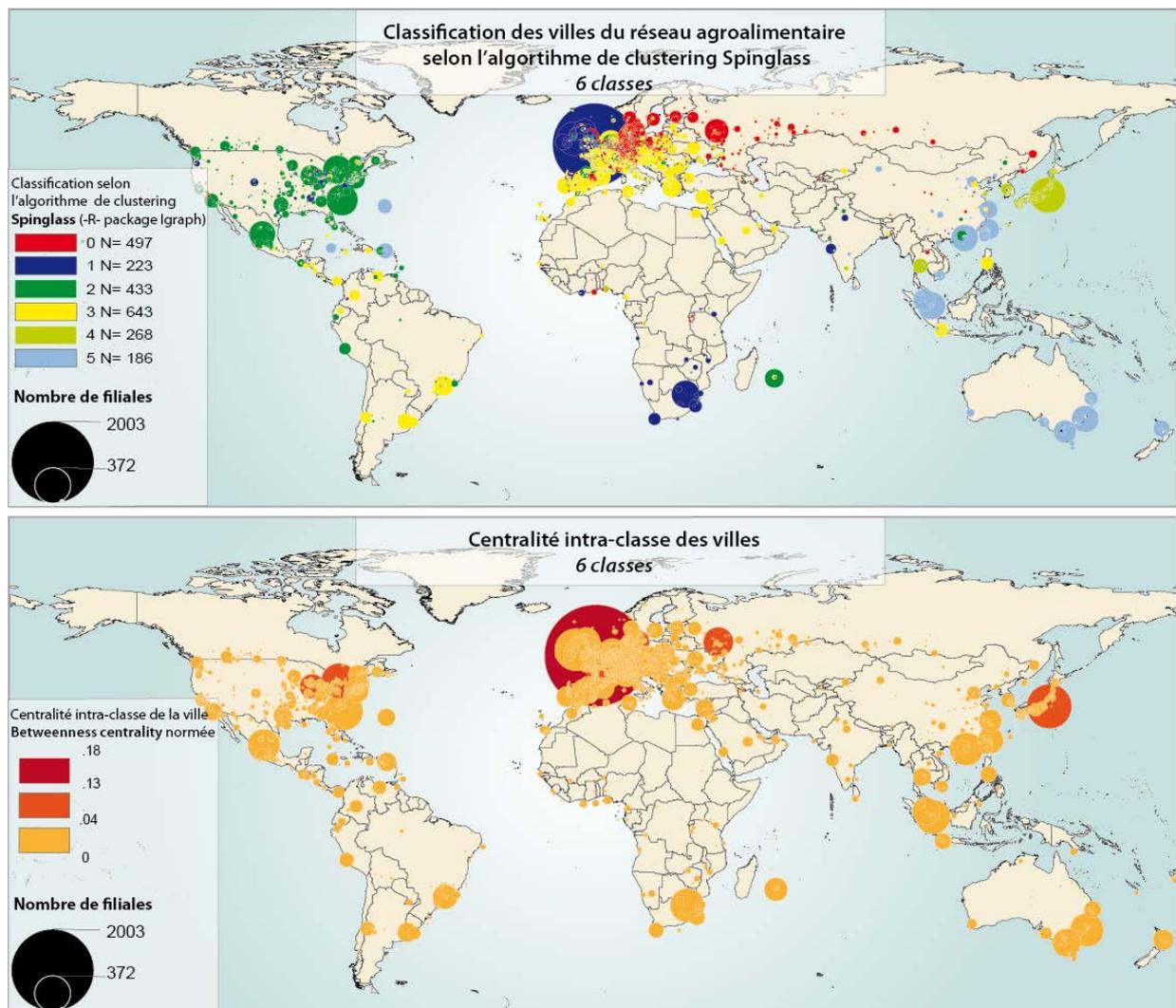
Figure 5.16: *Indice de qualité de clustering : modularité pour les différents niveaux de découpages du réseau de villes avec l'algorithme Spinglass*



Pour un découpage entre 2 et 15 classes du réseau de villes selon les firmes agroalimentaires, les résultats varient entre 0.29 pour 2 classes et 0.46 pour 6 classes (Fig 5.16). Ainsi, nous avons choisi d'étudier les découpages en 6 classes et en 11 classes (modularité de 0.45). Le découpage en 6 classes fait apparaître une structure continentale forte (Fig. 5.17a). On y distingue des classes fortement intégrées au niveau continental :

- 3 classes en Europe :
 - o Une classe polarisée par Londres, qui est concentrée au Royaume-Uni et dans les anciens états du Commonwealth (Pays d’Afrique australe, Inde) ;
 - o Une classe qui réunit les pays d’Europe continentale et qui s’étend sur tout le pourtour méditerranéen ;
 - o Une classe avec la Russie et les pays scandinaves ;
- Une classe en Amérique du Nord : Etats-Unis et Canada;
- Deux classes asiatiques avec
 - o D’une part une classe Asie du Sud-Est et Australie
 - o Et d’autre part, le Japon.

Figure 5.17.a: *Classification du réseau de villes des firmes agroalimentaires en 2010 selon l’algorithme de clustering Spinglass. 6 classes*

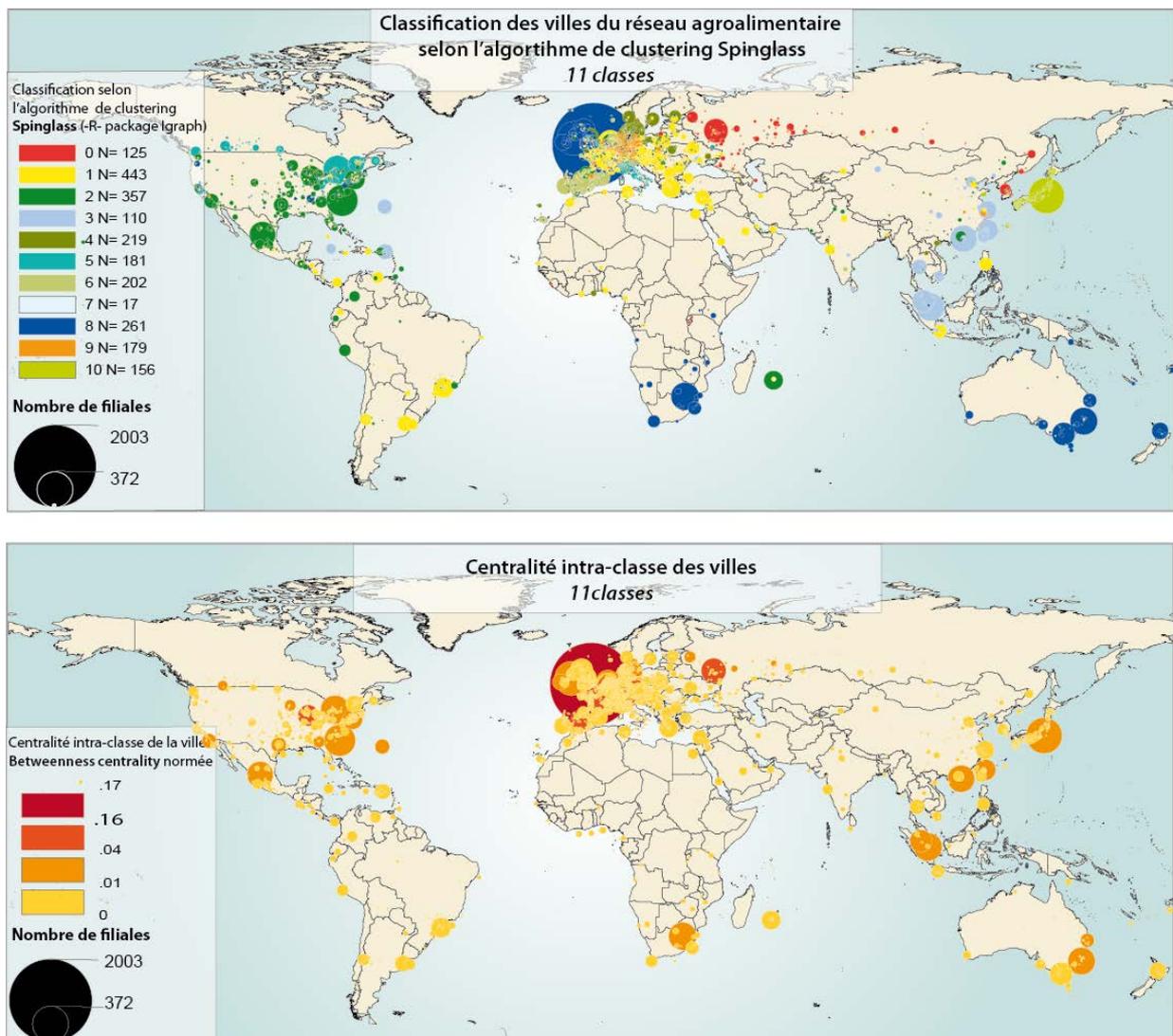


© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Le partitionnement en 11 classes (Fig. 5.17b) fait davantage ressortir de contrastes régionaux et donc même s'il a une évaluation moindre en terme de modularité, il semble avoir un sens tout à fait intéressant du point de vue de :

- l'équilibre entre les tailles des classes ;
- la hiérarchisation des réseaux de villes à l'intérieur de chaque classe, selon l'indice β des lois de puissance (Fig. 5.18) (Newman, 2005) ;
- leur indice d'internationalisation calculé selon un indice Herfindahl (Benaroya et Bourcieu, 2003) qui mesure la concentration géographique nationale des groupes et qui différencie notablement les groupes (Tab. 5.6).

Figure 5.17.b: *Classification du réseau de villes des firmes agroalimentaires en 2010 selon l'algorithme de clustering Spinglass. 11 classes*



© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Tableau 5.6: *Comparaison des groupes de villes selon la classification spinglass*

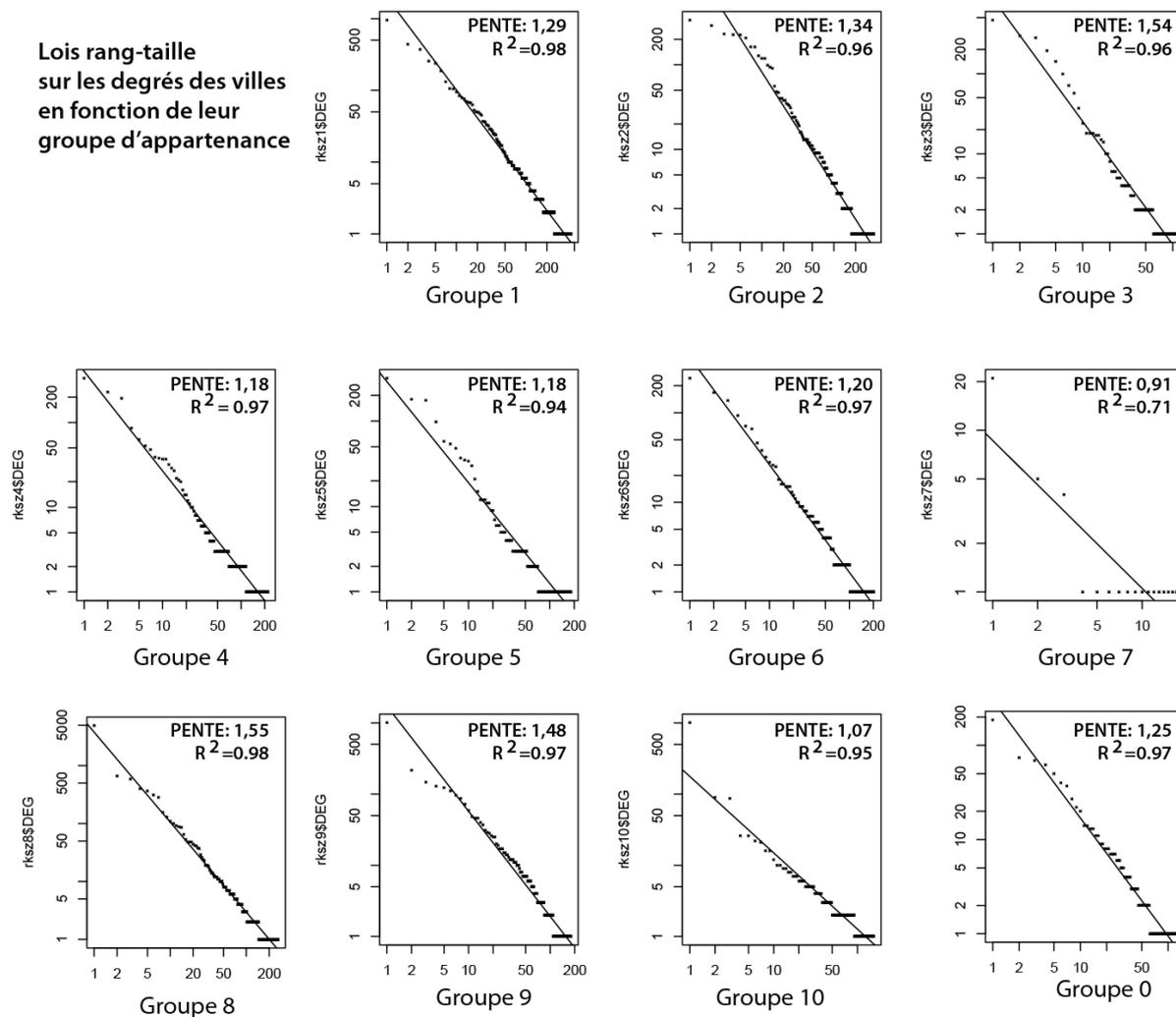
	Nb villes	Hiérarchisation	Herfindahl
Groupe 0	125	1.25	0.39
Groupe 1	443	1.29	0.95
Groupe 2	357	1.34	0.63
Groupe 3	110	1.54	0.90
Groupe 4	219	1.18	0.91
Groupe 5	181	1.18	0.70
Groupe 6	202	1.20	0.88
Groupe 7	17	0.71	0.51
Groupe 8	261	1.55	0.88
Groupe 9	179	1.48	0.60
Groupe 10	156	1.07	0.60

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Figure 5.18 *Distribution de degrés au sein des groupes de villes selon la classification spinglass*

Selon une loi rang-taille



© Gautier B, 2011

Sources: Bureau Van Dijk, 2010, ONU, 2011, Gautier B. (2011)

Le groupe le plus important de cette classification est le **groupe 1**, dominé par Paris, il rassemble 443 villes. C'est également le groupe le plus internationalisé avec un indice Herfindahl de 0.95. Cette observation confirme le résultat observé sur l'anomalie structurale de Paris qui possède une forte centralité d'intermédiarité comparé à son faible score de degré (Barabasi et al, 2005). La ville de Paris possède donc une position particulière que l'on peut qualifier de pont international pour le réseau agroalimentaire. Le **groupe 8**, polarisé par la ville de Londres (qui possède le degré maximal du réseau) ne compte que 261 villes et une internationalisation légèrement plus faible que le groupe 1, puisqu'elle est de 0.88. Cette faiblesse est liée à la suprématie de Londres dans le réseau : la ville attire plus de la moitié des liens de filiation du groupe (51%) tandis que Paris n'en concentre que 17% dans son propre groupe. Ainsi, du fait de la suprématie de Londres dans le réseau, le groupe 8 est le groupe de villes le plus hiérarchisé, la pente est de 1.55 tandis que la hiérarchisation du groupe de villes dominé par Paris est de 1.29 (Fig. 5.18). Seules 18% des villes du groupe 1 sont en France, alors que 25% des villes du groupe 8 sont au Royaume-Uni.

Les groupes 3 et 4 présentent également de forts indices d'internationalisation à 0.9 (supérieur à Londres). Le **groupe 3** est formé à plus de 60% par des villes asiatiques ; le pays le plus représenté est la Chine avec 27 villes sur les 110 que compte le groupe. 4 grandes villes se partagent le sommet de la hiérarchie urbaine : ce sont Kuala Lumpur (Betweenness Centrality = 407), Singapour (407), Hong Kong (379) et Hamilton (Bermudes) (350). Ce groupe est avant tout un groupe de villes asiatiques de dimension régionale avec quelques ramifications de petites villes aux Etats-Unis liées par Hamilton, paradis fiscal. Le **groupe 4** est un groupe de villes d'Europe du Nord, 50 localités danoises y sont représentées, 21 suédoises, 13 finlandaises. Copenhague y fait office de capitale régionale. Ce groupe est également un groupe de dimension régionale.

Les plus faibles scores d'internationalisation sont pour les groupes 9, 10, 2, et 0 qui représentent des groupes cohésifs de dimension nationale. Le **groupe 9** est le groupe des villes allemandes : 111 villes sur les 179 du groupe sont localisées en Allemagne. Les villes japonaises sont représentées dans le **groupe 10**, les villes états-uniennes dans le **groupe 2**, et enfin le **groupe 0** correspond aux villes russes. Le groupe 0 est le groupe le plus intra-national avec 77% des villes qui n'ont de relations qu'au sein de leur pays. L'internationalisation du groupe n'est liée qu'à la ville de Cognac qui possède une filiale Moët Hennessy, spécialisée dans les boissons alcoolisées à Moscou et en Corée du Sud (12 villes).

Le *clustering* du réseau de villes a fait apparaître une régionalisation géographique forte dans les stratégies spatiales des firmes agroalimentaires. Néanmoins, on peut observer une hiérarchie internationale dans ce *clustering*. En effet, le groupe polarisé par Paris est présent sur tous les continents, la ville occupe une fonction internationale pour le réseau de villes. Dans une moindre mesure, le second groupe de dimension internationale est le groupe dominé par Londres, mais il reste très concentré sur la Grande Bretagne compte tenu de la suprématie de Londres. Dans ces deux groupes de dimension internationale, on observe de grands réseaux de villes de dimension régionales ou continentales : les réseaux des villes asiatiques et d'Europe du Nord. Puis des réseaux de villes de dimension plutôt nationale avec les réseaux de villes allemandes, japonaises, états-uniennes et russes.

Deux continents ne sont pas isolés dans ce *clustering* : le continent sud-américain et le continent africain qui sont à la fois inclus dans les réseaux de villes européennes ou/et nord-américaines. Cette inclusion est sans doute liée aux héritages socio-spatiaux liés aux échanges économiques coloniaux qui ont très tôt inclus les plus grandes villes côtières de ces deux continents dans des logiques économiques exogènes (Fig. 5.17.a et 5.17.b).

5.3 Intégration des villes dans le système agroalimentaire : un processus multi-niveaux

Après avoir analysé les logiques de pavages internationaux, des territoires et des acteurs institutionnels (Chapitre 4) et les logiques transnationales d'intégration des villes par les réseaux des firmes multinationales (Chapitre 5), nous proposons maintenant de les articuler. Il est en effet important d'évaluer le poids des effets des caractéristiques des acteurs (les entreprises multinationales) face aux structures territoriales (les formes des systèmes urbains) dans la hiérarchisation des distributions des firmes.

Selon la théorie « éclectique » de Dunning, trois composantes interviennent dans l'orientation des localisations des firmes multinationales, résumées par le sigle OIL : « Origin, Internalisation, Location » (Dunning, 2000, 2009). Ceci rejoint en partie les quatre dimensions proposées par la chaîne globale de valeur, tout en se focalisant sur les localisations des firmes. Toutefois, l'approche empirique OIL n'est pas aisée.

- La dimension O de Ownership désigne selon Dunning (2000, 2009) les avantages spécifiques détenus par une firme. On peut considérer la détention d'avantages spécifiques d'un groupe par rapport à ses concurrents au sein d'un secteur économique spécifique ;
- l'Internalisation (I- Internalization), qui correspond au choix d'internaliser ou non une activité dans le réseau, est inégale selon l'appartenance continentale de la maison-mère. A chiffre d'affaires égal, les firmes européennes internalisent davantage leurs activités que les firmes nord-américaines. On peut de ce fait relier cette propriété à la dimension de la gouvernance de la firme et sa culture managériale.
- La localisation est la dimension L du paradigme éclectique, elle représente une contrainte pour l'internationalisation. Les accords commerciaux sont actuellement largement régulés selon une dimension régionale de dimension continentale. Ainsi nous appréhenderons cette dimension selon la localisation continentale des villes.

Ainsi, l'intégration d'une ville dans le réseau de villes, est ici considérée comme le résultat d'une articulation entre le secteur économique auquel appartiennent les firmes multinationales (5.3.1), leur mode de gouvernance, où nous avons identifié l'origine de la maison-mère comme étant déterminante pour la morphologie du réseau de firmes (Sturgeon, 2003) (5.3.2), et les structures territoriales dans lesquelles les firmes s'insèrent (5.3.3). C'est en comparant

de façon globale les structures des réseaux de villes produits par chacune de ces dimensions, que nous nous interrogerons sur le poids des structures spatiales existantes pour les stratégies transnationales d'implantation des réseaux de firmes multinationales.

Notre méthodologie s'appuie sur les lois rang-taille des distributions de degrés dans les réseaux qui nous permettent d'évaluer l'organisation globale d'un réseau et d'observer les hiérarchisations urbaines. L'observation d'une hiérarchisation dans le réseau témoigne de la capacité des villes à générer des économies d'agglomération (Camagni, 1993). Ainsi, dans les systèmes hiérarchisés de villes, les villes ne sont pas seulement un support où s'additionnent les filiales proportionnellement au nombre de relations dont elles bénéficient, mais il se crée des processus cumulatifs (multiplicatifs) tels que l'attractivité de la ville est supérieure à la simple addition des filiales implantées (Rozenblat, 2004).

En comparant l'organisation des différentes composantes de la gouvernance des firmes selon les distributions de degrés, nous souhaitons mettre en évidence les facteurs qui contribuent le plus à la hiérarchisation et à la structure du système de villes par les réseaux de firmes agroalimentaires et ainsi mieux comprendre l'interaction entre les secteurs économiques des firmes (5.3.1), leur mode de gouvernance (5.3.2), et le système de villes (5.3.3). Il s'agit donc d'évaluer les dimensions de ce système qui dominent dans leur action sur la structuration du système de villes.

5.3.1 Hiérarchisation du réseau de villes selon le secteur économique

Les firmes développent des stratégies différentes en fonction de leur secteur économique d'appartenance. Nous avons en effet observé au niveau micro du réseau d'entreprises que la connectivité des réseaux de filiation était significativement différenciée par le secteur économique des firmes (Chapitre 4). On peut s'interroger désormais sur les différenciations sectorielles au niveau macro-géographique des réseaux de villes (Fig. 5.19).

Figure 5.19: *Distribution des degrés entrants dans les réseaux de villes selon une loi rang taille en fonction du secteur d'activité principal de la maison-mère en 2010*

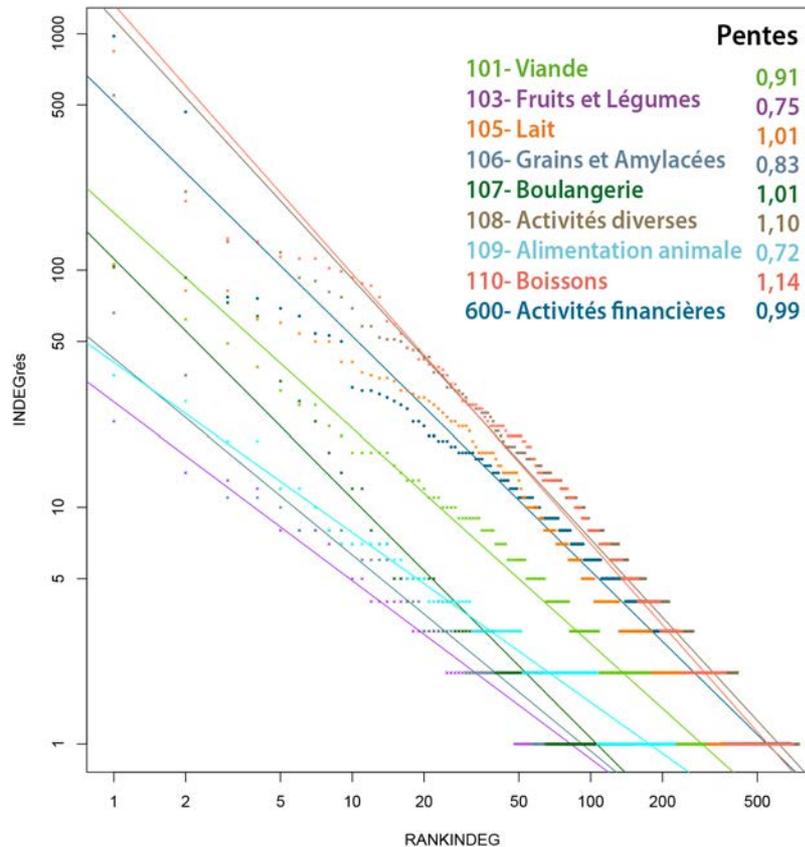


Tableau 5.7: *Tests de significativité des différences de tendances observées selon des régressions avec des variables muettes. Test secteurs économiques*

D=0 Tous les autres secteurs économiques

D=1 Le secteur économique

$$y = aX + bD + c$$

	a	b	p-value	R2
101-Viande	-0.13	-0.69	<2e-16 ***	0.61
103-Fruits et Légumes	-0.60	-0.73	<2e-16 ***	0.65
105-Lait	0.06	-0.69	<2e-16 ***	0.60
106-Céréales	-0.54	-0.73	<2e-16 ***	0.65
107-Boulangerie	-0.45	-0.72	<2e-16 ***	0.64
108-Activités diverses	0.22	-0.72	<2e-16 ***	0.64
109-Alimentation animale	-0.37	-0.72	<2e-16 ***	0.64
110-Boissons	0.18	-0.71	<2e-16 ***	0.63
600-Finance	0.12	-0.70	<2e-16 ***	0.61

©Gautier B, 2011
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

La distribution des degrés entrants selon une loi rang-taille, au niveau des réseaux de villes par secteur économique, montre une intensité relativement faible de hiérarchisation des réseaux, de moyenne 0,93. Selon un modèle élaboré à partir de variables muettes, où nous avons testé les hiérarchisations du système de ville de chaque secteur par rapport à la hiérarchisation de tous les autres secteurs, toutes les différences observées sont significatives. Les réseaux les moins hiérarchisés sont les secteurs des céréales, des aliments pour animaux et des fruits et légumes (0,83 ; 0,75 ; 0,72). Ils correspondent à des secteurs marginaux dans notre base de données puisqu'ils ne se composent respectivement que de 2, 3 et 5 groupes. Les secteurs qui présentent une hiérarchisation moyenne par rapport aux autres secteurs, sont ceux développant des activités de sièges sociaux et de finance (0,99), des boissons (1,14), des produits alimentaires diversifiés (1,10); ce sont aussi les secteurs qui comportent le plus grand nombre de groupes, entre 10 et 20 groupes chacun (Fig. 5.19).

Il est intéressant de noter que tous secteurs confondus, la hiérarchisation des systèmes de villes est relativement faible puisque la valeur moyenne est de 0,93 avec une hiérarchisation maximale de 1,14 dans le secteur des boissons. En extrapolant ce résultat, on peut penser qu'au niveau macro-géographique du réseau de villes, c'est dans l'agglomération d'activités hétérogènes que le système de villes se hiérarchise. Les plus grandes villes accueillent en effet de nombreux secteurs d'activité, et ce sont elles qui hiérarchisent le système de villes grâce aux économies d'agglomération (Camagni, 1993).

5.3.2 Hiérarchisation du réseau de villes selon le continent d'appartenance de la maison-mère

Au niveau micro, nous avons observé que le continent d'appartenance de la maison-mère joue un rôle majeur sur l'internalisation ou non des filiales. Les firmes nord-américaines ont en effet une tendance plus forte à contractualiser que les firmes européennes et asiatiques, ce qui produit une différence de taille entre les firmes nord-américaines et européennes.

Cependant, si l'on a pu observer une forte différenciation des stratégies des firmes au niveau micro selon leur origine géographique, il s'agit désormais de l'observer par agrégation de ces firmes au niveau macro-géographique (fig.5.20).

Cette fois, des stratégies similaires apparaissent entre les firmes européennes et les firmes nord-américaines, les firmes asiatiques se démarquent très légèrement. En effet, la distribution des degrés entrants totale montre une hiérarchisation semblable pour les firmes européennes, nord-américaines de 1,1 et de 1,09 pour les firmes asiatiques (Fig. 5.20). Cette loi rang-taille sur la distribution des degrés dans les réseaux de villes suggère, que toutes proportions gardées, les firmes nord-américaines, européennes et asiatiques ont des stratégies de localisation similaires, elles hiérarchisent le système de villes dans les mêmes proportions.

La distribution des pouvoirs entre les villes (Out-Degree) est bien plus hiérarchisée que celle des attractivités des filiales (In-degree). On observe des indices de hiérarchisation entre 1.52 pour les firmes européennes et 1.80 pour les firmes asiatiques. Les firmes européennes et nord-américaines ont à nouveau un comportement similaire. La hiérarchisation des pouvoirs entre les villes par les firmes asiatiques est plus importante, cette tendance est significative, puisque les firmes asiatiques sont celles qui ont le comportement le plus différencié par rapport aux firmes européennes et nord-américaines (-1.09) (Tab. 5.8). Ceci peut s'expliquer par le fait que les firmes asiatiques possèdent moins de filiales que les firmes européennes et nord américaines, elles concentrent ainsi davantage de pouvoirs et sont moins internationalisées, c'est-à-dire qu'elles se développent surtout au sein du système de villes asiatiques, où la ville de Tokyo domine très largement le système.

Tableau 5.8: *Tests de significativité des différentes tendances observées selon des régressions avec des variables muettes. Test origines continentales*

D=0 Toutes les autres origines continentales des firmes

D=1 L'origine continentale

$$y = aX + bD + c$$

IN-DEGREE	a	b	p-value	R2
Asie	-0.69	-1.02	<2e-16 ***	0.90
Europe	0.39	-1.00	<2e-16 ***	0.87
Amérique du Nord	-0.12	-0.86	<2e-16 ***	0.75

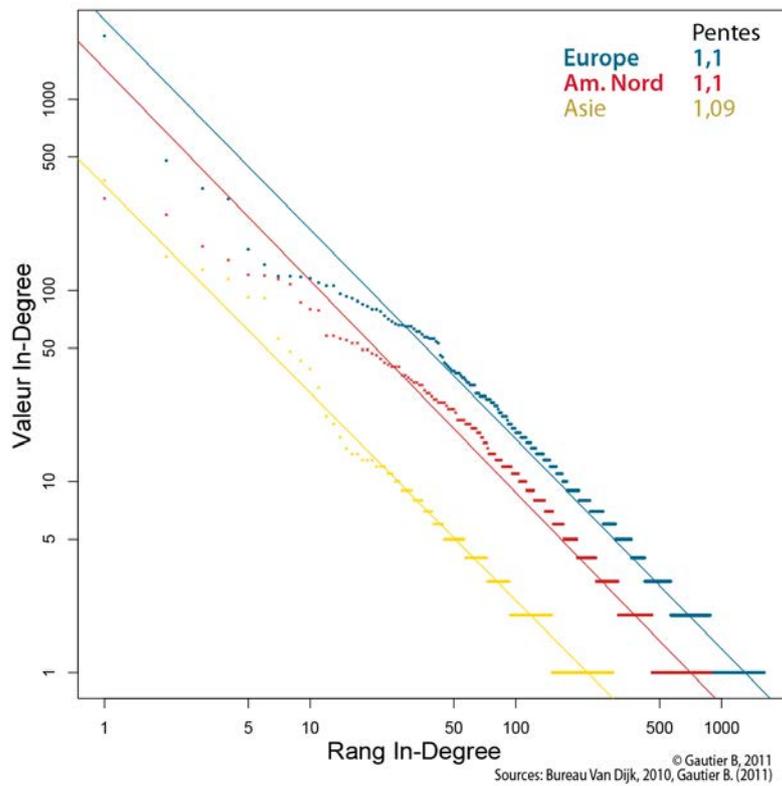
OUT-DEGREE	a	b	p-value	R2
Asie	-1.09	-1.44	<2e-16 ***	0.90
Europe	0.51	-1.38	<2e-16 ***	0.84
Amérique du Nord	-0.15	-1.19	1.78*10 ⁻⁸	0.73

©Gautier B, 2011

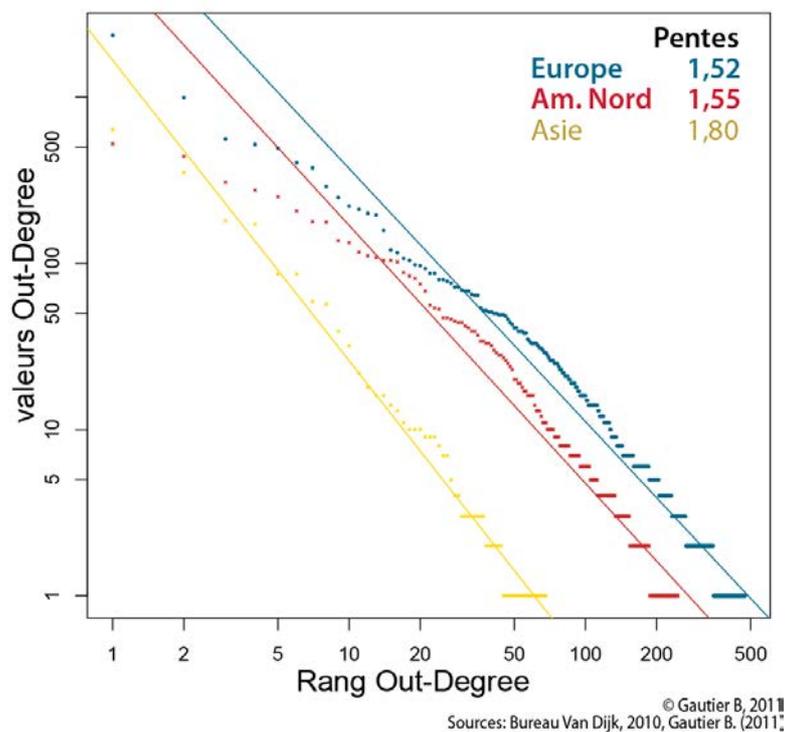
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Figure 5.20: *Distribution des degrés dans les réseaux de villes en fonction du continent d'appartenance de la maison-mère selon une loi rang-taille*

A- Degré IN



B- Degré OUT



Compte tenu de la similarité des courbes, on peut penser que les firmes nord-américaines, et européennes investissent dans les mêmes proportions dans les mêmes villes.

5.3.3 Structures spatiales des réseaux de firmes agroalimentaires

Les logiques de localisation, propres au secteur économique de la firme d'une part, et celles propres à son origine continentale d'autre part, s'articulent au sein des villes. En étudiant les distributions des relations des firmes agroalimentaires entre les villes selon leur origine continentale, c'est donc le cumul des logiques liées au secteur économique et à l'origine de la firme que nous observons (Fig.5.21).

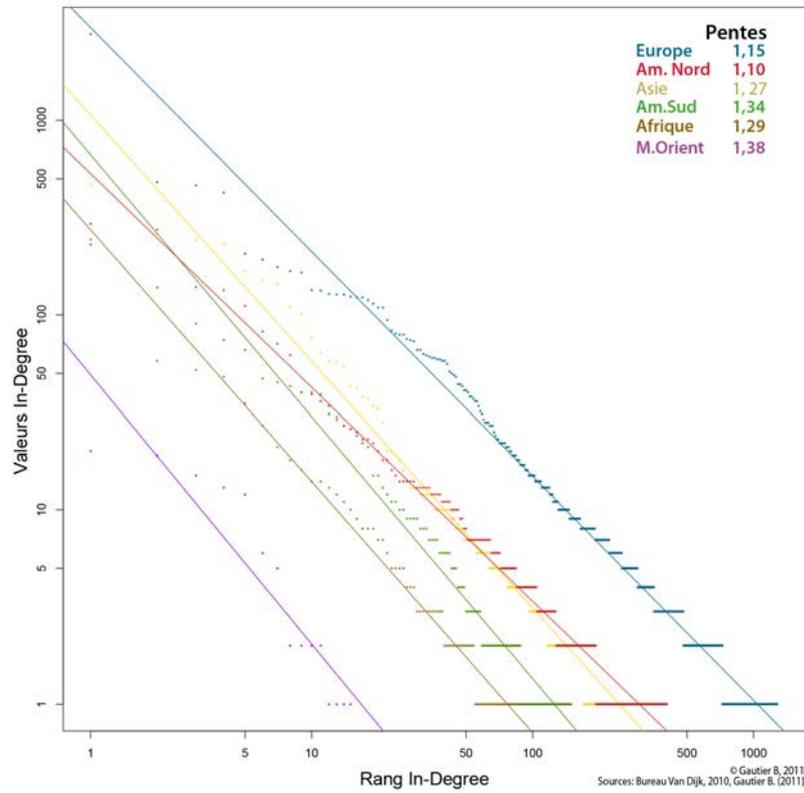
La distribution des relations entre les villes à l'échelle continentale montre des réseaux davantage hiérarchisés. Les hiérarchisation de distribution des liens entrants sont les plus faibles pour les villes nord-américaines et européennes avec un indice de 1,10 et 1,15, alors qu'il est supérieur à 1,27 pour les villes asiatiques, africaines, moyen-orientales et sud-américaines. La forte hiérarchisation de ces systèmes de villes du témoigne de la faible attractivité de leurs villes secondaires.

Au sein du continent européen, on trouve trois grandes villes : Londres, Paris et Amsterdam qui ont des internationalisations très développées (chapitre 5, Fig. 5.21). De plus, les investissements directs se dirigent davantage vers les grandes villes européennes et asiatiques que vers les villes nord-américaines où la taille de la ville joue un effet moindre.

En revanche, à taille égale, les fonctions de pouvoir sont davantage hiérarchisées. Les plus fortes hiérarchies concernent les distributions des pouvoirs par les firmes multinationales dans les villes africaines et asiatiques (2.62, 2.02). Les villes primatiales de ces systèmes territoriaux concentrent la majeure partie des pouvoirs (Tokyo et Johannesburg). Au contraire de l'Europe ou de l'Amérique du Nord où à rangs égaux, les pouvoirs sont davantage distribués dans le système.

Figure 5.21: *Distribution des degrés dans les réseaux de villes en fonction de l'appartenance continentale de la ville (découpage géographique)*

A- Degré IN



B- Degré OUT

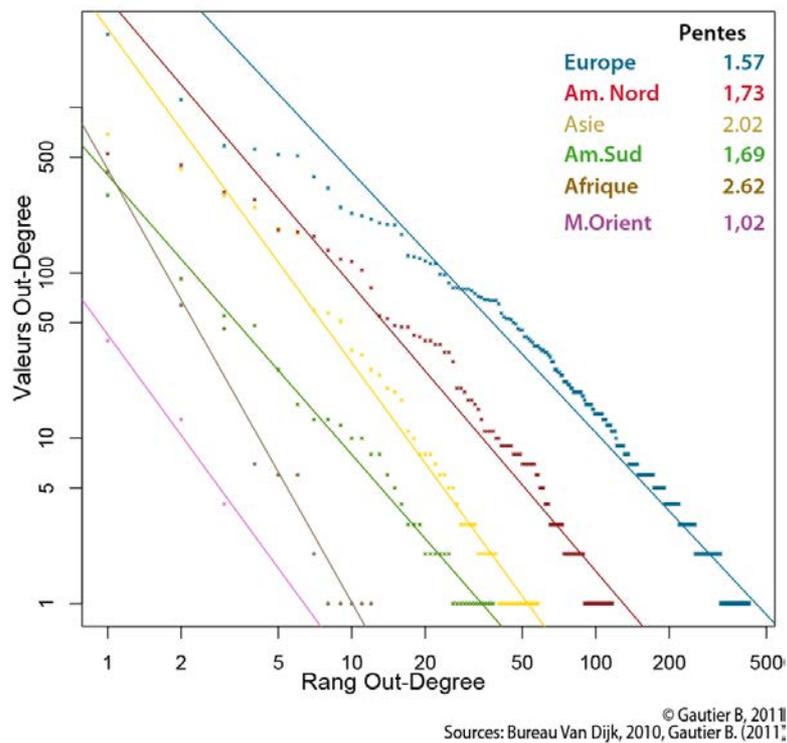


Tableau 5.9: *Tests de significativité des différences de tendances observées selon des régressions avec des variables muettes. Test localisation continentale*

D=0 Tous les autres continents

D=1 Le continent

$$y = aX + bD + c$$

IN-DEGREE	a	b	p-value	R2
Afrique	-0.59	-0.74	<2e-16 ***	0.61
Asie	-0.24	-0.71	<2e-16 ***	0.59
Europe	0.71	-1.04	<2e-16 ***	0.88
Amérique du Sud	-0.41	-0.73	<2e-16 ***	0.60
Amérique du Nord	-0.25	-0.70	<2e-16 ***	0.60
Moyen-Orient	-0.93	-0.70	<2e-16 ***	0.59

OUT-DEGREE	a	b	p-value	R2
Afrique	-1.14	-0.93	<2e-16 ***	0.57
Asie	-0.58	-0.94	<2e-16 ***	0.54
Europe	1.05	-1.40	<2e-16 ***	0.80
Amérique du Sud	-0.92	-0.97	<2e-16 ***	0.58
Amérique du Nord	-0.21	-0.88	<2e-16 ***	0.51
Moyen-Orient	-1.10	-0.88	<2e-16 ***	0.50

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Que ce soit pour l'attractivité (Degré In), la distribution des pouvoirs entre les villes (Degré Out), ou la distribution totale des relations entre les villes, l'intensité de la hiérarchisation des réseaux de villes est toujours plus prononcée si l'on observe les réseaux de villes selon leur appartenance continentale (Localisation), que si l'on étudie individuellement la hiérarchisation des réseaux de villes selon le secteur économique de la maison mère (Ownership) ou selon l'appartenance continentale du siège de la maison-mère (Internalisation). Ce résultat suggère que les villes les plus centrales dans les réseaux, et qui sont à l'origine des processus qui hiérarchisent le système de villes, sont les villes qui accueillent des activités économiques diversifiées et des firmes de toutes origines. Elles bénéficient d'une ouverture internationale et d'économies d'agglomération fortes qui leur permettent d'attirer indifféremment des filiales de secteurs économiques variés et de toutes origines, selon des processus auto-cumulatifs.

On observe au niveau macrogéographique que le secteur économique auquel appartient la firme participe davantage à la hiérarchisation du réseau que l'origine géographique de la

maison-mère, qui jouait un rôle déterminant à l'échelle microgéographique. Cela vient sans doute de l'agrégation réalisée, car on procède à un changement de niveau, et les spécialisations urbaines sont le résultat de processus interurbains et intra-urbains par les jeux d'économies d'échelle, de localisation et d'urbanisation qui composent les économies d'agglomération (Camagni, 1993). Ainsi, il est logique que la dimension du secteur économique de la firme différencie davantage la structure hiérarchique du réseau de villes au niveau macrogéographique que la dimension de l'origine continentale de la firme.

On a également pu observer au niveau micro-géographique que c'est l'origine de la maison-mère qui différencie de la manière la plus significative les modes d'implantation des firmes multinationales. Il existe en effet une différence majeure entre les firmes européennes et nord-américaines au niveau de l'internalisation des activités. Les firmes européennes internalisent davantage les filiales dans leurs réseaux de filiation que les firmes nord-américaines. Elles ont également des rôles très différenciés dans l'internationalisation du réseau de villes. Les firmes nord-américaines ont en effet 47% de leurs liens qui sont inter-continentaux, contre 15% pour les firmes européennes. A l'échelle intra-urbaine, en revanche, on observe 42% de liens intra-urbains pour les firmes européennes contre 17% pour les firmes nord-américaines. Il est intéressant d'observer que suite à l'agrégation de ces logiques micro au niveau macrogéographique, l'origine de la firme ne joue plus un rôle déterminant sur la différenciation de la hiérarchisation du réseau de villes. Mais ce sont les processus interurbains et intra-urbains liés aux économies d'agglomération qui hiérarchisent le réseau de villes agroalimentaire. Dans ce système multi-niveaux, les structures internationales et transnationales sont en interaction pour l'intégration des villes dans le système de villes international, car la hiérarchisation du réseau de villes est finalement le résultat de l'agrégation des réseaux de firmes selon leur origine et de l'ensemble des secteurs économiques.

On peut en particulier s'interroger sur l'effet de ces forces pour des espaces particuliers comme l'espace des villes méditerranéennes qui sont encore faiblement intégrées du fait de leur internationalisation récente. En effet, l'approche globale des réseaux à l'échelle mondiale ou continentale ne permet pas de souligner, à proprement parler, les décalages temporels découlant notamment des politiques spécifiques des pays face à la globalisation de l'économie.

Chapitre 6

La Méditerranée dans les réseaux de firmes multinationales agroalimentaires

Les différents clusterings que nous avons testés confirment l'appartenance des villes du sud de la Méditerranée à la région européenne (Fig. 5.17 a et b). Il s'agit maintenant de préciser cette appartenance des villes du sud de la Méditerranée à la zone euro-méditerranéenne, évaluer leur dépendance à l'Europe (6.1), la position des principales villes dans le monde (6.2) ainsi que la cohésion du système méditerranéen (6.3).

6.1 Les villes du sud de la Méditerranée et l'Europe

Nous avons calculé un indice de liaison géographique des villes méditerranéennes aux villes européennes, selon un rapport entre les liens (entrants et sortants) de villes européennes sur le total de leurs relations. Cet indice montre une très forte liaison des villes du sud de la Méditerranée aux villes européennes (Fig. 6.1).

Tunis apparaît comme étant la ville la moins liée aux villes européennes (20% du total de ses liens avec l'Europe), car malgré le fait que 2/3 de ses liens entrants soient d'origine européenne, la ville possède un contrôle sur plusieurs villes du sud du bassin méditerranéen : sur 7 villes tunisiennes et un lien de filiation à Casablanca. Ainsi, son rôle de contrôle national (voir régional avec Casablanca) dans des segments agroalimentaires et hôteliers liés au tourisme, lui confère une plus forte intégration en Afrique du Nord.

Les 3 villes suivantes les moins liées aux villes européennes sont Casablanca (45%), Nicosie (45%), et le Caire (47%). Là encore, l'intensité des liens de ces villes, capitales politiques ou économiques, supérieure à la plupart des villes méditerranéennes, leur permet de constituer une meilleure assise pour l'arrivée de filiales étrangères.

Figure 6.1 *Liaison des villes euro-méditerranéennes aux villes européennes.*

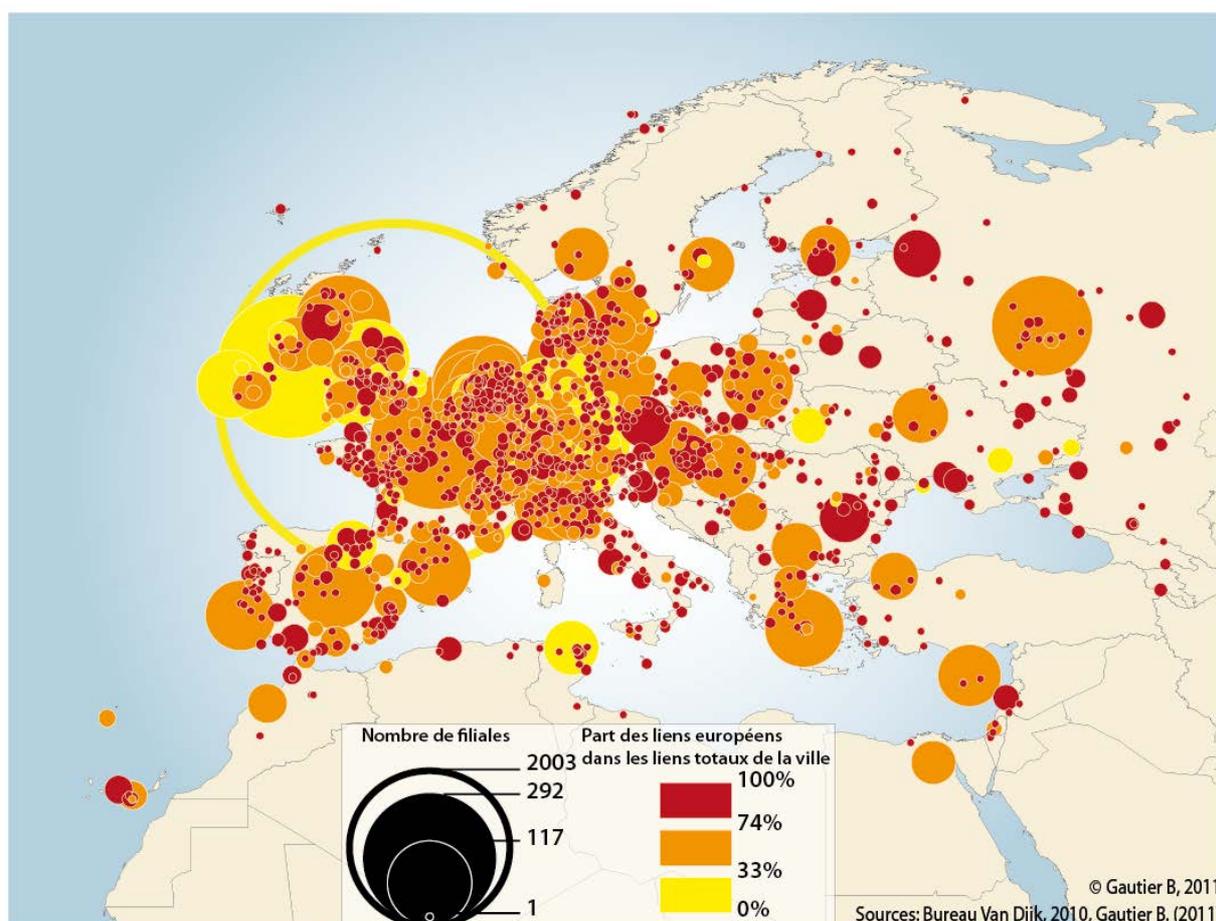


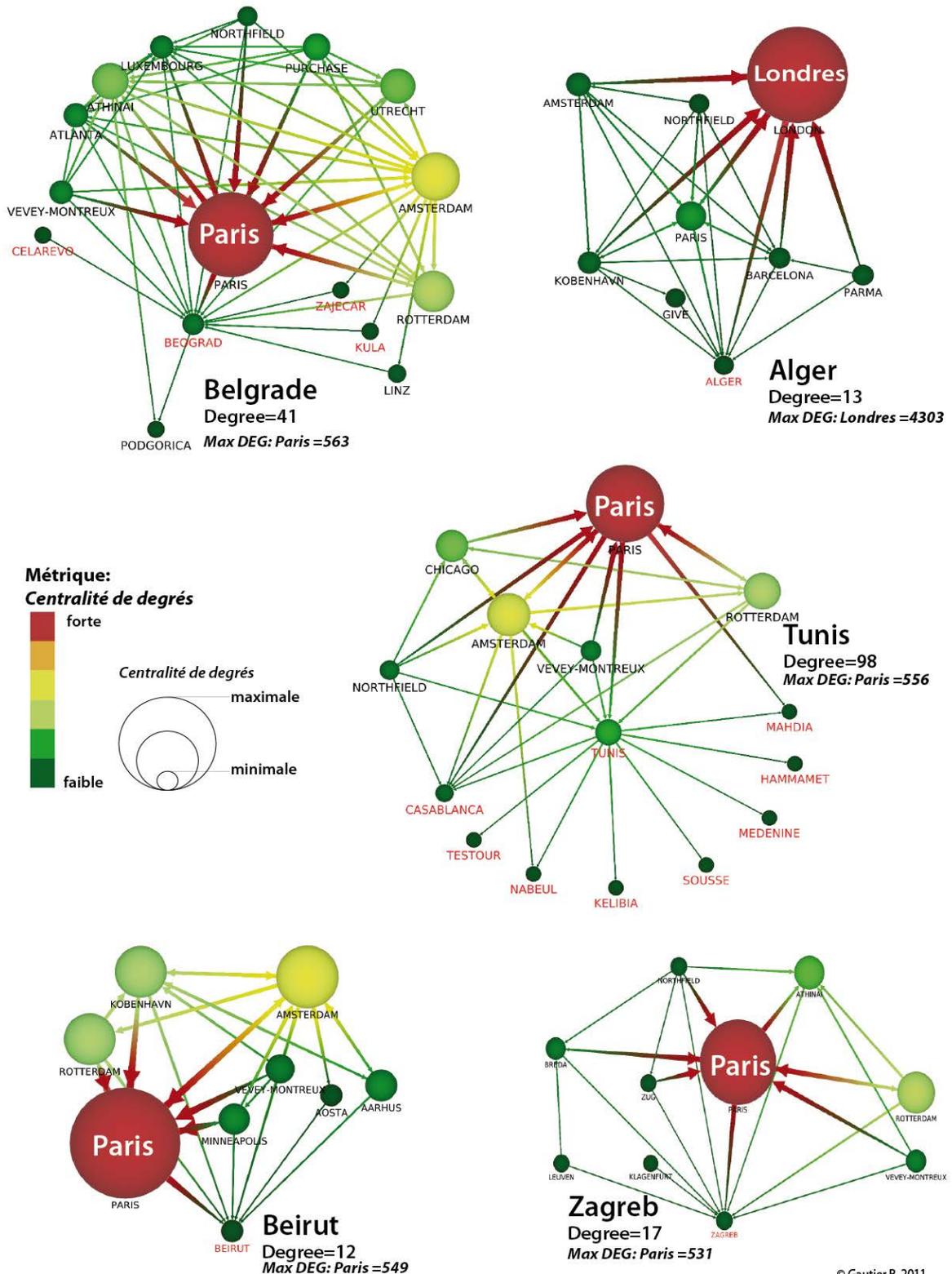
Tableau 6.1: *Villes du sud et Est de la Méditerranée selon leur centralité dans les réseaux de firmes agroalimentaires en 2010*

Betweenness centrality			INDEGREE			OUTDEGREE		
Rang	Ville	Pays	Rang	Ville	Pays	Rang	Ville	Pays
61	NICOSIA	Chypre	47	NICOSIA	Chypre	53	NICOSIA	Chypre
153	TUNIS	Tunisie	71	TUNIS	Tunisie	79	TUNIS	Tunisie
227	ISTANBUL	Turquie	72	ISTANBUL	Turquie	173	BEOGRAD	Serbie
265	KULA	Serbie	101	CAIRO	Egypte	276	ISTANBUL	Turquie
355	BEOGRAD	Serbie	110	BEOGRAD	Serbie	355	KULA	Serbie
355-	ZAGREB	Croatie	116	CASABLANCA	Maroc	355	ZAGREB	Croatie
355	CELAREVO	Serbie	173	ZAGREB	Croatie	355	TEL AVIV	Israël
355	TIPAZA	Algerie	199	ALGER	Algerie	355	CASABLANCA	Maroc
355	KOPRIVNICA	Croatie	220	BEIRUT	Liban	355	CELAREVO	Serbie
355	ASHKELON	Israël	346	LARACHE	Maroc	355	CAIRO	Egypte

©Gautier B, 2011

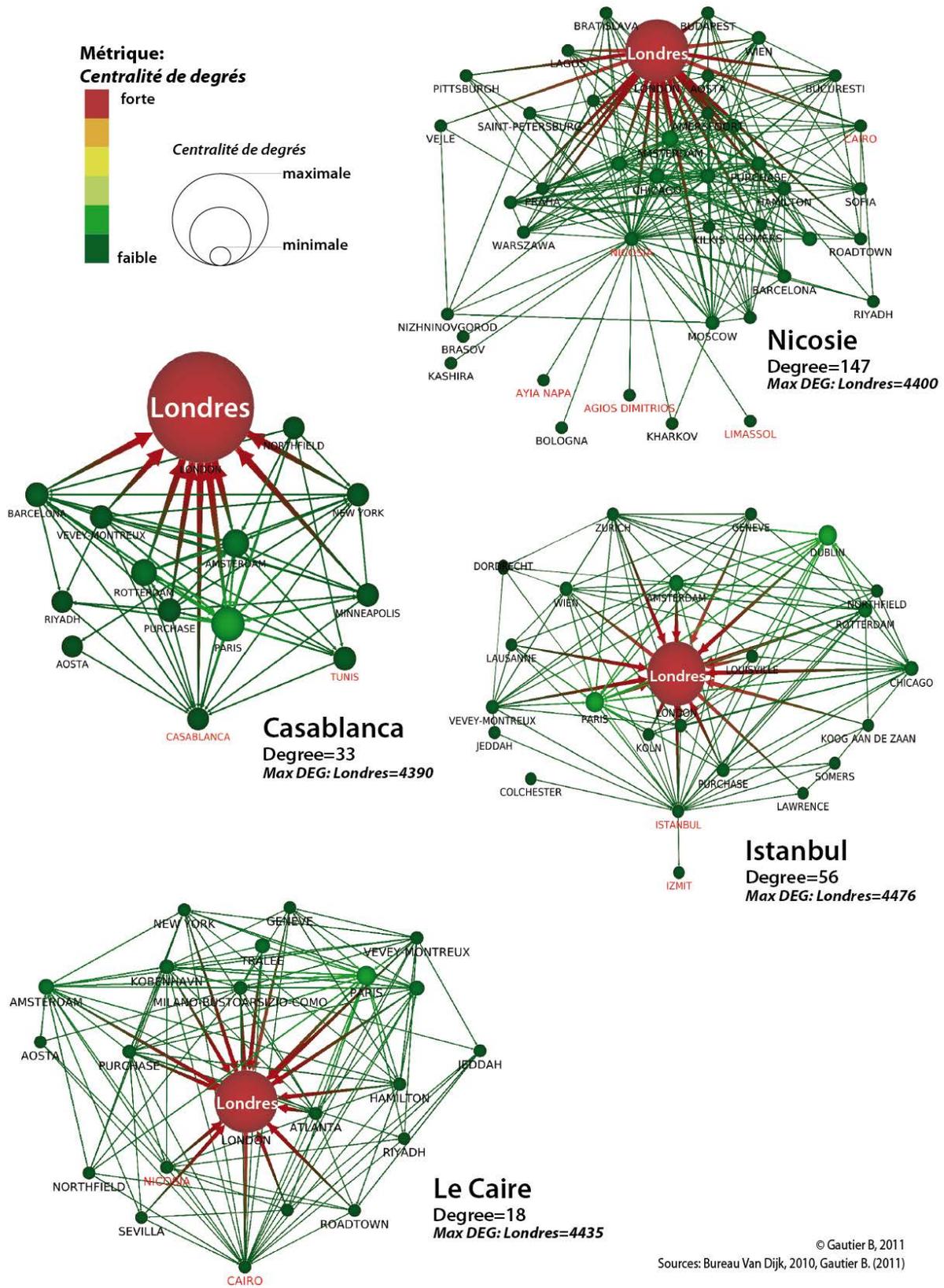
Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Figure 6.2. a Réseaux mondiaux centrés sur les villes méditerranéennes



© Gautier B, 2011
Sources: Bureau Van Dijk, 2010, Gautier B. (2011)

Figure 6.2. b Réseaux mondiaux centrés sur les villes méditerranéennes



*

6.2 Positions des principales villes méditerranéennes

Des zooms sur les systèmes individuels autour des principales villes peuvent nous éclairer sur leurs positions spécifiques (fig.6.2).

Istanbul, Le Caire et Casablanca semblent bénéficier d'une attractivité extérieure non seulement à la région, mais également à l'Union européenne. Casablanca bénéficie de 6 liens entrants extra-européens sur ses 19 relations, 5 proviennent des Etats-Unis (Coca-Cola et Kraft Foods) et 1 d'Arabie Saoudite (Savola Group). Les mêmes entreprises sont présentes au Caire qui accueille 10 liens des Etats-Unis (Coca-Cola et Kraft Foods) et 1 lien d'Arabie Saoudite (Savola Group). Après Nicosie, Istanbul est la ville la plus attractive du sud et de l'Est du bassin méditerranéen avec 50 liens entrants, dont 11 liens qui ont pour origine des villes états-uniennes (Pepsi, Coca Cola, Brown Forman Corp. Et Kraft Foods) et un lien d'Arabie Saoudite du groupe Savola.

Cependant, dans le système mondial, les villes méditerranéennes présentent de faibles scores de centralité. La première ville est Nicosie, dont l'attractivité de la ville est renforcée par les avantages fiscaux offshore proposés aux entreprises sur l'île. La ville de Tunis se trouve en seconde position des villes du sud de la Méditerranée (71^{ème} position mondiale), toutes mesures de centralités confondues (Tab. 6.1).

Seules six villes dans tout le sud du bassin méditerranéen ont des relations sortantes, soit au moins une relation de pouvoir sur une autre ville; ce sont : Nicosie, Tunis, Belgrade, Istanbul et Kula. La position de chacune de ces villes s'explique pour des raisons diverses souvent liées à des stratégies particulières d'entreprises, mais qui reflètent des conditions nationales et locales favorables à l'installation de ces « relais » de contrôle dans les entreprises (Rozenblat, 1994 ; 2004).

Le contrôle de Tunis sur plusieurs villes du sud du bassin méditerranéen est lié à deux types de stratégies : d'abord, le groupe Sabmiller Plc, d'origine anglaise, spécialisé dans la bière, a pris une participation dans la Société Frigorifique et Brasserie de Tunis, leader tunisien du marché brassicole ; et dans une holding : la Société de placement et de développement industriel et touristique, contrôlant des complexes touristiques en Tunisie et au Maroc. La croissance du marché brassicole tunisien est en effet étroitement liée à l'activité touristique ce qui peut

expliquer le lien financier qui s'est particulièrement développé ici entre ces deux activités.

Istanbul contrôle également la ville d'Izmit (Turquie) via une filiale du groupe Cadbury Plc qui détient une filiale à Izmit (Fig. 6.2.b). Cette filiale correspond au rachat en 2001 par Cadbury de la société turque Kent Gida Maddeleri San. ve Tic. A.S., fondée en 1956 et spécialisée dans la confiserie.

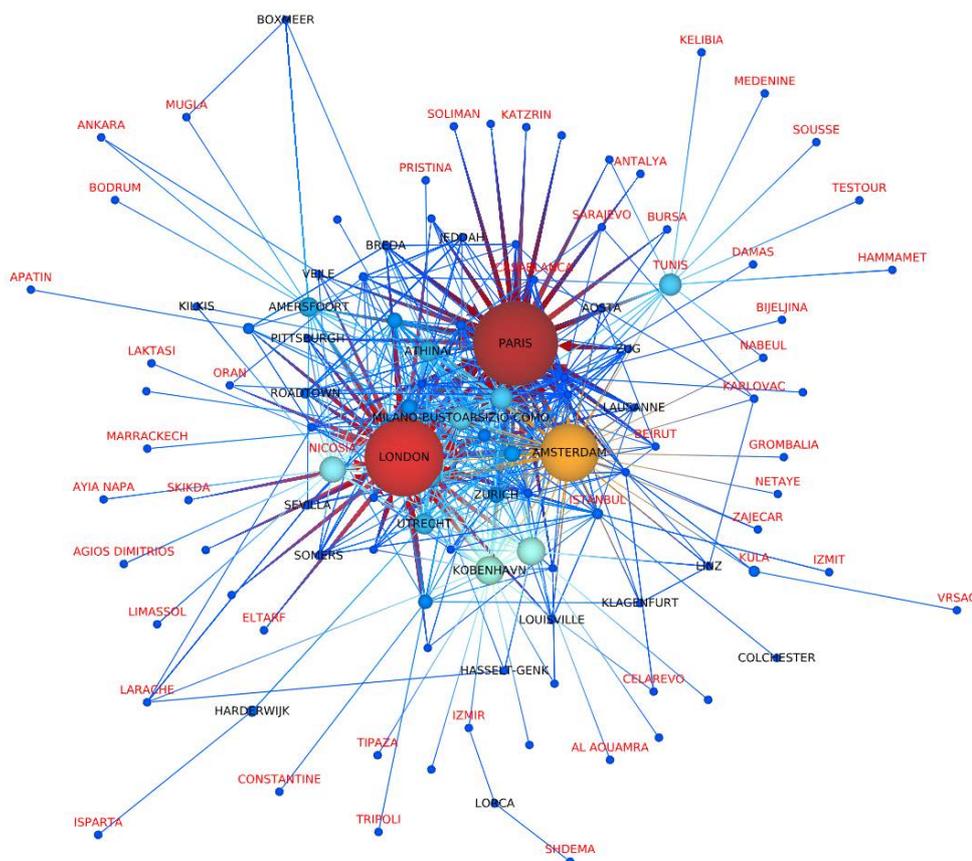
Enfin, Nicosie a la centralité maximale des villes du Sud de la Méditerranée avec 147 relations de filiation dans le secteur agroalimentaire. Cette attractivité provient des activités offshore de l'île. Chypre a en effet le taux d'imposition le plus bas de toute l'Union européenne et a fixé un seuil plancher d'imposition sur le revenu de 17 000 euros par an. Elle accueille ainsi de nombreuses sociétés d'investissements qui se servent de l'île comme d'un pont vers l'Europe ou en provenance de celle-ci.

6.3 Cohésion du système des villes méditerranéennes dans les réseaux des entreprises multinationales d'agroalimentaire

Compte tenu de la relative attractivité des villes méditerranéennes (*In-Degree*) et de leur pouvoir quasi inexistant (*Out-Degree*), on peut qualifier le sud du bassin méditerranéen comme étant une périphérie (Fig. 6.3). Seules 5 villes ont une centralité d'intermédiation non nulle : Nicosie, Tunis, Belgrade, Istanbul et Kula (Tab. 6.1). La première : Nicosie, à la 61^{ème} place mondiale, grâce à ses avantages fiscaux. Tunis, la seconde est à la 153^{ème} place mondiale, grâce à l'attractivité touristique du pays, qui confère à la ville de Tunis un contrôle sur les villes touristiques du pays et un autre sur la ville de Casablanca.

De ce fait, on constate une très faible connectivité des villes méditerranéennes entre elles, qui s'élève, selon l'indice de connectivité, à 0.28, c'est-à-dire qu'en moyenne, une ville du sud de la Méditerranée sur quatre reçoit un lien d'une autre ville du sud de la Méditerranée (Fig.6.4). Le réseau de filiation des entreprises agroalimentaires est disjoint dans les pays du sud de la Méditerranée et ne s'articule que grâce à des connections indirectes étrangères (Fig. 6.3 et 6.4). Selon cette logique topologique, Tunis est plus proche de Paris ou de Londres que de la ville d'Alger.

Figure 6.3 Réseau international des villes méditerranéennes



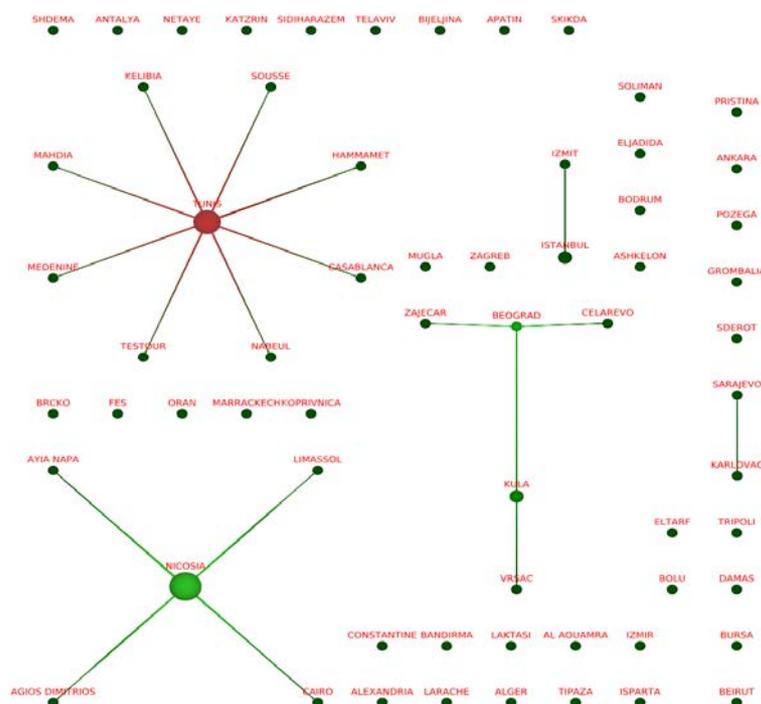
©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Tulip Software

Ce manque de connectivité est sans doute à mettre en relation avec les logiques internationales euro-méditerranéennes. Nous avons en effet vu que les effets des accords bilatéraux conclus entre l'Europe et les pays partenaires du sud de la Méditerranée rendaient les échanges nord-sud plus aisés que les échanges sud-sud entre les pays partenaires eux-mêmes.

Cette faible cohésion interurbaine à l'échelle régionale participe à la périphérisation des pays du sud de la Méditerranée. A ce titre, on constate par analogie, au niveau intra-urbain, que la connectivité intra-nationale est très corrélée au pouvoir général des villes de chaque pays, avec un coefficient de corrélation de 0.88 et un taux d'erreur proche de 0 (Tab. 6.2). C'est-à-dire que la densité des relations interurbaines à l'échelle nationale renforce la connexion des villes du pays au niveau international.

Figure 6.4 Réseau intra-régional sud-méditerranéen



©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010, Tulip Software

Tableau 6.2: *Corrélations sur le réseau de filiation agrégé au niveau national*

	Betweenness Centralité	Degré	In-Degré	Liens intranationaux	Out-Degré	Pouvoir
Betweenness						
Degré	0.94					
In-Degré	0.71	0.81				
Liens intra-nationaux	0.87	0.91	0.85			
Out-Degré	0.94	0.96	0.62	0.83		
Pouvoir	0.51	0.66	0.48	0.58	0.66	
Connectivité intra-nationale	0.45	0.62	0.45	0.53	0.63	0.88

©Gautier B, 2011

Sources : Gautier, 2011, Orbis, Bureau Van Dijk, 2010

Ainsi, selon des logiques de marché orientées vers les plus grandes villes du sud du bassin méditerranéen, seules quelques villes bénéficient d'une intégration internationale : Le Caire, Casablanca et Istanbul. Elles demeurent toutefois en périphérie du système et bénéficient peu de leur position dans ces réseaux : en effet, les groupes multinationaux n'exploitent pas toute la hiérarchie urbaine nationale pour implanter leur réseau de filiation.

Les villes méditerranéennes ont donc, selon nos observations dans le cadre de l'industrie agro-alimentaire, une connectivité très faible dans les réseaux globalisés, que ce soit au niveau intra-urbain ou interurbain à l'échelle nationale et régionale. Cette faible connectivité traduit une position périphérique, qui semble avant tout se constituer par rapport aux villes de l'Union européenne (plus que les Etats-Unis ou l'Asie et les pays du Golfe). Les liens sont de type nord-sud, conformément aux accords bilatéraux signés entre les pays partenaires et l'Union européenne, et se concentrent dans les plus grandes villes : Istanbul, Casablanca et Le Caire selon des logiques de marché.

Toutefois, nous avons pu identifier des logiques liées à un système multi-niveaux. En effet, on observe une forte corrélation :

- entre la connectivité intra-urbaine et le niveau de connexion interurbaine des villes.
- entre la connectivité interurbaine à l'échelle nationale et la connexion internationale des villes.

Ces deux résultats sont majeurs, puisqu'on peut alors se demander si une politique qui renforcerait les liaisons interurbaines intra-nationales ou intra-urbaines, permettrait de favoriser l'intégration des villes du pays dans les réseaux internationaux. Les types de politique qui soutiendraient de tels renforcements de réseaux pourraient être soit juridiques, institutionnels ou fiscaux, soit même spatiaux en renforçant les accessibilités physiques et économiques inter-régionales.

Toutefois, il convient de nuancer ces résultats : les réseaux de filiation correspondent à la partie émergée de l'iceberg, puisque les filiales peuvent posséder plusieurs établissements dans un même pays. Les villes du sud du bassin méditerranéen ont ainsi un contrôle plus large des activités de la filiale au niveau national, que celui montré par le réseau de filiation strict. Toutefois chacune de ces filiales semble isolée l'une de l'autre et managée selon des politiques exogènes, essentiellement européennes. Elles n'auraient qu'un rôle national, en périphérie des logiques internationales. C'est ce que nous allons observer à travers des monographies de sites où les principales activités et opérations seront analysées.

Chapitre 7

Insertion locale des firmes multinationales agroalimentaires dans les villes méditerranéennes : l'exemple des filières laitières.

Nous venons de montrer que les villes des pays du sud de la Méditerranée occupent une position périphérique dans les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires. A l'exception de Tunis qui semble jouer un faible rôle régional en possédant une filiale hors de ses frontières, à Casablanca, aucune ville ne bénéficie de relations de pouvoirs en dehors de son propre espace national. Il s'agit maintenant de comprendre comment les stratégies des groupes interagissent avec le milieu local et s'y insèrent précisément en s'alliant ou non avec des entreprises locales, en s'accommodant des règles juridiques et fiscales, en diffusant des innovations technologiques.

Nous aborderons plus précisément le développement de plusieurs firmes dans les mêmes lieux, et de la même firme dans des lieux différents. C'est en partie ce que nous avons fait aux chapitres 4, 5 et 6, puisqu'à travers les réseaux mondiaux des groupes, nous montrions bien d'une part, les différentes localisations d'un même groupe et, d'autre part, les agglomérations de plusieurs groupes dans certaines villes. Toutefois, nous restions au niveau « macro » des firmes et de leur géographie, ce qui nous a permis de mettre en évidence les structures de réseaux et des espaces interconnectés qu'ils créaient. Ici, en abordant les entreprises au niveau micro des implantations, nous souhaitons confronter le rôle des stratégies propres des firmes aux rôles des structures internationales, nationales et locales dans le processus d'intégration des villes du sud de la Méditerranée.

Rappelons que les enjeux pour le développement économique et l'intégration des villes méditerranéennes sont également à replacer dans un système à trois dimensions composés du système économique dans laquelle la firme s'insère, sa gouvernance et les territoires au sein desquels elle est implantée (Porter, 1986 ; Gereffi, 1996 ; Rozenblat, 2004). Le système économique représente l'environnement économique de la firme, il se compose « *des concurrences plus ou moins monopolistiques, des avancées technologiques et des cycles des produits* » (Rozenblat, 2004 ; p 29). Le *système économique* produit toutefois des incertitudes que les modes de *gouvernance* des firmes tentent de maîtriser en contrôlant leur réseau de

filiation (Coase, 19367 ; Williamson, 1967) et en articulant différents *territoires*. Ainsi, au sein du système économique, les gouvernances des firmes et leurs territoires sont sans cesse redéfinis.

On peut comprendre la gouvernance de la firme selon un système d'emboîtement organisationnel multi-niveaux, où le niveau macro représente la firme dans son ensemble, ses moyens, ses objectifs, ses stratégies, ses spécialisations à l'échelle mondiale. Au niveau méso, la firme se compose d'un ensemble de filiales qui bénéficient chacune d'une position hiérarchique et fonctionnelle dans la chaîne globale de valeur de la firme qui forme un système où chaque firme est dépendante d'un ensemble d'autres firmes du groupe, en termes fonctionnels, de production, organisationnels ou financiers. Au niveau micro, les filiales déploient leurs activités, d'un côté au sein de son groupe, et d'un autre côté au sein des territoires et des réseaux locaux dans lesquels elles sont implantées. Le déploiement dans les territoires génère un ensemble de relations (économiques, sociales, politiques, institutionnelles) qui les « ancrent » plus ou moins fortement et de manière plus ou moins durable dans les territoires. Cela conduit à aborder les territoires, et leurs interactions avec les entreprises, comme des systèmes multi-échelles et évolutifs, composés de ressources et d'interactions sociales et activés par le jeu des réseaux d'acteurs économiques et institutionnels (Veltz, 2000 ; Benko et Pecqueur, 2001).

Les trois dimensions précédemment décrites s'articulent à toutes les échelles géographiques et en même temps combinent les logiques des champs internationaux et transnationaux décrits par Dollfus (1994). Chaque filière possédant des contraintes spécifiques dans ces deux champs, il a semblé souhaitable de nous concentrer sur une branche particulière du secteur agroalimentaire. Nous avons choisi les produits laitiers, où les déploiements des grandes firmes multinationales sont bien identifiés et les règles internationales clairement définies. Nous soulignerons ainsi, pour la filière des produits laitiers les interactions multi-niveaux et multi-échelles des champs internationaux et transnationaux, entre les territoires, le système économique et la gouvernance des firmes qui participent aux processus d'intégration et de développement de chaque territoire :

- à l'échelle nationale, dans le champ de l'international, les états en accord avec les institutions internationales régulent les échanges internationaux. En fonction de ces règles, des dimensions des marchés, et des ressources disponibles, et du système

économique auquel elles appartiennent, les firmes multinationales déploient des logiques transnationales afférentes à leur organisation en réseau. Dans ce contexte, nous mettrons en évidence les facteurs d'attractivité nationaux qui ont conduit la firme à s'implanter au sein des filières laitières nationales.

- A l'échelle locale, nous distinguerons les processus de développement économique et urbain propres à l'implantation de l'usine de transformation laitière de la filiale au sein du tissu urbain, des processus de développement régionaux liés à l'approvisionnement des usines de transformation du lait.
 - o A l'échelle urbaine, nous observerons l'ancrage territorial de l'usine de transformation dans le tissu économique par ses relations de sous-traitance à l'échelle locale, par rapport aux relations établies aux échelles nationales voire internationales (au sein du groupe ou avec d'autres entreprises), ses relations avec les institutions locales, les types de contrats avec les salariés, les types de relations de soutiens sociaux, ou d'aménagement d'infrastructures ou de production de services qui peuvent être mis en œuvre.
 - o A l'échelle régionale nous observerons la nature des liens de sous-traitance avec les producteurs locaux afin d'évaluer le degré de dépendance des acteurs locaux à l'usine, selon une typologie relationnelle de l'ancrage des firmes multinationales dans les tissus économiques locaux, élaborée par Sturgeon (2008).

L'inventaire des différents tissages de liens locaux, régionaux, nationaux, internationaux, nous conduira à évaluer l'impact de l'implantation dans le positionnement national et international de la ville et le rôle local de l'implantation dans des processus de diffusion de technologies, d'informations ou de richesses. Les éventuelles retombées locales de cette intégration seront discutées dans la perspective de s'interroger sur la nature du rôle de ces implantations de firmes multinationales dans l'intégration des villes dans la globalisation de l'économie.

Notre étude se base sur une série d'enquêtes réalisées entre 2006 et 2008 au Maroc, en Turquie et en Tunisie, auprès d'acteurs institutionnels et de managers des firmes multinationales spécialisées dans les produits laitiers et présentes dans le sud du Bassin méditerranéen : Nestlé et Danone. Cependant, à cause d'opportunités très diverses dues en

partie au hasard, mais sans doute également dues aux conditions locales et aux modes de fonctionnement des groupes spécifiques, nos études de terrain sont inégales:

- L'exemple marocain a été réalisé par des entretiens à distance, notamment grâce à l'aide précieuse du Professeur Rachid Hamimaz, économiste spécialisé dans les stratégies agroalimentaires, Professeur à l'Université Hassan II, que nous avons rencontré en France en 2005 et 2006, et qui nous a fourni de nombreuses informations sur l'implantation de Nestlé et de Danone au Maroc. Nous avons complété nos enquêtes par la lecture d'articles de presse.
- L'exemple turc a été réalisé lors de deux visites de terrains. Nous avons rencontré en 2006 à Istanbul l'un des managers de Nestlé Turquie qui nous a fourni des informations sur l'implantation de Nestlé en Turquie. Cet entretien s'est déroulé juste au moment de la vente de Nestlé à Danone de son usine de Gönen. Nous avons approfondi notre enquête à Gönen en 2008 où nous avons comme seul contact les membres de l'Union des producteurs laitiers de Gönen. Ces derniers nous ont ensuite permis de rencontrer toutes les entreprises de transformation du lait de la région, notamment Danone et Tek Süt (entreprise de dimension nationale), de rencontrer les producteurs, les responsables de centre de collecte, et les personnalités administratives de la région.
- Enfin l'exemple tunisien a été développé en 2008. Nous nous sommes entretenu avec une responsable des achats de Nestlé Tunisie à Tunis qui nous a fourni des informations sur l'implantation de Nestlé en Tunisie, mais aussi sur les enjeux de la réorganisation des filiales maghrébines au sein d'une entité unique pilotée par la filiale marocaine de Nestlé localisée à Casablanca. La Tunisie fut le seul pays où l'accès aux firmes multinationales a été plus aisé que l'accès aux ressources institutionnelles, puisque paradoxalement, ils nous a toujours été plus facile au Maroc comme en Turquie, d'obtenir des entretiens avec les responsables institutionnels qu'avec les responsables, des entreprises.

Toutes nos enquêtes ont été élaborées puis complétées par les ressources bibliographiques des nombreux travaux réalisés sur les filières laitières méditerranéennes par les équipes de l'IAMM (Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier).

Ces enquêtes nous ont permis de comparer les implantations de Nestlé et Danone, deux firmes européennes leader dans la transformation de produits laitiers. Au cours de nos analyses

quantitatives, nous avons trouvé une différence significative des modes de gouvernance des firmes européennes et nord-américaines, même si elle semblait moins puissante que les différences qu'introduisaient les territoires. Nous avons conscience que l'étude d'une firme d'origine nord-américaine spécialisée dans la transformation des produits laitiers aurait enrichi notre analyse sur les formes de gouvernance, mais aucune n'est implantée actuellement dans les filières laitières des pays du sud de la Méditerranée, ce qui est en soit intéressant, mais ne permet pas de comparaison directe. On constate toutefois des différences significatives de mode de gouvernance entre Nestlé et Danone.

7.1 El Jadida, Maroc

La proximité géographique du Maroc à l'Union Européenne (13 km de Gibraltar) a favorisé leurs relations, d'abord pendant les périodes antiques jusqu'à coloniales, où des liens avec la France et avec l'Espagne se sont tissés, et depuis 1995 où ces rapports sont censés s'être renforcés grâce au processus de Barcelone. Le démantèlement des barrières économiques prévu lors du Processus de Barcelone est en cours. Les produits agricoles bénéficient d'un démantèlement spécifique, dû à la fragilité des agricultures des territoires du sud de la Méditerranée. Certains secteurs comme celui des fruits et légumes (agrumes, tomates, etc.) sont compétitifs et bénéficient depuis 2000 d'un accord d'association bilatéral permettant des exportations plus aisées vers l'Union Européenne (Hatem, 2005). En revanche, le secteur des produits laitiers connaît des difficultés notamment dues à l'environnement aride du Maroc. De ce fait, l'état marocain protège la filière lait des importations de produits laitiers en taxant rigoureusement leur entrée sur le marché marocain .

De plus, il existe au Maroc depuis l'Indépendance, une volonté nationale de soutien aux activités agricoles. Le Maroc s'inscrit dans une politique de développement rural. Les objectifs d'une telle politique sont multiples : recherche de l'indépendance alimentaire du pays, refus d'un exode rural massif tout en aidant les populations rurales à conserver un emploi sur place. Les faibles taux d'urbanisation de la région des Doukkalas en 2005 (36,6%) témoignent de cette politique nationale. L'état marocain a créé des ORMVA : Offices Régionaux de Mise en Valeur Agricole ayant pour principal objectif le développement d'une agriculture marocaine intensive. Les actions de ces offices passent par la modernisation des infrastructures et la création de véritables filières organisées (par des coopératives, des centres de transformation des produits laitiers, etc.). Enfin, l'état a inscrit dans la charte de

l'investissement des avantages fiscaux et financiers en faveur des firmes étrangères (Hatem, 2005), telle l'exonération de la TVA depuis 1983.

De plus, grâce à son marché dynamique, et sa croissance démographique (1,7% par an), le Maroc est un pays d'attrait pour les firmes multinationales du secteur agro-alimentaire (Hatem, 2005). Cependant, le revenu moyen par habitant est encore faible, de l'ordre de 1 300 euros par an et par habitant et le salaire minimum mensuel fixé à 170 euros (DREE, 2005). Les habitudes alimentaires marocaines se portent essentiellement sur des produits non transformés, et le marché dit informel couvre une part importante de la distribution. Selon une enquête nationale, il occupait 39% de la part non agricole de l'économie en 1999. Avec l'arrivée des firmes agro-alimentaires étrangères et l'émergence de firmes locales, ces habitudes sont en train d'évoluer et la part des produits transformés dans le régime alimentaire marocain augmente progressivement (Hatem, 2005). Ainsi même s'il a toujours existé sous des formes non conventionnelles, le marché marocain est considéré comme un marché émergent pour les entreprises multinationales.

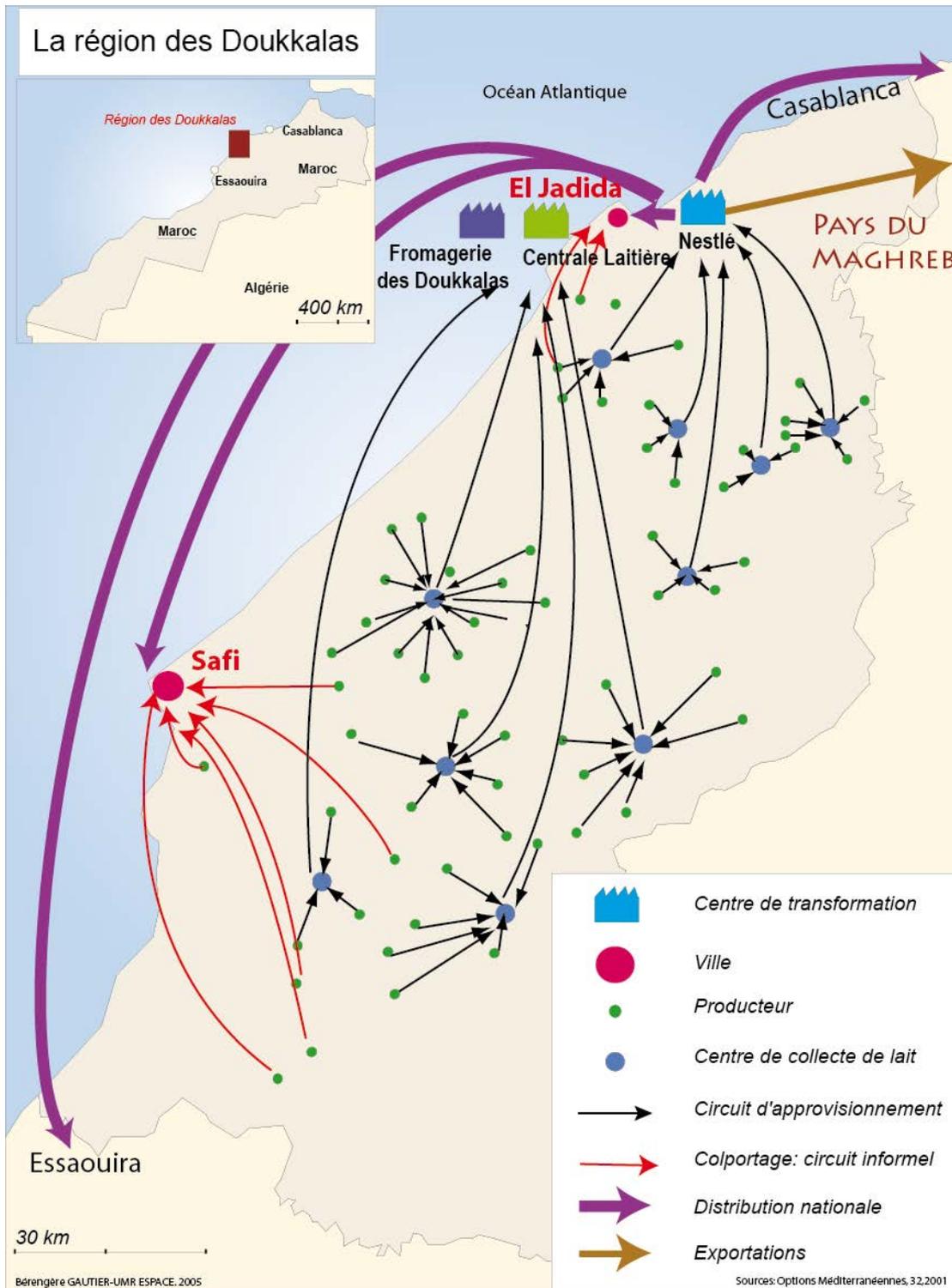
Encouragées et soutenues par l'état marocain, les firmes multinationales du secteur agro-alimentaire sont attirées par le dynamisme du marché agro-alimentaire du pays. Cependant, la filière lait marocaine reste isolée des filières laitières internationales par des barrières douanières qui la protègent à l'importation. Ainsi, les entreprises étrangères peuvent difficilement y exporter leurs produits, et l'implantation par création d'établissement (Greenfield) ou par alliance est obligatoire. Les plus grandes firmes multinationales du secteur agroalimentaire sont implantées à Casablanca : Coca Cola, Unilever, Kraft Foods, Nestlé, Danone, nous en avons identifiées trois intégrées dans les filières laitières nationales.

Trois firmes multinationales spécialisées dans la transformation des produits laitiers, se sont implantées dans la région des Doukkalas. La région des Doukkalas rassemble 1,9 million d'habitants dont une majeure partie vit en milieu rural, le taux d'urbanisation s'élève à 36,6% en 2005 avec deux villes majeures : Safi, chef-lieu régional (284 750 hab) et El Jadida (144 440 hab) (recensement national marocain, 2004). À proximité des grands centres de consommation marocains, la région bénéficie également de ressources minières qui ont dynamisé le secteur industriel et ont favorisé la construction en 1982 du Port Jorf Lasfar à 17 km au Sud d'El Jadida. Ce port est un des plus gros ports commerciaux d'Afrique. El Jadida se positionne ainsi en second pôle industriel du Maroc et complète l'agglomération de

Casablanca située à moins de 100 km (plus de 3 millions d'habitants, 1^{er} pôle industriel marocain) (Direction de la statistique marocaine, 2005). L'héritage industriel de la ville d'El Jadida garantit aux entreprises des économies d'agglomération, elles peuvent ainsi profiter des infrastructures présentes. La proximité de l'agglomération de Casablanca constitue un facteur d'attractivité supplémentaire qui assure aux entreprises la proximité d'un grand bassin de consommation.

Mais cette localisation est contraignante car la filière lait marocaine ne permet pas une production continue tout au long de l'année du fait de la non compensation de la saisonnalité des lactations induite par la forte taxation du lait aux frontières (Araba *et al*, 2001). Au sein du territoire marocain, face à la rareté du lait, une concurrence formelle s'établit dans la région des Doukkalas pour l'approvisionnement des centres de transformation du lait. La Centrale Laitière Maroc Lait, industrie de transformation du lait bénéficie de la licence exclusive du groupe Danone et d'une association avec Bongrain ainsi que la firme Nestlé. Toutes les entreprises de transformation du lait se trouvent confrontées à une concurrence informelle marocaine faite d'un réseau de colporteurs de lait qui prélèverait selon les estimations nationales 30% à 35 % du lait au sortir des exploitations (Araba *et al*, 2001 ; Hamimaz, 2002). Cette moyenne varie entre les régions marocaines, certaines, à l'exemple des régions montagneuses n'ayant pas les infrastructures nécessaires pour s'intégrer aux normes de l'économie formelle, ont des taux bien plus élevés et peuvent alimenter toute la population (Hamimaz, 2002). Ailleurs, le secteur informel concurrence directement le secteur formel des industries de transformation du lait avec des produits moins coûteux. En effet, les industries formelles doivent se plier à une législation en matière d'hygiène. Leurs prix sont donc encore plus élevés et intègrent, de surcroît, des coûts de transport, de pasteurisation, de distribution et de production (Araba *et al*, 2001). Le secteur informel est par nature déconnecté de l'Etat : pas de rapport de comptabilité, pas d'impôt, pas de règle et malgré tout le réseau de colportage est bien organisé. Ce marché informel est de plus en plus contraint par l'Etat qui voudrait le structurer en interdisant aux agriculteurs de vendre leurs produits dans les souks et en imposant des normes sanitaires de plus en plus rigoureuses. Le secteur informel représente pourtant une « soupape de sécurité » pour les producteurs et consommateurs les plus démunis (Hamimaz, 2002).

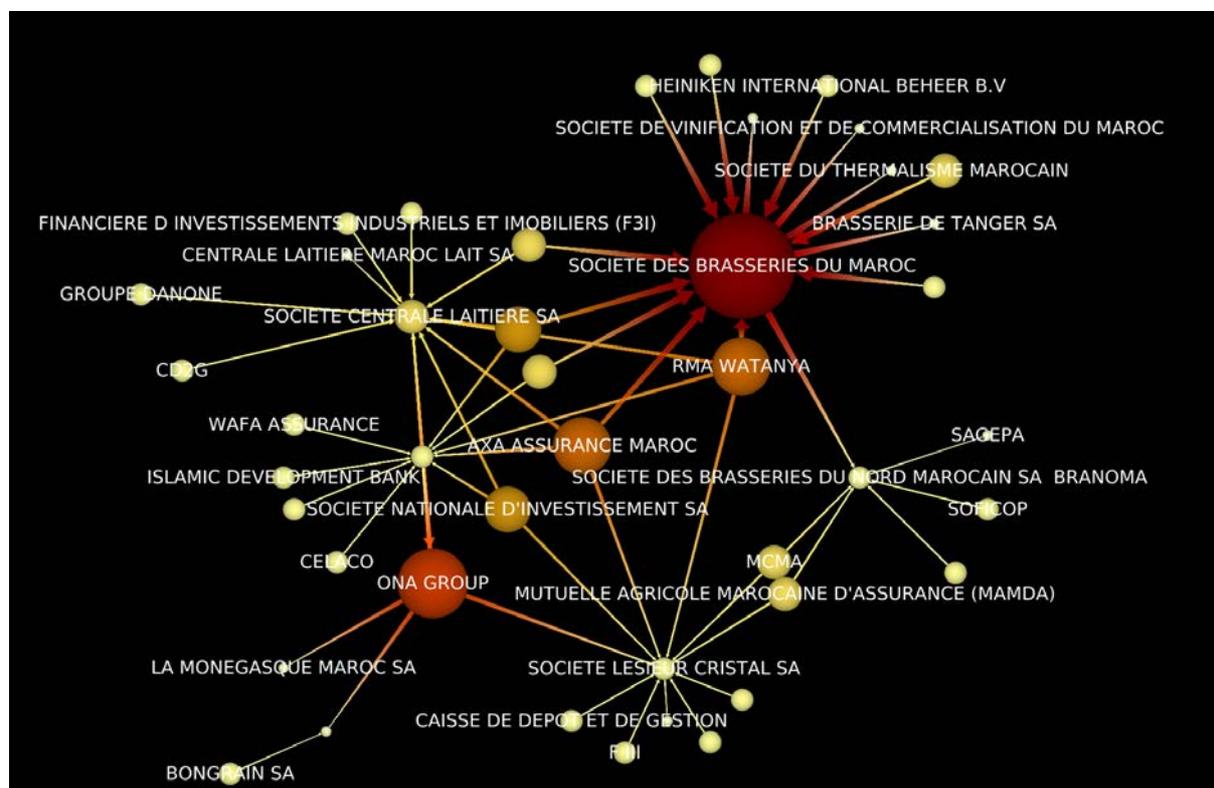
Figure 7.1: Réseaux de production et de distribution des usines de transformation laitière d'El Jadida dans la région des Doukkalas au Maroc



Les aides institutionnelles au niveau régional conjuguées aux économies d'agglomération présentes à El Jadida et à la proximité du marché de Casablanca ont favorisé l'implantation de des filiales de Danone, Nestlé et Bongrain.

Danone, firme française, fut la première à localiser son activité au Maroc, par un accord d'association avec la Centrale laitière Maroc Lait en 1953, cet accord représente la première franchise du groupe Danone. Créée en 1940, par la Compagnie continentale du Maroc, sous protectorat français, la Centrale laitière est devenue le leader national dans le marché des produits laitiers, contrôlant 70% des parts de marché national. La Centrale Laitière Maroc Lait est une holding du groupe ONA (Omnium Nord Africain), qui est la première holding marocaine, contrôlant des activités immobilières, agroalimentaires, financières... Le groupe ONA a un actionnaire majoritaire: le groupe de la Société Nationale d'Investissement qui détient 35% du groupe et qui n'est autre qu'une holding contrôlée par la famille royale marocaine, tout comme le groupe Siger qui en détient 5%. Danone possède en retour 3% de participations dans le groupe ONA, on y retrouve également des groupes français : la Société Générale (1.15%), et Axa Assurances (1%). Ce groupe noue des alliances avec de nombreuses entreprises d'origine française : Lesieur, Bongrain, Danone. Cette alliance entre Danone et le groupe ONA met en évidence les liens de proximité hérités des relations coloniales entre la France et le Maroc (Fig 7.2).

Figure 7.2: Réseaux de filiation du secteur agroalimentaire du groupe ONA au Maroc.



©Gautier B, 2011

Sources : Orbis Bureau Van Dijk, 2005 ; Gautier B, 2007

La Centrale Laitière détient la licence exclusive du groupe Danone pour la fabrication de yaourts et de lait pasteurisé. Danone possède 20% de la Centrale laitière. Nestlé s'implante à El Jadida en 1992, et crée un nouvel établissement de transformation industrielle du lait (greenfield investment) dans la ville qui emploie 230 personnes. Enfin en 1997, c'est la firme française Bongrain qui par une joint-venture avec la Centrale Laitière, crée la fromagerie des Doukkalas. Selon un accord d'association qui accorde 80% de la Fromagerie à la Centrale Laitière Maroc Lait et 20% à Bongrain.

Les trois firmes européennes présentes à El Jadida n'ont pas les mêmes productions et ne se font donc pas directement concurrence : Danone est spécialisé dans les produits laitiers frais, Nestlé dans le lait en poudre et Bongrain dans les fromages fondus. Le leader marocain demeure la Centrale Laitière Maroc Lait (en partenariat avec Danone et Bongrain à El Jadida), compagnie nationale qui a donc réussi par ses différentes associations internationales et par ses quatre centres de production au Maroc, à conquérir ces 70% de part actuelle de marché dans les produits laitiers frais et plus de 80% dans les yaourts usinés. Nestlé pour sa part est présente dans les produits laitiers en poudre. Un quasi monopole se met en place au Maroc : les deux plus grosses firmes Nestlé et la Centrale Laitière Maroc Lait (en partenariat avec plusieurs autres multinationales dont Danone et Bongrain à El Jadida) se partageant le marché et l'état luttant contre le secteur informel. On peut donc voir dans ces associations une alliance entre l'Etat marocain et les firmes multinationales pour structurer un marché marocain standard.

Nestlé a adapté au Maroc son mode d'implantation international connu sous le nom « *Milk District Model* » (Goldberg, 2005). Dans les pays en développement, où la filière lait est peu développée, ce plan se traduit par . (Goldberg, 2005 ; p 97) :

- contractualiser les éleveurs pour bénéficier d'une collecte de lait biquotidienne ;
- installer des centres de refroidissement dans les plus grandes communes et/ou adapter les infrastructures existantes ;
- adapter les moyens de transport des centres de collecte à l'usine de transformation de lait ;
- implanter un programme régional pour accroître de la qualité du lait.

Ce plan se traduit pour Nestlé au Maroc, par la contractualisation des éleveurs (cela concerne actuellement plus de 300 éleveurs de la région) et par le refus des surplus lors de la période de

haute lactation (qui seront la plupart du temps écoulés vers le secteur informel). En retour, la firme offre aux producteurs une assistance technique, des crédits pour l'alimentation du bétail et la mise à disposition du matériel de stockage (groupes électrogènes, puits, réfrigérateurs...). La firme se fournit par ailleurs au sein du réseau formé par les 45 coopératives laitières de la région dont 7 000 éleveurs dépendent. Ainsi par ces contractualisations et alliances, Nestlé et la Centrale laitière du Maroc tentent conjointement d'avoir une présence accrue sur toute la production dans la région afin de contrôler de façon plus étroite la qualité du lait et de s'assurer un approvisionnement suffisant lors de la période de basse lactation.

Nestlé, Danone et Bongrain sont solidaires dans leurs problèmes d'approvisionnement. Pour optimiser leurs approvisionnements elles conçoivent des actions communes. Avec l'appui de l'ORMVAD (Office Régionale de Mise en Valeur Agricole de la région des Doukkalas), les trois firmes ont lancé un programme d'identification génétique des bovins pour de meilleurs rendements. On observe donc au cœur de la région des Doukkalas une logique de coopération entre les trois firmes qui partagent les mêmes objectifs de production. Avec l'implantation de la Fromagerie des Doukkalas en 1997, la ville d'El Jadida a été reconnue par la presse nationale comme la ville spécialisée dans la transformation des produits laitiers au Maroc. Cette renommée nationale ne sort toutefois pas des frontières, et l'on peut s'interroger sur les éléments apportés par les firmes multinationales dans le soutien de l'intégration de la ville d'El Jadida dans la globalisation.

Dans le système agroalimentaire marocain, ce n'est bien entendu pas El Jadida, mais bien Casablanca qui se présente comme la principale porte d'entrée internationale pour le système agro-alimentaire marocain: la plupart des investissements directs étrangers sont localisés dans cette ville puis sont redistribués au niveau national. Rabat, capitale administrative du Maroc conserve cependant une ascendance hiérarchique sur Casablanca, grâce à la concentration des banques et des assurances qui investissent dans les entreprises du secteur agro-alimentaire localisées à Casablanca (voir chapitre 5).

Nestlé Maroc est la plus ancienne filiale de Nestlé dans la région du sud de la Méditerranée puisque le groupe a implanté une société de distribution de produits Nestlé dès 1927 à Casablanca. Ainsi lorsqu'il s'est agit d'implanter la tête de la région Maghreb unifiée en 2007, c'est à Casablanca que Nestlé l'a localisée. Ce projet d'unification vise à intégrer davantage les activités du groupe Nestlé au Maghreb. Il regroupe les activités marocaines, algériennes et

tunisiennes de la firme. Lors de nos entretiens, en 2008, les filiales de Nestlé dans la région étaient en consolidation comptable, c'est-à-dire que tous les comptes des filiales de la région sont désormais concentrés à Casablanca. Une responsable des achats de la filiale tunisienne de Nestlé estimait que cette consolidation avait facilité les transactions entre les pays du Maghreb, et renforcé les liens inter-personnels entre les différents managers.

Afin de rationaliser les activités régionales, la fonction des achats internationaux a été divisée par spécialités dans chacune des filiales de Nestlé Maghreb. Etant donné que le Maghreb est francophone, les acheteurs internationaux s'adressent de façon préférentielle aux « european lead buyer » français, mais également aux allemands car ils représentent le plus grand marché européen de Nestlé. Par ailleurs, la filiale localisée à Casablanca entretient des relations financières et organisationnelles d'ordre hiérarchique avec la maison-mère internationale située à Vevey. Ses managers bénéficient de programmes de formations au sein de la filiale Rive-Reine située près de Vevey en Suisse. L'achat de gros matériel et l'assistance technique sont fournis par la filiale NESTEC, également située en Suisse. Enfin, la filiale marocaine localisée à Casablanca et la plupart des filiales internationales sont intégrées au sein du projet GLOBE, qui est une plateforme internationale qui recueille depuis 2007 les meilleures pratiques au sein des filiales Nestlé. Il existe ainsi au sein des filiales locales, une intégration internationale d'un bon nombre d'activités : l'organisation et l'orientation de la production, les normes de qualités et les techniques de production, l'organisation managériale et financière.

Au cœur de ce système agro-alimentaire, El Jadida joue un rôle secondaire, son intégration est lié à la ville de Casablanca. El Jadida est néanmoins intégrée à ce réseau de villes, ce qui lui confère une certaine importance au sein du réseau national. Cette position secondaire dans le réseau traduit le manque de compétitivité de la filière laitière marocaine à l'échelle internationale. Ainsi, le cloisonnement de la filière lait marocaine attribue une place secondaire à la ville d'El Jadida : les activités du secteur agro-alimentaires localisées à l'intérieur de la ville n'ont qu'un rayonnement national car l'accès à l'international et l'intégration de la ville dans un système mondial reste limité par les barrières économiques pour les importations, et par le manque de compétitivité de la filière lait pour les exportations.

Attirées par des mesures nationales de développement et de modernisation de la filière lait et une politique protectionniste sur le lait, les firmes Nestlé, Danone et Bongrain se sont

implantées au Maroc afin de pénétrer le marché marocain. Et plus particulièrement à El Jadida pour la vigueur de son tissu économique lié à la proximité des marchés de Rabat et Casablanca. Ces trois firmes localisées à El Jadida accompagnent ainsi le projet national de valorisation de la filière laitière et le développe en collaboration avec les structures régionales de développement : les ORMVAD. El Jadida a acquis une reconnaissance pour ses compétences dans la transformation du lait et les trois multinationales l'ont intégrée dans leur réseau dans la même perspective d'accès au marché marocain et non de division internationale du travail.

Les dynamiques locales hors de la filière laitière, sont soutenues par le secteur agro-alimentaire qui, par sa présence au sein du milieu rural, a permis le développement d'une agriculture intensive et donc le maintien des populations sur place (évitant un afflux de population dans les villes qui ne peuvent offrir suffisamment de travail). Par la présence de ces firmes en milieu urbain, créatrices d'emplois, elles contribuent au développement d'un marché agro-alimentaire à l'échelle nationale et stimulent des économies d'agglomération par une coopération au niveau local pour lutter contre les difficultés d'approvisionnement. Nestlé participe également à la création de liens transnationaux au sein de la région Maghreb qui regroupe l'Algérie, la Tunisie et le Maroc.

Cependant, cet approvisionnement problématique en lait nous interroge sur la pérennité de l'activité de ces groupes multinationaux au sein du territoire marocain. En effet, cette présence coûteuse et la difficulté de contrôle de l'approvisionnement au Maroc résisteront-elles aux pressions internationales exercées de part et d'autre, en faveur de la libéralisation des échanges dans le pays (OMC, zone de libre-échange euro-méditerranéenne...) ? En effet, les trois multinationales sont soutenues quasi-ouvertement par l'Etat qui peut un beau jour changer de tête et de type de politique. Dans ce cas, on peut s'interroger sur le manque de diversification de l'industrie locale et sur la capacité de la petite ville marocaine d'El Jadida à concurrencer le marché international, et notamment ses voisines du Maghreb.

7.2 Tunis, Tunisie

Le cas de la Tunisie voisine est assez différent dans son système de fonctionnement. Dans les années 1980, la filière lait tunisienne était largement dépendante des importations européennes, creusant ainsi le déficit commercial du pays. Afin d'endiguer ce processus,

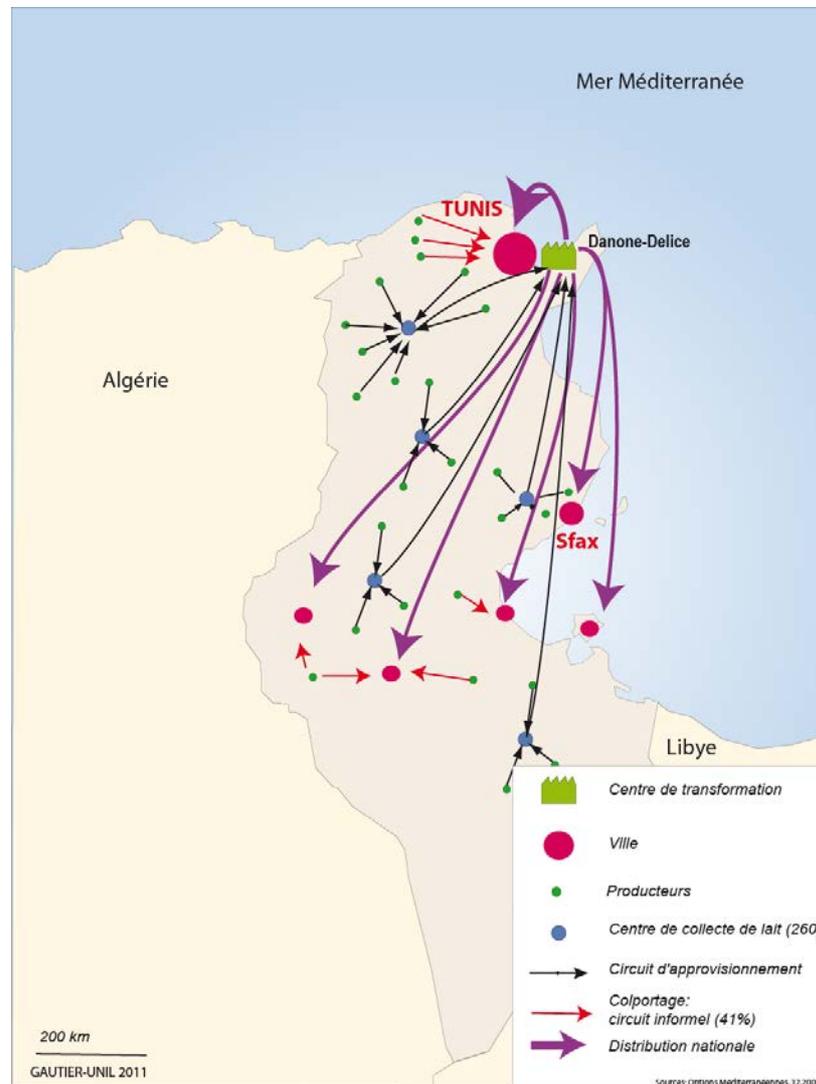
l'état a mis en place en 1986 un programme d'ajustement structurel agricole intégrant tous les maillons de la filière lait, de l'approvisionnement à la distribution afin d'atteindre l'autosuffisance alimentaire dans le secteur laitier (Khamassi, El Efrif, Hassainya, 2001). C'est en 1993, lors de la redéfinition du plan que l'intégration de la filière lait a connu un réel développement en Tunisie. En effet, l'état tunisien a encouragé l'implantation de centres de collecte laitiers sur le territoire national, en instaurant une prime de collecte pour les centres de collecte de lait et a garanti un prix d'achat minimal et rémunérateur du litre de lait aux agriculteurs (Khamassi, El Efrif, Hassainya, 2001). Cette mesure a, d'une part encouragé la création de centres de collecte laitiers en Tunisie, passant de 1 centre de collecte en 1991 à 21 centres en 1994 (Khamassi, El Efrif, Hassainya, 2001) et d'autre part, a incité les agriculteurs à vendre leur production aux centres de collecte nationaux et à abandonner progressivement les structures informelles. L'état a ainsi encouragé l'émergence d'industries laitières de dimension nationale (Khamassi, El Efrif, Hassainya, 2001). La part de lait livré aux centres de collecte de lait est passé de 20% en 1986 à 43% en 1993. De plus, l'état a mis en place des mesures protectionnistes pour protéger les agriculteurs de l'importation de poudre de lait à hauteur de 15%, tout en accordant épisodiquement des autorisations d'importation lors des périodes de basse lactation. Ainsi, grâce aux mesures d'encouragement et de protection, la Tunisie a atteint l'autosuffisance alimentaire dans le secteur du lait en 1999, et présentait des excédents dès 2000 (Khamassi, El Efrif, Hassainya, 2001).

Parallèlement, l'Etat tunisien est à l'origine de l'association GIVLait qui est un regroupement national interprofessionnel des acteurs de la filière lait sous la tutelle du ministère de l'agriculture : « *cette coordination sous l'égide de l'Etat permet de mieux organiser les flux d'informations parmi les différents acteurs de la filière et par conséquent une meilleure coordination des activités du secteur* » (Lemeilleur, Tozanli et Bencharif, 2009 ; p 134).

La stabilité du cadre ainsi créé a attiré les entreprises multinationales. Les firmes tunisiennes, leader sur le marché de l'agroalimentaire dans le secteur des produits laitiers, ont noué des partenariats avec des entreprises multinationales. C'est ainsi que le groupe Danone s'est associé avec le leader tunisien de l'agroalimentaire : le groupe Delice pour développer une activité autour des produits laitiers frais. Cette joint-venture contrôle actuellement plus de 60% des parts de marché du segment produits laitiers frais. Ce partenariat aura permis au groupe Delice de multiplier son chiffre d'affaire par 7 entre 1997 et 2010. Le groupe Delice bénéficie du savoir-faire, de l'expertise, des innovations et de la notoriété du groupe Danone.

En raison de ce succès, la joint-venture Danone-Delice a investi 20 millions de dinars en 2011 dans une nouvelle implantation à Sidi Bouzid pour la transformation des produits laitiers frais.

Figure 7.3: *Réseaux de production et de distribution de Danone-Delice en Tunisie.*



La firme Nestlé est également présente en Tunisie à Tunis avec une filiale directement sous le contrôle de la maison-mère à Vevey mais aussi simultanément sous le contrôle hiérarchique de la filiale marocaine de Casablanca. La firme est présente en Tunisie depuis 1967, via une société de distribution des produits Nestlé. Elle emploie 300 personnes sur son site de Tunis.

La filiale de Tunis a développé en Tunisie une production de crèmes glacées. Toutefois, elle ne participait pas directement à la filière laitière tunisienne, puisqu'elle importait du lait en poudre provenant d'Australie (au moment de notre enquête en 2008), les critères de qualité bactériologiques du lait tunisien n'étant pas suffisants pour Nestlé. Ces critères de qualité sont

fixés par la filiale suisse Nestlé, dont la mission est de centraliser les fournisseurs selon des critères de qualité spécifiques à la firme pour les achats des filiales Nestlé. Ces critères de qualité sont gérés par des chartes de qualité (Quality Assessment) que Nestlé conclut et ré-évalue selon un audit tous les 3 à 5 ans avec ses fournisseurs. Une fois que le fournisseur a obtenu cet agrément, la firme lui assure un suivi et des formations pour garantir sa démarche qualité. La part des fournisseurs nationaux pour la filiale tunisienne de Nestlé est de 36%, cela incluant les emballages, le sucre, la farine et les arômes. L'activité de fabrication de crèmes glacées a été revendue en 2009 au groupe tunisien Slama, en partenariat avec la filiale lybienne Al-Nassem for Ice Cream and Dairy. La raison officielle de cette vente par le groupe est qu'elle était une activité déficitaire. Il semblerait, toutefois, selon nos entretiens, que le groupe ait rencontré des difficultés pour maîtriser toute la logistique autour de la chaîne du froid pour assurer une distribution à l'échelle nationale. La firme se concentre désormais sur les produits d'épicerie sèche, de nutrition infantile et de restauration.

Ainsi, en subventionnant tous les maillons de la filière laitière, l'état tunisien a réussi à créer une filière laitière viable et attractive pour les entreprises multinationales et nationales, en garantissant un prix minimal d'achat aux agriculteurs, et une prime à la collecte de lait, la part de transformation industrielle de lait est passée de 20% en 1986 à plus de 50% aujourd'hui, ce qui a contribué à affaiblir le secteur informel et à structurer le marché laitier tunisien. Néanmoins, la filière n'est pas compétitive face aux produits laitiers européens subventionnés et se heurte à des problèmes de qualité du lait selon les standards internationaux (Hassainya, Padilla, Tozanli, 2007). Ainsi, cette filière lait est largement soutenue par l'Etat tunisien, les entreprises multinationales participant à la dynamique et à la modernisation de l'activité. Cette filière s'appuie sur le réseau urbain pour se développer et accéder à une main d'œuvre plus qualifiée qu'en zone rurale. Ce schéma qui ressemble donc au schéma marocain n'est toutefois pas entièrement suivi par tous les pays, comme c'est le cas de la Turquie qui s'en éloigne.

7.3 Gönen, Balıkesir, Turquie

Jusque dans les années 1990, l'Etat turc était très présent au sein de la filière lait nationale, grâce notamment aux laiteries d'Etat. Depuis, le secteur est progressivement privatisé et des changements dans le système agricole sont en cours depuis 2000. L'Etat turc a mis en place un système de primes et de subventions pour soutenir la production, hors le problème majeur

est que ces subventions ne bénéficient pas aux agriculteurs mais à des agents intermédiaires qui s'accaparent la rente (Dogruel, 2001). Le secteur informel reste également très présent en Turquie, en 2005, 35% de la production était pour l'autoconsommation, 11% dans le circuit informel, 35% pour les laiteries artisanales et seulement 19% pour les entreprises de transformation de lait moderne (Chevassus-Lozza, Jaquet, Persillet, Tozanli, 2007). Dans ce contexte, on peut se demander ce qui attire les entreprises multinationales. La réponse est dans l'énorme marché agroalimentaire à fort potentiel pour les entreprises agroalimentaires spécialisées dans le secteur laitier, que la Turquie représente. Bien que la consommation soit encore faible, elle présente un fort taux de croissance annuel, de l'ordre de 1,8% (Chevassus-Lozza, Jaquet, Persillet, Tozanli, 2007).

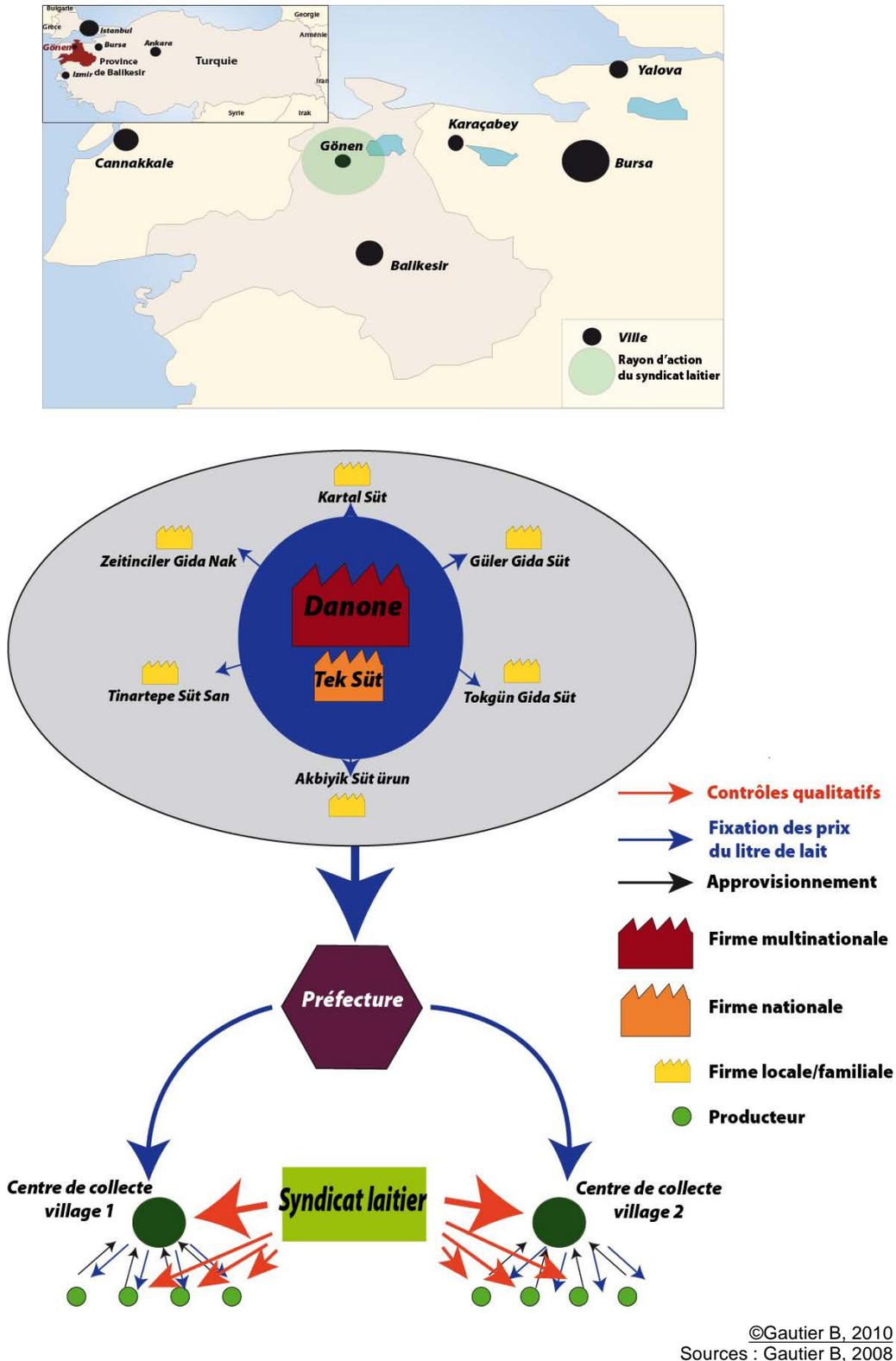
Nous avons choisi un terrain basé à Gönen, dans la province de Balıkesir. La région est spécialisée dans la production laitière. Nous nous sommes intéressés à l'implantation de Danone dans la région en 2004, qui a racheté l'usine que Nestlé avait achetée en 2000, à l'entreprise turque Mis Süt.

Nestlé est entré dans le capital de Mis Süt en 1995 à hauteur de 35%, pour l'acquérir totalement en 2000. L'implantation de Nestlé fut brève puisqu'elle n'y développa son activité que jusqu'en 2004, pour revendre l'usine à Danone qui était alors en partenariat avec Sabançi, une holding turque. Lors de cette transaction, Danone a également racheté les 50% de parts de Sabançi dans leur co-entreprise afin de contrôler directement ses activités sur le marché turc. En 2004, Nestlé s'est retiré de la production pour officiellement se concentrer sur ses activités phares. Officieusement, nous avons appris lors de nos entretiens auprès d'un manager turc de Nestlé en 2006 et auprès du syndicat laitier de Gönen en 2008, que la firme rencontrait des problèmes d'approvisionnement et de qualité du lait dans la région. Le groupe se concentre désormais en Turquie sur les marchés de la confiserie, des produits culinaires, de la nutrition infantile, des céréales de petit-déjeuner, des eaux et du café. En cédant son entreprise au Groupe Danone, Nestlé a également confié dans un premier temps à son concurrent les lignes de production Nesquik et du lait de croissance Nestlé Çocuk selon des formats « prêts à boire ».

Face aux difficultés de Nestlé et afin de pérenniser l'activité de Danone dans la région, le maire de Gönen a pris l'initiative en 2006 de créer l'Union des producteurs de lait de Gönen. L'organisation est financée directement par les cotisations des éleveurs de lait de la région de

Gönen. Elle compte 3 500 membres sur les 5 000 éleveurs de la région administrative de Gönen, qui se répartissent entre 38 coopératives et 90 villages. Les coopératives sont localisées dans les plus gros villages ou « bourgs » (Fig. 7.4).

Figure 7.4 : *Processus de fixation du prix du litre de lait dans la province de Balikesir en Turquie*



L'union des producteurs de lait de Gönen sert d'intermédiaire entre les producteurs et les industries de la région de Gönen. Elle a pour mission principale de contrôler la qualité du lait au sein des coopératives. L'Union fonctionne tel un label qualitatif qui permet aux producteurs de négocier le meilleur prix pour leur lait sur le territoire avec les firmes implantées localement. L'union des producteurs de lait de Gönen paye les producteurs de lait lors de la commande, ce qui est le cas du secteur informel et qui fait sa force face aux entreprises modernes de transformation du lait qui payent au mois. Les membres de l'Union bénéficient des infrastructures frigorifiques nécessaires à la production d'un lait de qualité. Les non-membres de l'union sont soumis grâce à la loi 5200 au même contrôle qualitatif de l'union des producteurs de lait car ils versent leur lait dans les mêmes cuves que les membres de l'union. Le prix du lait est négocié trimestriellement par un chef de coopérative. Le prix dépend de la qualité du lait et de la quantité. Le chef de coopérative, élu par les producteurs du village, a pour mission de défendre les producteurs lors de conflits, c'est lui qui les représente face aux institutions nationales et non l'union des producteurs de lait. L'union des producteurs de lait, en contrôlant la qualité, permet d'éviter les conflits qui pouvaient exister auparavant entre les producteurs, chacun pensant avoir un meilleur lait que son voisin. Ces conflits empêchaient la structuration de la filière.

L'Union a deux vétérinaires disponibles pour les producteurs et 6 ingénieurs qui se répartissent entre les différents villages. Il y a également un laboratoire pour les analyses de lait qui emploie 2 techniciennes et un président. L'Union négocie avec les firmes, les aspects qualitatifs du lait et de réglementer l'approvisionnement de chacune. Cependant les entreprises sont libres de fixer certaines règles. Alors que Nestlé achetait le lait à un prix négocié avec les coopératives : au même prix quelle que soit la qualité, l'arrivée de Danone au management de l'ancienne entreprise Mis Süt, change cette règle ce qui va entraîner la déstabilisation partielle de la production. Danone fait en effet varier le prix d'achat de son lait en fonction de la qualité (Danone, 2004) et n'assure pas un revenu régulier et rémunérateur aux producteurs qui s'en plaignent. Le problème récurrent en 2008, lors de nos entretiens, a été un processus d'imitation se développant rapidement : les autres entreprises de Gönen veulent suivre ce modèle. De plus, les plus grandes usines de transformation du lait s'entendent de façon informelle, afin de fixer leur prix pour les négociations. Les entreprises familiales ne peuvent que s'aligner sur ces prix qui sont également communiqués de façon informelle aux plus petites laiteries de la région, biaisant ainsi toute logique de marché. Les

règles fixées au sein de ce marché menacent directement les exploitations de la région. Certains producteurs envisagent, en effet, d'arrêter la production de lait si peu rémunératrice et non régulière : le prix d'achat du litre de lait n'est pas suffisant pour faire face toute l'année au prix de fourrage nécessaire à la production.

Au sein de la ville de Gönen, l'usine Danone emploie 150 employés : 120 permanents et 30 temporaires. Le salaire moyen d'un employé est de 1700 lira tandis que dans les autres entreprises de la région, le salaire ne dépasse pas 800 lira. Enfin chaque employé bénéficie de 24 heures de formation par année.

L'usine Danone sous-traite en Turquie avec l'entreprise Tetra-Pack localisée à Izmir pour ses emballages. L'entreprise Tetra Pack propose des innovations pour les packagings sur le marché turc. Les machines pour emballer sont achetées directement en Suède auprès du siège de Tetra Pack.

Enfin, bien que le marché turc soit également protégé, l'entreprise Danone achète du lait en poudre en période de basse lactation. Ses zones d'approvisionnement sont l'Australie, la Nouvelle Zélande et de façon plus marginale, la Turquie.

On constatait ainsi en Turquie un désengagement de l'état depuis 2000, de la filière lait, malgré l'aide internationale du FMI et de la Banque mondiale pour restructurer le secteur économique (Dogruel, 2001). Ce désengagement frappe de plein fouet l'amont de la filière : les premiers touchés sont les producteurs laitiers, qui sans soutien de l'état pour fixer un prix d'achat minimal et rémunérateur de leur production, sont soumis aux lois du marché des plus grandes firmes qui fixent entre elles les prix d'achat et s'entendent ensuite avec les laiteries locales pour fixer leur prix dans les négociations à la préfecture. Pour pallier à ce dysfonctionnement, les acteurs locaux institutionnels et économiques ont créé un syndicat laitier, qui offre les infrastructures nécessaires à la production d'un lait de qualité standard. Seulement, ce sont les producteurs qui en paient les cotisations et donc ce sont eux directement qui contribuent aux efforts liés aux exigences qualitatives de l'état et des firmes. La filière lait turque se trouve ainsi directement menacée à l'intérieur même d'un pays protégé des importations de lait.

7.4 Firmes multinationales dans les filières locales : Développement et intégration des territoires selon l'articulation gouvernance-système économique-territoires

Compte tenu de la croissance démographique et de la croissance des revenus dans les pays du sud de la Méditerranée, les marchés sud-méditerranéens représentent un débouché à fort potentiel pour les firmes multinationales qui commencent à voir leurs parts de marché stagner dans les pays de la Triade aux marchés agroalimentaires matures. Leur déploiement est relativement récent dans les territoires méditerranéens (hormis en Tunisie).

En comparant les implantations de Nestlé et Danone au sein de trois pays du sud de la Méditerranée et au cœur des filières laitières, nous souhaitons déterminer la part de chacune des dimensions du système « système économique-territoire-gouvernance » pour l'intégration et le développement des territoires (Porter, 1986 ; Rozenblat, 2004). A l'échelle des territoires, nous avons observé le manque de compétitivité mondiale des filières laitières des pays du sud de la Méditerranée et les interventions institutionnelles pour pallier à ces lacunes. Les trois exemples que nous avons enquêtés, montrent clairement comment la rencontre productive entre les entreprises et les territoires dépendent de ces trois dimensions que l'on a observées à travers la spécificité de la filière laitière, le rôle des institutions et des actions territoriales, la gouvernance et l'organisation de chaque firme ainsi que leurs accords mutuels ou avec les institutions, notamment nationales et régionales.

Le système économique caractérise évidemment fortement les stratégies des entreprises. Le secteur des produits laitiers est un secteur mondialisé, mais d'abord orienté vers les marchés et finalement peu organisé en division internationale du travail. Toutefois, toutes les filières locales de produits laitiers frais des pays du sud de la Méditerranée sont menacées par les importations de poudre de lait, qui s'exportent sur de très longues distances. De ce fait, afin d'assurer leur auto-suffisance alimentaire, les pays du sud de la Méditerranée étudiés ont protégé leur filière locale des importations de poudre de lait.

En revanche, les efforts nationaux pour développer les filières laitières sont inégaux entre ces trois pays. La Tunisie se démarque des autres secteurs par le soutien de l'état à tous les maillons de la filière laitière et a réussi à atteindre le stade d'autosuffisance alimentaire en encourageant les producteurs et les centres de collecte. Cependant la qualité du lait semble inférieure aux standards internationaux de Nestlé. Le Maroc a également mené une politique

de soutien intensif à la filière laitière, en offrant les infrastructures nécessaires à la collecte du lait. Toutefois le secteur informel reste puissant et la filière souffre d'un manque de soutien institutionnel pour les producteurs. Enfin, la Turquie semble être en difficulté. Malgré le soutien de la Banque Mondiale et du FMI pour restructurer son économie, les producteurs de lait ne bénéficient d'aucune réglementation.

La dimension de gouvernance des firmes tient ici un rôle tout à fait particulier. A travers ces trois exemples, on peut constater que Nestlé et Danone adoptent des stratégies fort différentes, et que celles-ci maintiennent leur cap, décidé très en amont de l'entreprise, quel que soit le territoire dans lequel ils sont implantés (Tab. 7.1).

Tableau 7.1: *Synthèse des aspects internationaux et transnationaux des modes d'implantation des firmes multinationales spécialisées dans les produits laitiers dans les pays du sud de la Méditerranée*

<i>Pays</i>	Danone	Nestlé
Maroc	<ul style="list-style-type: none"> • Achat du lait selon des critères qualitatifs • Approvisionnement au sein du réseau des centres de collecte de lait • Soutien des structures institutionnelles (ORMVAD) 	<ul style="list-style-type: none"> • Implantation selon le modèle international de district du lait => contractualisation des éleveurs • Soutien des structures institutionnelles (ORMVAD)
Tunisie	<ul style="list-style-type: none"> • Prix d'achat du lait réglementé par l'Etat tunisien • Approvisionnement au sein du réseau des centres de collecte de lait • Adhésion GIVLait 	<ul style="list-style-type: none"> • Désengagement car : <ul style="list-style-type: none"> • Recentrage sur activités phares du groupe • l'activité de crèmes glacées est trop coûteuse due à l'internalisation par la firme de la gestion d'un parc de camions frigorifiques (pas de partenaire local performant) • Problème de qualité du lait
Turquie	<ul style="list-style-type: none"> • Achat du lait selon des critères qualitatifs • Approvisionnement au sein du réseau des centres de collecte de lait • Soutien Union des producteurs laitiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement activité lait de 2000 à 2004 à Gönen. • Désengagement suite : <ul style="list-style-type: none"> • Recentrage sur activités phares du groupe • Problèmes d'approvisionnement qualité et quantité Gönen

©Gautier B, 2010
Sources : Gautier B, 2008

Dans les trois cas étudiés, Danone s'appuie sur les structures locales mises en place pour développer ses activités. Au niveau mondial, Danone tente de privilégier une relation directe

avec les producteurs. Pourtant, compte tenu de la taille des exploitations dans les pays étudiés, nous observons que dans tous les cas, la firme s'approvisionne au sein des réseaux des centres de collecte locaux existants. Elle s'inscrit donc dans les logiques nationales de sous-traitance tout en faisant évoluer ses tarifs selon des critères qualitatifs, ce qui destabilise les marchés laitiers lorsque ceux-ci ne sont pas réglementés.

La firme Nestlé est plus indépendante. La firme conserve un contrôle quasi exclusif de ses activités. Nestlé édicte ses propres standards qualitatifs : elle s'implante dans les pays en développement selon un modèle de district laitier défini au sein de sa gouvernance (Goldberg, 2005). Les exigences qualitatives font de Nestlé une firme captive au sens défini par Sturgeon (2008). Elle s'efforce en effet de sous-traiter directement avec les agriculteurs afin de bénéficier d'un approvisionnement exclusif et de qualité, pour faire face aux problèmes d'approvisionnement en période de basse lactation. En retour, la firme aide les agriculteurs à s'équiper en se portant garante de leurs investissements auprès des banques nationales. Il se crée ainsi une dépendance des agriculteurs à l'égard de la firme Nestlé. Lorsque les critères qualitatifs internationaux de Nestlé ne sont pas remplis et qu'elle ne peut atteindre un leadership sur le marché national, la firme se désengage, à l'exemple de son implantation en Turquie entre 2000 et 2004, et des difficultés que la firme a rencontrées en Tunisie pour la gestion de son parc de camions réfrigérants pour supporter son activité de crèmes glacées.

Ces deux exemples montrent que les comportements locaux des firmes sont d'abord différenciés au niveau de la gouvernance de la firme. Cette dimension a une importance particulière dans les modes d'implantation et dans les types de contrats réalisés avec les sous-traitants au niveau local.

Ainsi les formes internationales des systèmes économiques et les dimensions de marché nationales définissent l'attractivité du pays pour les firmes multinationales du secteur agroalimentaire. Cette attractivité est déterminante pour l'implantation des firmes et leur décision d'implanter ou non une filiale au sein d'un pays. Les firmes y développent des réseaux locaux en fonction de leur mode de gouvernance et de leurs moyens. Ainsi, Nestlé aura davantage tendance à établir des contrats de production avec les producteurs et leur apporter les infrastructures nécessaires, comme nous avons pu l'observer avec l'exemple marocain de la région des Doukkalas. Danone en revanche s'appuiera davantage sur les structures de productions, établies dans le cadre national. Ces exemples nous montrent

l'importance du mode de gouvernance de la maison-mère dans les processus de développement et d'intégration des territoires, et la relative adaptabilité des firmes dans les différents contextes nationaux, au sein desquels elles appliquent le même modèle d'implantation en fonction de leur mode de gouvernance. Elles s'intègrent simultanément dans des contextes nationaux où les actions des institutions sont déterminantes pour le développement des filières locales, et ce à toutes les niveaux de l'activité : réglementation des marchés, définition de normes et lutte contre le secteur informel à l'échelle nationale, structuration et soutien des filières laitières au niveau local, régional. Une forte présence de l'état à tous les maillons de la filière est garant du développement de celle-ci (exemple tunisien), en revanche sa démission, notamment auprès des producteurs, déstructure la filière et laisse aux firmes multinationales le soin de réglementer les marchés locaux selon leurs propres critères (exemples turc et marocain).

Compte tenu des systèmes économiques du secteur des produits laitiers et de la faible compétitivité internationale des pays du sud de la Méditerranée, tous les états se sont protégés des importations de poudre de lait pour le développement de filières laitières locales. Cette protection permet à la fois aux filières d'être attractives pour les activités laitières des firmes multinationales, mais cloisonne en même temps leurs activités à l'intérieur des frontières nationales du fait de la faible compétitivité internationale. Les produits sont destinés au strict marché national et il n'y a pas d'exportations. Cette non-compétitivité internationale permet d'expliquer la position périphérique des filiales sud-méditerranéennes dans les réseaux de filiation des firmes multinationales observées au chapitre 5. Les filiales nationales sont toutefois en relation directe avec leur maison-mère. Ces relations apportent aux filiales l'expérience internationale des autres filiales par la mutualisation des expériences locales, à l'exemple du projet GLOBE de Nestlé.

Ainsi, les implantations des firmes multinationales permettent de dynamiser les filières laitières nationales selon des standards internationaux, de développer des infrastructures adéquates pour l'approvisionnement et la distribution des produits, ce qui permet à plus long terme de lutter contre les structures informelles et de renforcer l'attractivité des pays pour d'autres multinationales du secteur agroalimentaire.

Conclusion

La capacité des multinationales du secteur agroalimentaire à créer de nouveaux liens entre les territoires est contrainte par les accords commerciaux internationaux. Ainsi l'intégration des villes méditerranéennes tient dans la construction de l'espace économique méditerranéen qui, bien que lancé en 1995 par le traité de Barcelone, semble tarder à prendre son essor. Partant d'une activité plutôt rurale comme l'agroalimentaire, les villes nous ont semblé, *a priori*, plus aptes à l'intégration des territoires dans la globalisation, opérant un double processus de mise en réseaux de leurs activités longue distance et de redistribution de la croissance dans leur propre région.

Afin d'observer l'intégration des villes par les réseaux de firmes multinationales en approfondissant en particulier les villes des pays du sud de la Méditerranée. Nous avons développé une approche multi-échelles et multi-niveaux, articulant trois approches théoriques :

- Distinction des champs « internationaux » / « transnationaux »
- Trois niveaux urbains d'approche des réseaux
- La gouvernance et le déploiement des réseaux d'entreprises

1- Apports de l'approche par la gouvernance des entreprises

Au niveau micro, l'approche par la gouvernance a combiné une approche élaborée par les gestionnaires selon le degré d'intégration internationale des activités au sein des groupes (Perlmutter, 1969 ; Bartlett et Ghoshal, 1989), avec l'analyse quantitative des réseaux sociaux. Nous avons mis en évidence des formes d'organisation selon des métriques propres à l'analyse des réseaux sociaux : taille du réseau, centralisation des pouvoirs et connectivité des filiales.

Cette démarche nous a permis de souligner deux formes distinctes de réseaux : les réseaux de firmes nord-américains de petite taille et dont les maisons-mères sont très centralisatrices ; et les réseaux de firmes européens de plus grande taille et décentralisés. De façon secondaire, nous avons observé que le secteur d'activité est un facteur explicatif de la connectivité des réseaux. Ce premier résultat au niveau micro confirme les thèses de Sturgeon (2003) et de

D'irbarne sur la dimension culturelle des modes de gouvernance et nous invite à considérer l'origine continentale des modes de gouvernance des firmes multinationales, car elles produisent des formes d'organisation différenciées.

2- Apports de l'approche multiniveaux

L'agrégation de ces stratégies micro d'entreprises par agglomérations urbaines a permis de souligner :

- un niveau méso constitué des liens de filiations qui se développent à l'intérieur de chaque ville (intra-urbain) ;
- un niveau macro entre les villes constitué des liens de filiations qui se développent à entre chaque ville (inter-urbain).

Ainsi nous avons pu mettre en évidence au niveau meso, l'intensité des relations des firmes multinationales aux économies de marché locales, et au niveau macro, l'intégration des villes et de leurs économies de marché dans les espaces capitalistiques des firmes multinationales. En comparant le réseau de villes formé par les firmes nord-américaines et le réseau de villes formé par les firmes européennes, nous avons trouvé des caractéristiques très semblables : mêmes hiérarchisations des centralités, des pouvoirs et de l'attractivité des villes. Ainsi l'origine des firmes semble peu compter au niveau inter-urbain. On a donc pu émettre une nouvelle hypothèse, qui a été testée plus tard, que ces différences d'organisation des firmes au niveau micro, sont sans doute davantage lisibles au niveau intra-urbain où les firmes nord-américaines sous-traiteront davantage que les firmes européennes.

Toujours à ce niveau, nous avons mesuré des différences plus importantes dans la hiérarchisations des réseaux de villes entre les secteurs économiques. Les implantations des firmes observées en fonction de leurs secteurs économiques suggèrent davantage un lien aux spécialisations sectorielles des villes, qui sont elles-mêmes le résultat d'économies de localisation par agglomération d'acteurs économiques spécialisés, et donc le résultat de processus macro et mésogéographiques au niveau du réseau de villes.

D'après nos résultats, nous pouvons suggérer que les processus de métropolisation du système de villes (forte concentration dans les plus grandes villes) sont à la fois le produit d'attractivités internationales multiples, et de logiques sectorielles cumulées :

- En effet, d'un côté, on ne constate de fortes hiérarchisations que lorsque l'on cumule les réseaux de villes des firmes nord-américaines, européennes et asiatiques et non lorsque l'on observe une seule origine géographique. Le réseau de villes mondiales ne serait pas hiérarchisé si Londres n'était pas la ville mondiale accueillant toutes les filiales, toutes origines confondues.
- Cette hiérarchisation est également le résultat du cumul de logiques sectorielles : si l'on étudie le réseau de villes mondiales par secteur, aucun n'introduit seul de forte hiérarchie, en revanche c'est l'accumulation de ces logiques sectorielles qui hiérarchise le réseau de villes mondiales. L'implantation de plusieurs entreprises de différents secteurs économiques au sein de la ville favorise les économies d'urbanisation au niveau intra-urbain. Ainsi, l'accumulation de ces stratégies au niveau intra-urbain participe à la hiérarchisation du système au niveau inter-urbain.

Grâce à cette approche en trois niveaux, nous avons pu tester le fait que la forte différenciation des modes de gouvernance des réseaux d'entreprises au niveau micro se traduit non pas au niveau macro, mais au niveau meso, à l'échelle intra-urbaine. Cette mise en réseau à l'échelle intra-urbaine est déterminante puisque nous avons observé que la connectivité intra-urbaine est fortement corrélée au pouvoir relatif de la ville sur les autres villes. Ceci peut s'expliquer par le fait que les villes qui ont des fonctions de siège ont besoin de s'appuyer sur un ensemble de services dans la ville, donc de fortes économies d'urbanisation, hypothèse qui reste à consolider par des études qualitatives plus approfondies.

3- Apport de la distinction international/transnational

L'approche multi-échelle nous a permis de confronter les rayonnements de différentes portées : mondiales, continentales, nationales. Ainsi, les firmes multinationales du secteur agroalimentaire privilégient les relations de dimension régionale (continentale) : seuls 20% des liens sont inter-continentaux. Leurs stratégies se déploient au sein d'économies monde, dont nous délimité les contours et défini leur hiérarchisation centre-périphéries. Ainsi il n'est pas étonnant de voir que les villes des pays du sud de la Méditerranée sont davantage apparentées à la région européenne qu'à d'autres régions du monde. Cependant l'organisation des liens dans lesquels sont insérées les villes méditerranéennes montre un processus de périphérisation.

L'assymétrie de ces liens, du nord vers le sud, et l'intégration régionale sud-sud inexistante, dans les pays du sud de la Méditerranée ne sont rien d'autre que le reflet des logiques internationales en cours en Méditerranée. Ces relations internationales s'appuient sur des accords d'échange bilatéraux entre l'Union européenne et chaque pays partenaire. Compte tenu des tensions internes entre les pays du sud de la Méditerranée il est ainsi plus aisé pour une firme d'être implantée en Europe pour avoir accès à tous les marchés des pays partenaires que dans un pays du sud pour atteindre son voisin. De ce fait, les villes des pays du sud de la Méditerranée sont intégrées en marge de l'Union Européenne et on peut les qualifier de périphéries européennes.

Cependant, nous avons pu vérifier au niveau local que la firme participe à des processus de développement plus larges à l'échelle du pays en participant à la restructuration des filières locales, de l'approvisionnement à la distribution des produits, souvent avec l'aide de l'Etat. A partir des deux entreprises (Nestlé et Danone) suivies dans trois lieux différents (Maroc, Tunisie et Turquie), nous avons pu observer que les modes de gouvernance des firmes déterminent leur mode d'implantation au niveau local. Dans la mesure du possible, elles appliquent le même modèle d'implantation où qu'elles soient, ce qui confirme les thèses selon lesquelles les firmes homogénéisent leur environnement (Michalet, 1986). Les acteurs institutionnels jouent un rôle déterminant dans les processus de développement en protégeant au niveau international les filières locales, en réglementant les marchés nationaux, et en soutenant au niveau local les acteurs de la filière. La compétitivité des filières locales et les actions des acteurs institutionnels vont permettre de retenir les firmes multinationales initialement attirées par les marchés et ainsi déterminer les processus de développement et d'intégration du territoire.

De ce fait, on observe que les logiques internationales sont déterminantes à tous les niveaux pour l'intégration et le développement des villes. Les implantations des firmes multinationales sont largement contraintes à l'échelle internationale par les accords de libre échange régionaux au sein desquels elles vont développer leurs réseaux. Elles sont également contraintes par les propriétés internationales des systèmes de villes : nous avons en effet observé que selon leur appartenance géographique, les villes n'ont pas les mêmes capacités à générer des économies d'agglomération et à attirer les réseaux des firmes multinationales. Enfin les firmes s'implantent au niveau local au sein d'économies de marché réglementées ce

qui les contraint à ajuster leur modèle d'implantation en fonction de paramètres appartenant aux logiques du champ international.

Ces observations appliquées au cadre euro-méditerranéen conduisent à suggérer qu'il faudrait soutenir davantage les structures internationales pour accroître la compétitivité des territoires méditerranéens, et ce à tous les niveaux : renforcer les partenariats régionaux sud-sud pour l'émergence d'une région sud-méditerranéenne plus intégrée, et soutenir et réglementer davantage les filières locales avec une attention particulière accordée aux processus intra-urbains.

4- Limites de l'étude et perspectives

Au delà des conclusions provisoires de cette étude, l'approche développée et les résultats trouvés, ouvrent des perspectives multiples de recherches futures. D'une part, il semble intéressant d'approfondir le lien entre les processus de mise en réseau intra-urbains et l'intégration des villes dans les réseaux transnationaux. Nous avons en effet pu observer une forte corrélation entre le pouvoir relatif de chaque ville et sa connectivité intra-urbaine. Cette démarche pourrait s'appuyer sur des enquêtes auprès des entreprises qui ont des fonctions de siège au sein de la ville afin d'observer les fonctions sur lesquelles elles s'appuient au niveau intra-urbain pour leur rayonnement inter-urbain. Nous recenserions ainsi leurs relations contractuelles au niveau intra-urbain. Cette démarche permettrait de mieux comprendre les logiques liées au rayonnement des villes dans les réseaux d'entreprises et leur attractivité cumulative. Cette démarche est en cours de développement au sein du projet SCANLA pour les villes suisses. Son extension spatiale future à plusieurs villes de différents pays, mais appliqué à un secteur spécialisé permettrait de mieux comprendre ces processus intra-urbains.

De la même façon, nous avons trouvé une différence significative dans la morphologie des réseaux des firmes nord-américaines et européennes. Le fait de n'avoir pu vérifier les différences de modes de gouvernance entre des firmes de ces deux origines au niveau local représente une limite à notre travail. Ainsi nous souhaiterions pouvoir comparer de la même façon l'ancrage territorial des firmes nord-américaines au comportement qualifié de « modulaire » à celui de firmes européennes au comportement « hiérarchique ». Trouve-t-on des différences significatives dans les modes d'implantation des firmes de ces deux origines ?

Trouve-t-on une homogénéité d'implantation selon que la firme est nord-américaine ou européenne ?

Nous souhaiterions également replacer notre travail sur les firmes agroalimentaires dans un projet de plus grande envergure sur les comparaisons de secteurs économiques. La différenciation des réseaux au sein même du secteur agroalimentaire met en évidence des différences infimes de modes de gouvernance. Le secteur agroalimentaire est en effet un secteur mûre et très régionalisé du fait des différences culturelles liées aux modes de consommation. Qu'en est-il des secteurs innovants de haute technologie, ou de secteurs à la production plus globalisée ? Cette démarche est en cours de développement au sein de notre institut, grâce aux travaux en cours de Céline Rozenblat par une approche multi-sectorielle et de Charles Albert Bohan sur l'industrie automobile ou d'Olivier Di Lello sur le secteur de l'énergie. Elle nous permettra à terme de mieux comprendre les logiques afférentes aux secteurs économiques pour la formation et le développement des réseaux de villes.

Grâce aux premiers résultats, quelques hypothèses sur les facteurs agissant à différentes échelles géographiques sur les comportements de développement des réseaux d'entreprises multinationales, peuvent désormais être formalisées. Parallèlement à l'approfondissement empirique de ces facteurs, des simulations basées sur des modèles multi-agents, peuvent être initiées. Ces simulations permettront de tester les trajectoires des villes sous l'effet de différents changements des conditions de développement de ces réseaux comme par exemple l'ouverture des marchés par des accords internationaux renforcés ou le changement de la gouvernance des entreprises sous l'effet de restructurations financières.

Ainsi, les résultats de ce travail, s'ils sont encore partiels, s'inscrivent dans un ensemble d'études prometteuses sur les systèmes de villes et leurs intégrations par les réseaux d'entreprises. En particulier, l'articulation d'une approche géographique à d'autres approches, comme celle des sciences de gestion, de la science régionale, de la physique des réseaux, semble prometteuse pour mieux comprendre et mettre en perspective l'interaction entre les firmes en réseau et l'intégration des territoires dans la globalisation. Ce travail a contribué à cette intégration multi-disciplinaire et ouvert de nombreuses pistes, renouvelant par ce biais l'approche géographique des villes et des entreprises. Toutefois on se doit de rester modeste face à l'ampleur de la tâche qu'il reste à effectuer, et que nous souhaitons continuer à étendre et à approfondir.

Annexe 1

Liste des 250 entreprises d'agroalimentaire sélectionnées et leur filiation

**1 Groupe éliminé de la base de données car moins de 20 filiales*

**2 La maison-mère identifiée est une holding ou a une activité trop diversifiée pour être qualifiée d'agroalimentaire. C'est le cas de chaebol coréens ou de sociétés d'assurances. Le groupe DR.AUGUST OETKER KG apparaît dans cette catégorie. Selon nos logiques d'extraction et les logiques de réseaux de la base, le groupe extrait a 125 000 filiales, ce qui est inexhaustible. Certaines filiales agroalimentaires qui sont dans le portefeuille de DR.AUGUST OETKER KG et ont du être éliminées.*

**3 Nous avons rencontré un problème d'extraction: soit la maison-mère n'a pas pu être identifiée selon les logiques d'extraction que nous avons suivies, soit son réseau comportait trop d'erreurs à l'exemple de BONGRAIN, qui comportait plus de 100 filiales lorsque nous l'avons étudié en 2005 et qui n'a aucune filiale dans la base 2010.*

MAISON MERE	FILIALE	Pays
NESTLE S.A.	NESTLE S.A.	Switzerland
ARCHER-DANIELS-MIDLAND COMPANY	ARCHER-DANIELS-MIDLAND COMPANY	United States of America
STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR UNILEVER N.V.	UNILEVER NV	Netherlands
SCHWARZ BETEILIGUNGS-KG	KAUFLAND FLEISCHWAREN GMBH & CO. KG	Germany
BUNGE LIMITED	BUNGE LIMITED	Bermuda
KRAFT FOODS INC	KRAFT FOODS INC	United States of America
NESTLE S.A.	NESTLE PURINA PETCARE DE COLOMBIA S.A.	Colombia
GARFIELD WESTON FOUNDATION	GEORGE WESTON LIMITED	Canada
STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR UNILEVER N.V.	UNILEVER PLC	United Kingdom
TYSON LIMITED PARTNERSHIP	TYSON FOODS INC	United States of America
DANONE	DANONE	France
CADBURY PLC	CADBURY HOLDINGS LIMITED	United Kingdom
GARFIELD WESTON FOUNDATION	WITTINGTON INVESTMENTS LIMITED	United Kingdom
GENERAL MILLS INC	GENERAL MILLS INC	United States of America
ASSOCIATED BRITISH FOODS PLC	ASSOCIATED BRITISH FOODS PLC	United Kingdom
BIDVEST GROUP LIMITED (THE)	BIDVEST GROUP LIMITED (THE)	South Africa
DR.AUGUST OETKER KG	DR.AUGUST OETKER KG	Germany
NESTLE S.A.	NESTLE HOLDINGS	United States of America
<i>*1</i>	MAXINGVEST AG	Germany
SMITHFIELD FOODS INC	SMITHFIELD FOODS INC	United States of America
FONTERRA CO-OPERATIVE GROUP LIMITED	FONTERRA CO-OPERATIVE GROUP LIMITED	New Zealand
KELLOGG COMPANY	KELLOGG COMPANY	United States of America
SARA LEE CORPORATION	SARA LEE CORPORATION	United States of America
AJINOMOTO COMPANY INC	AJINOMOTO COMPANY INC	Japan
CONAGRA FOODS	CONAGRA FOODS	United States of America
BIDVEST GROUP LIMITED (THE)	CHIPKINS BAKERY SUPPLIES (PTY) LTD	South Africa
DEAN FOODS COMPANY	DEAN FOODS COMPANY	United States of America
DEAN FOODS COMPANY	DEAN FOODS COMPANY	United States of America
ARCHER-DANIELS-MIDLAND COMPANY	ADM AGRI-INDUSTRIES COMPANY	Canada
<i>*2</i>	VION HOLDING N.V.	Netherlands
BUNGE LIMITED	BUNGE ALIMENTOS S/A.	Brazil
NIPPON MEAT PACKERS INC	NIPPON MEAT PACKERS INC	Japan
BIDVEST GROUP LIMITED (THE)	CROWN NATIONAL (PTY) LTD	South Africa
H. J. HEINZ COMPANY	H. J. HEINZ COMPANY	United States of America
STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR UNILEVER N.V.	UNILEVER UNITED STATES	United States of America
DAIRY FARMERS OF AMERICA	DAIRY FARMERS OF AMERICA	United States of America
CADBURY PLC	CADBURY NETHERLANDS INTERNATIONAL HOLDINGS B.V.	Netherlands
NICHIRO CORPORATION	MARUHA NICHIRO HOLDINGS	Japan
UNI-PRESIDENT ENTERPRISES CORP.	UNI-PRESIDENT ENTERPRISES CORP.	Taiwan
YAMAZAKI BAKING CO LTD	YAMAZAKI BAKING CO LTD	Japan
DANISH CROWN AMBA	DANISH CROWN AMBA	Denmark
SUDDEUTSCHE ZUCKERRUBENVERWERTUNGS-GENOSSENSCHAFT EG	SUDZUCKER AG	Germany
SUDDEUTSCHE ZUCKERRUBENVERWERTUNGS-GENOSSENSCHAFT EG	FREIBERGER LEBENSMITTEL GMBH & CO. PRODUKTIONSUND VERTRIEBS KG	Germany
CADBURY PLC	CADBURY PLC	United Kingdom

MAISON MERE

SARA LEE CORPORATION
 MOLSON COORS CANADA INC
 CAMPBELL SOUP CO
 MCCAIN FOODS GROUP INC
 *2
 SMITHFIELD FOODS INC
 SAVOLA GROUP COMPANY (SAUDI JOINT STOCK COMPANY)
 DANSK LANDBRUGS GROVVARESELSKAB A.M.B.A.
 CARGILL
 NUTRECO HOLDING NV
 KERRY GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY
 ARCHER-DANIELS-MIDLAND COMPANY

*3

*1

*1

SARA LEE CORPORATION

*2

*1

ZUIVELCOOPERATIE CAMPINA U.A.
 ZUIVELCOOPERATIE CAMPINA U.A.

*2

PARMALAT S.P.A.

*3

*2

TATE & LYLE INDUSTRIES LIMITED

*1

KRAFT FOODS INC

*2

*4

*1

YAMAZAKI BAKING CO LTD
 ZUIVELCOOPERATIE CAMPINA U.A.

*3

BRF BRASIL FOODS S.A.

*2

*3

*1

ARYZTA AG

*1

*1

NUTRECO HOLDING NV
 NESTLE S.A.
 J. M. SMUCKER COMPANY (THE)

*1

DEL MONTE FOODS COMPANY

*2

SAVOLA GROUP COMPANY (SAUDI JOINT STOCK COMPANY)

*3

DANONE
 STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR UNILEVER N.V.

*2

PEPSICO INC

*3

FILIALE

DE SARA LEE NV
 S&C HOLDCO 3
 CAMPBELL SOUP CO
 MCCAIN FOODS GROUP INC
 VION N.V.
 JBS USA HOLDINGS
 SFC SUBSIDIARY HOLDINGS
 DANSK LANDBRUGS GROVVARESELSKAB A.M.B.A.
 CARGILL AGRICOLA S/A.
 NUTRECO HOLDING NV
 KERRY GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY
 ARCHER DANIELS MIDLAND NEDERLAND B.V.
 CJ CORP.

MORINAGA MILK INDUSTRY CO LTD

MEIJI HOLDINGS CO.

SARA LEE INTERNATIONAL B.V.

HORMEL FOODS CORP

GRUPO BIMBO

CAMPINA GMBH
 ZUIVELCOOPERATIE CAMPINA U.A.

CHINA AGRI-INDUSTRIES HOLDINGS LIMITED

PARMALAT S.P.A.

Q.P.CORPORATION

NIPPON SUISAN KAISHA LTD

TATE & LYLE PUBLIC LIMITED COMPANY

ITOHAM FOODS INC

KRAFT FOODS GLOBAL

HERSHEY COMPANY (THE)

WM. WRIGLEY JR. COMPANY

NICHIREI CORPORATION

NISSHIN SEIFUN GROUP INC

FRIESLAND FOODS B.V.

BONGRAIN SA

BRF BRASIL FOODS S.A.

SAPUTO INC.

BARRY CALLEBAUT AG

CHAROEN POKPHAND FOODS PCL

ARYZTA AG

KIKKOMAN CORPORATION

TINGYI (CAYMAN ISLANDS) HOLDING CORPORATION

MAPLE LEAF FOODS INC

NESTLE DEUTSCHLAND AKTIENGESELLSCHAFT

J. M. SMUCKER COMPANY (THE)

NISSIN FOOD HOLDINGS CO.

DEL MONTE FOODS COMPANY

PREMIER FOODS PLC

SAVOLA GROUP COMPANY (SAUDI JOINT STOCK COMPANY)

SHANGHAI FRIENDSHIP GROUP CO.

KONINKLIJKE NUMICO NV

UNILEVER DEUTSCHLAND GMBH

RALCORP HOLDINGS INC

FRITO-LAY NORTH AMERICA

TRIVENI ENGINEERING & INDUSTRIES LIMITED

Pays

Netherlands
 United States of America
 United States of America
 Canada
 Netherlands
 United States of America
 United States of America
 Denmark
 Brazil
 Netherlands
 Ireland
 Netherlands
 Republic of Korea
 Japan
 Japan
 Netherlands
 United States of America
 Mexico
 Germany
 Netherlands
 Hong Kong
 Italy
 Japan
 Japan
 United Kingdom
 Japan
 United States of America
 United States of America
 United States of America
 Japan
 Japan
 Netherlands
 France
 Brazil
 Canada
 Switzerland
 Thailand
 Switzerland
 Japan
 Cayman Islands
 Canada
 Germany
 United States of America
 Japan
 United States of America
 United Kingdom
 Saudi Arabia
 China
 Netherlands
 Germany
 United States of America
 United States of America
 India

MAISON MERE

CSM NV
 CHIQUITA BRANDS INTERNATIONAL INC
 YAMAZAKI BAKING CO LTD
 DEL MONTE FOODS COMPANY
 CHINA MENGNIU DAIRY CO. LTD.
 NESTLE S.A.
 *3
 *2
 *1
 PEPSICO INC
 DEL MONTE FOODS COMPANY
 *3
 MCCAIN FOODS GROUP INC
 SOC COOPER GROUPEM ACHAT CENTR E LECLERC
 ZUIVELCOOPERATIE CAMPINA U.A.
 DANISH CROWN AMBA
 BUNGE LIMITED
 *3
 KRAFT FOODS INC
 *3
 PREMIER FOODS GROUP LIMITED
 DANONE
 DR.AUGUST OETKER KG
 KATOKICHI CO LTD
 TOMKINS PLC.
 *3
 FIRST PACIFIC COMPANY LIMITED
 DEAN FOODS COMPANY
 VITERRA INC.
 *2 DR.AUGUST OETKER KG
 PRIMA MEAT PACKERS LTD
 LOUIS DREYFUS COMMODITIES BRASIL S/A.
 KRAFT FOODS INC
 SUDDEUTSCHE ZUCKERRUBENVERWERTUNGS-
 GENOSSENSCHAFT EG
 DANONE
 CARGILL
 NESTLE S.A.
 DANONE
 *2 DR.AUGUST OETKER KG
 ARYZTA AG
 GROUPE LDC SA
 STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR SBT
 ENTREMONT ALLIANCE
 NESTLE S.A.
 *3
 *2
 *3
 RB HOLDINGS (USA) INC.
 *2
 DAIRY CREST GROUP PLC
 *2
 DANISCO A/S

FILIALE

CSM NV
 CHIQUITA BRANDS INTERNATIONAL INC
 NISSHIN OILLIO GROUP LTD.
 FRESH DEL MONTE PRODUCE INC.
 CHINA MENGNIU DAIRY CO. LTD.
 NESTLE BRASIL LTDA.
 MCCORMICK & CO INC
 TOYO SUISAN KAISHA LTD
 BARILLA G. E R. FRATELLI - SOCIETA PER AZIONI
 SARA LEE BAKERY GROUP
 DEL MONTE CORPORATION
 GRUMA
 MCCAIN FOODS LIMITED
 SCAMARK
 FRIESLAND INTERNATIONAL B.V.
 HKSCAN OYJ
 BUNGE IBERICA S.A.
 HUHTAMAKI OYJ
 KRAFT FOODS DEUTSCHLAND GMBH
 INNER MONGOLIA YILI INDUSTRIAL GROUP CO.
 RHM LIMITED
 YAKULT HONSHA CO LTD
 GLANBIA PUBLIC LIMITED COMPANY
 KATOKICHI CO LTD
 RANKS HOVIS MCDUGALL PLC
 FROMAGERIES BEL SA
 EZAKI GLICO CO LTD
 INDOFOOD SUKSES MAKMUR
 PROVIMI
 DEAN HOLDING COMPANY
 AGRICORE UNITED
 NIPPON FLOUR MILLS CO LTD
 PRIMA MEAT PACKERS LTD
 LOUIS DREYFUS COMMODITIES BRASIL
 KRAFT CANADA INC
 AGRANA BETEILIGUNGS-AKTIENGESELLSCHAFT
 WIMM-BILL-DANN FOODS OJSC
 CARGILL
 NESTLE FRANCE
 DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE
 CHOCOLADEFABRIKEN LINDT UND SPRUNGLI AG
 IAWS GROUP
 GROUPE LDC SA
 A.MOKSEL AG
 ENTREMONT ALLIANCE
 NESTLE ITALIANA S.P.A. IN FORMA ABBREVIATA
 NE.IT. S.P.A.
 SHOWA SANGYO CO LTD
 FUJI OIL COMPANY LIMITED
 EMMI GRUPPE
 RB HOLDINGS (USA) INC.
 VION FOOD HAMBURG GMBH
 DAIRY CREST GROUP PLC
 VION FRESH MEAT WEST B.V.
 DANISCO A/S

Pays

Netherlands
 United States of America
 Japan
 Cayman Islands
 Cayman Islands
 Brazil
 United States of America
 Japan
 Italy
 United States of America
 United States of America
 Mexico
 Canada
 France
 Netherlands
 Finland
 Spain
 Finland
 Germany
 China
 United Kingdom
 Japan
 Ireland
 Japan
 United Kingdom
 France
 Japan
 Indonesia
 France
 United States of America
 Canada
 Japan
 Japan
 Brazil
 Canada
 Austria
 Russian Federation
 Belgium
 France
 France
 Switzerland
 Ireland
 France
 Germany
 France
 Italy
 Japan
 Japan
 Switzerland
 United States of America
 Germany
 United Kingdom
 Netherlands
 Denmark

MAISON MERE**2 DR.AUGUST OETKER KG***2 DR.AUGUST OETKER KG***2*

YAMAZAKI BAKING CO LTD

**3*

ARLA FOODS AMBA

PILGRIM INTERESTS LIMITED

PREMIER FOODS GROUP LIMITED

PPB GROUP BERHAD

GOODMAN FIELDER LIMITED

AARHUSKARLSHAMN AB

KONINKLIJKE WESSANEN NV

NICHIRO CORPORATION

DANONE + KRAFT FOODS INC

TATE & LYLE INDUSTRIES LIMITED

DAIRY CREST GROUP PLC

BUNGE LIMITED

2 DR.AUGUST OETKER KG*1***3*

DANONE

1*3*

ARLA FOODS AMBA

VIVARTIA S.A.

YAMAZAKI BAKING CO LTD

NESTLE S.A.

DANISCO A/S

MCCAIN FOODS GROUP INC

**2 DR.AUGUST OETKER KG*

ARLA FOODS AMBA

**3*

KIRIN HOLDINGS CO.

3*3***2 DR.AUGUST OETKER KG***3***3***3***3***2***2*

NESTLE S.A.

2*1*

BUNGE LIMITED

ANHEUSER-BUSCH INBEV

VITERRA INC.

**2*

DANISH CROWN AMBA

**2*

STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR UNILEVER N.V.

DEAN FOODS COMPANY

NIPPON MEAT PACKERS INC

KIRIN HOLDINGS CO.

FILIALE

FLOWERS FOODS INC

TIGER BRANDS LTD

J-OIL MILLS INC

NISSHIN FLOUR MILLING INC.

HOUSE FOODS CORPORATION

ARLA FOODS UK PLC

GOLD KIST INC.

PREMIER FOODS GROUP LIMITED

FFM BERHAD

GOODMAN FIELDER LIMITED

AARHUSKARLSHAMN AB

KONINKLIJKE WESSANEN NV

NICHIRO CORPORATION

LU FRANCE SAS

TATE & LYLE INDUSTRIES LIMITED

DAIRY CREST LIMITED

SOCIETE AGRO-INDUSTRIELLE DE PATRIMOINE

OLEAGINEUX

BONDUELLE SA

MARUDAI FOOD COMPANY LIMITED

GREAT WALL ENTERPRISE CO.

DANONE SA

ORIGIN ENTERPRISES PLC

TOHO CO LTD

ARLA FOODS LIMITED

VIVARTIA S.A.

MARUBENI NISSHIN FEED CO.

NESTLE UK LTD.

CULTOR OY

MCCAIN FOODS USA

THAI UNION FROZEN PRODUCTS PCL

ARLA FOODS AB (PUBL)

CHINA YURUN FOOD GROUP LIMITED

YONEYKU CORPORATION

SIGMA ALIMENTOS S.A. DE C.V.

M & F WORLDWIDE CORP

ATRIA OYJ

PESCANOVA SA

SANDERSON FARMS INC

KAGOME CO LTD

CHINA FOODS LIMITED

GREENCORE GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY

BELL HOLDING AG

NESTLE ESPANA SA

IOI EDIBLE OILS SDN BHD

MORINAGA & COMPANY LIMITED

SOS CORPORACION ALIMENTARIA

PIONEER FOOD GROUP LIMITED

ABB GRAIN LIMITED

STRAUSS GROUP LTD.

TULIP LIMITED

WARABEYA NICHIO CO LTD

UNILEVER SANAYI VE TICARET TURK A S

GARELICK FARMS

NOSAN CORPORATION

JEIL FEED COMPANY LIMITED

Pays

United States of America

South Africa

Japan

Japan

Japan

United Kingdom

United States of America

United Kingdom

Malaysia

Australia

Sweden

Netherlands

Japan

France

United Kingdom

United Kingdom

France

France

Japan

Taiwan

Spain

Ireland

Japan

United Kingdom

Greece

Japan

United Kingdom

Finland

United States of America

Thailand

Sweden

Bermuda

Japan

Mexico

United States of America

Finland

Spain

United States of America

Japan

Bermuda

Ireland

Switzerland

Spain

Malaysia

Japan

Spain

South Africa

Australia

Israel

United Kingdom

Japan

Turkey

United States of America

Japan

Republic of Korea

MAISON MERE***3**NESTLE S.A.
NESTLE S.A.

SARA LEE CORPORATION

KIRIN HOLDINGS CO.

***2**UNI-PRESIDENT ENTERPRISES CORP.
CARGILL***2**NIPPON MEAT PACKERS INC
KERRY GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY***3*****2**BUNGE LIMITED
KONINKLIJKE WESSANEN NV***2**

KERRY GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY

1**1*****3**

DAIRY CREST GROUP PLC

***3**UNI-PRESIDENT ENTERPRISES CORP.
ASSOCIATED BRITISH FOODS PLC
YAMAZAKI BAKING CO LTD

SAVOLA GROUP COMPANY (SAUDI JOINT STOCK COMPANY)

***2**

KRAFT FOODS INC

2**3**GEORGE WESTON FOODS LIMITED
SMITHFIELD FOODS INC***2 DR.AUGUST OETKER KG*****2*****2 DR.AUGUST OETKER KG****FILIALE**GREENCORE CONVENIENCE FOODS LIESSEL B.V.
DREYERS GRAND ICE CREAM HOLDINGS
NESTLE ROSSIYA

SARA LEE SOUTHERN EUROPE S.L.

CHUBU SHIRYO CO LTD

PEOPLES FOOD HOLDINGS LIMITED

WANT WANT CHINA HOLDINGS LTD.
SEARA ALIMENTOS S/A.

WM MORRISON PRODUCE LIMITED

KYODO SHIRYO CO LTD

KERRY INC.

INDUSTRIAS BACHOCO

GRAINCORP LIMITED

BUNGE ITALIA S.P.A.

TREE OF LIFE SOUTHEAST

NORTHERN FOODS P L C

KERRY HOLDING CO.

CANADA BREAD COMPANY LIMITED

DAILY FOODS

NONGSHIM CO.

UNIGATE DAIRIES LIMITED

JBS PACKERLAND

UNI-PRESIDENT CHINA HOLDINGS LIMITED

AB AGRI LIMITED

NISSHIN FOODS INC.

ALMARAI COMPANY(SAUDI JOINT STOCK
COMPANY)

SENECA FOODS CORP

AJINOMOTO GENERAL FOODS

NIPPON FORMULA FEED MFG CO LTD

DACHAN FOOD (ASIA) LIMITED

GEORGE WESTON FOODS LIMITED

CAMPOFRIO FOOD GROUP

ROBERT WISEMAN DAIRIES PLC

SENSIENT TECHNOLOGIES CORP

ROBERT WISEMAN & SONS LIMITED

Pays

Netherlands

United States of America

Russian Federation

Spain

Japan

Bermuda

Cayman Islands

Brazil

United Kingdom

Japan

United States of America

Mexico

Australia

Italy

United States of America

United Kingdom

United States of America

Canada

Japan

Republic of Korea

United Kingdom

United States of America

Cayman Islands

United Kingdom

Japan

Saudi Arabia

United States of America

Japan

Japan

Cayman Islands

Australia

Spain

United Kingdom

United States of America

United Kingdom

Annexe 2

Description des 92 groupes agroalimentaires étudiés

NOM	CRÉATION	VILLE	PAYS	CA (millions \$)
NESTLE S.A.	1866	VEVEY	Switzerland	74.3
ARCHER-DANIELS-MIDLAND COMPANY	1902	DECATUR	United States of America	49.0
STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR UNILEVER N.V.	1930	AMSTERDAM	Netherlands	39.6
BUNGE LIMITED	1818	HAMILTON	Bermuda	37.8
SCHWARZ BETEILIGUNGS-KG	1973	NECKARSULM	Germany	36.0
PEPSICO INC	1964	PURCHASE	United States of America	31.1
KRAFT FOODS INC	1903	NORTHFIELD	United States of America	30.3
COCA-COLA COMPANY (THE)	1886	ATLANTA	United States of America	23.0
ANHEUSER-BUSCH INBEV	1987	LEUVEN	Belgium	16.4
KIRIN HOLDINGS CO., LTD.	1907	TOKYO	Japan	15.2
DANONE	1966	PARIS	France	15.2
DIAGEO PLC	1997	LONDON	United Kingdom	14.4
SABMILLER PLC	1895	LONDON	United Kingdom	14.2
GENERAL MILLS INC	1866	MINNEAPOLIS	United States of America	10.4
ASSOCIATED BRITISH FOODS PLC	1935	LONDON	United Kingdom	10.4
BIDVEST GROUP LIMITED (THE)	1988	JOHANNESBURG	South Africa	10.4
DR.AUGUST OETKER KG	1891	BIELEFELD	Germany	9.9
SMITHFIELD FOODS INC	1936	SMITHFIELD	United States of America	9.4
FONTERRA CO-OPERATIVE GROUP LIMITED	2001	AUCKLAND	New Zealand	9.2
KELLOGG COMPANY	1906	BATTLE CREEK	United States of America	9.2
SARA LEE CORPORATION	1939	DOWNERS GROVE	United States of America	9.1
AJINOMOTO COMPANY INC	1925	TOKYO	Japan	9.1
CONAGRA FOODS, INC.	1919	OMAHA	United States of America	9.0
DEAN FOODS COMPANY	1925	DALLAS	United States of America	8.9
NIPPON MEAT PACKERS INC	1949	OSAKA	Japan	7.9
ASAHI BREWERIES LTD	1949	TOKYO	Japan	7.8
H. J. HEINZ COMPANY	1869	PITTSBURGH	United States of America	7.6
DAIRY FARMERS OF AMERICA, INC.	1998	KANSAS CITY	United States of America	7.5
SUNTORY LIQUORS LIMITED	1923	MINATO-KU	Japan	6.8
PERNOD RICARD SA	1974	PARIS	France	6.6
UNI-PRESIDENT ENTERPRISES CORP.	1998	YUNGKANG CITY	Taiwan	6.5
ARLA FOODS AMBA	2000	VIBY J	Denmark	6.4
DANISH CROWN AMBA	1990	RANDERS SO	Denmark	6.2
CADBURY PLC	1824	LONDON	United Kingdom	5.7
FORTUNE BRANDS INC	1969	DEERFIELD	United States of America	5.5
CAMPBELL SOUP CO	1869	CAMDEN	United States of America	5.3
MCCAIN FOODS GROUP INC	1957	FLORENCEVILLE	Canada	5.3
DANSK LANDBRUGS GROVVARESELSKAB A.M.B.A.	1969	KOBENHAVN V	Denmark	5.1
NUTRECO HOLDING NV	1994	AMERSFOORT	Netherlands	5.0
KERRY GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY	1972	TRALEE	Ireland	4.8
COCA-COLA FEMSA S.A.B. DE C.V.	1993	MEXICO D.F.	Mexico	4.4
VITERRA INC.	2007	REGINA	Canada	4.4
DR PEPPER SNAPPLE GROUP INC.	2008	PLANO	United States of America	4.1
TOMKINS PLC.	1925	LONDON	United Kingdom	4.0
PARMALAT S.P.A.	1961	COLLECCHIO	Italy	3.9
TATE AND LYLE PUBLIC LIMITED COMPANY	1921	LONDON	United Kingdom	3.8
BRF BRASIL FOODS S.A.	1944	SAO PAULO	Brazil	3.5
MOLSON COORS CANADA INC	1873	TORONTO	Canada	3.4
SAPPORO HOLDINGS LIMITED	1949	TOKYO	Japan	3.3
ARYZTA AG	2008	ZURICH	Switzerland	3.2
SOC COOPER GROUPEM ACHAT CENTR E LECLERC	1964	IVRY SUR SEINE	France	3.1
CORN PRODUCTS INTERNATIONAL INC	1906	WESTCHESTER	United States of America	2.8
J. M. SMUCKER COMPANY (THE)	1957	ORRVILLE	United States of America	2.8
DEL MONTE FOODS COMPANY	1916	SAN FRANCISCO	United States of America	2.7
SAVOLA GROUP COMPANY (SAUDI JOINT STOCK COMPANY)	1979	JEDDAH	Saudi Arabia	2.7
FOSTERS GROUP LIMITED	1907	SOUTHBANK	Australia	2.7
CSM NV	1919	DIEMEN	Netherlands	2.6

NOM	CRÉATION	VILLE	PAYS	CA (millions \$)
CHINA MENGNIU DAIRY CO. LTD.	2004	GEORGE TOWN	Cayman Islands	2.5
FRASER AND NEAVE LTD	1883	SINGAPORE	Singapore	2.4
BROWN FORMAN CORP	1870	LOUISVILLE	United States of America	2.4
KATOKICHI CO LTD	1983	KAGAWA	Japan	2.2
PRIMA MEAT PACKERS LTD	1948	TOKYO	Japan	2.1
LOUIS DREYFUS COMMODITIES BRASIL S/A.	2007	SAO PAULO	Brazil	2.1
CARGILL	1980	ANTWERPEN	Belgium	2.0
GROUPE LDC SA	2002	SABLE-SUR-SARTHE	France	2.0
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED	1997	WANCHAI	Hong Kong	1.9
ENTREMONT ALLIANCE	2007	ANNECY	France	1.9
RB HOLDINGS (USA) INC.	1999	PARSIPPANY	United States of America	1.8
DAIRY CREST GROUP PLC	1943	ESHER	United Kingdom	1.8
DANISCO A/S	1881	COPENHAGEN K	Denmark	1.8
PREMIER FOODS GROUP LIMITED	1875	ST ALBANS	United Kingdom	1.7
GOODMAN FIELDER LIMITED	1980	MACQUARIE PARK	Australia	1.6
COCA-COLA CENTRAL JAPAN CO LTD	2001	YOKOHAMA	Japan	1.6
AARHUSKARLSHAMN AB	2004	MALMO	Sweden	1.6
KONINKLIJKE WESSANEN NV	NA	UTRECHT	Netherlands	1.6
NICHIRO CORPORATION	1962	TOKYO 100-0006	Japan	1.6
WHITBREAD PLC	1742	DUNSTABLE	United Kingdom	1.5
VIVARTIA S.A.	1968	ATHINAI	Greece	1.5
SOPROL STE DE PARTICIPATION POUR LES OLEAGINEUX	NA	PARIS	France	0.9
FIRST PACIFIC COMPANY LIMITED	1981	HAMILTON	Bermuda	0.7
PPB GROUP BERHAD	1968	KUALA LUMPUR	Malaysia	0.7
CARLSBERGFONDET	1876	KOBENHAVN V	Denmark	-
GARFIELD WESTON FOUNDATION	1958	LONDON	United Kingdom	-
LARCHE GREEN N.V.	1864	AMSTERDAM	Netherlands	-
PILGRIM INTERESTS LIMITED	1915	WILMINGTON	United States of America	-
STICHTING ADMINISTRATIEKANTOOR SBT	NA	BEST	Netherlands	-
SUDDEUTSCHE ZUCKERR BENVERWERTUNGS	1950	MANNHEIM	Germany	-
TYSON LIMITED PARTNERSHIP	1935	WILMINGTON	United States of America	-
WESTON GALEN W.	1882	TORONTO	Canada	-
YAMAZAKI BAKING CO LTD	1072	TOKYO	Japan	-
ZUIVELCOOPERATIE CAMPINA U.A.	1052	ZALTBOMMEL	Netherlands	-

Annexe 3

Descriptions des 13 groupes de l'oligopole agroalimentaire

1. Nestlé S.A

Nestlé S.A a été fondée en Suisse en 1866 et est aujourd'hui la première firme mondiale d'agroalimentaire. Avec 250 000 employés à travers le monde, répartis dans 104 pays, la firme a aujourd'hui un chiffre d'affaire de plus de 75 milliards de dollars. Nestlé est la première firme dans le secteur des eaux, des crèmes glacées, et de la nutrition infantile, notamment grâce à une politique d'innovation dynamique. La politique de croissance de Nestlé repose sur le rachat de marques locales, lui permettant d'acquérir des savoir-faire locaux et de s'adapter à de nombreux marchés internationaux.

2. Archer Daniels Midland Company

Archer Daniels Midland est une compagnie américaine, fondée en 1923. La compagnie est spécialisée en matières premières agricoles, produits chimiques, alimentation animale... Elle se situe en amont de la filière agroalimentaire.

3. Unilever Group

Unilever a été créée en 1930 par une association entre la Dutch Margarine Company (UNI) et un industriel spécialisé dans les savons : Lever Group Brothers Ltd. Depuis cette date, le groupe a une gouvernance bicéphale avec Unilever PLC au Royaume-Uni et Unilever NV aux Pays-Bas, et une activité diversifiée grâce à son leadership sur les marchés alimentaires et des produits d'hygiène. Par conséquent, Unilever jouit d'un important portefeuille de marques, qui lui a permis de s'implanter dans 106 pays. La firme est première sur le marché des margarines, du thé et de l'huile d'olive.

4. Bunge Limited

Bunge limited est une compagnie américaine d'origine européenne puisqu'elle fut créée en 1818 aux Pays-Bas et s'est développé ensuite grâce à la colonisation en Argentine puis en Amérique du sud au cours du XIXème siècle. La compagnie se situe également en amont de la filière agroalimentaire, elle produit des engrais, des matières grasses végétales et est leader mondial du commerce des pousses de soja.

5. Schwarz Beteiligung

Schwarz Beteiligung (ou Schwarz Group) est un groupe allemand fondé en 1930 qui connaît une forte croissance depuis la fin des années 1990 en Europe. Le groupe Schwarz est premier sur le segment des Hard Discount en Europe avec les enseignes Lidl et Kaufland. Il a une forte présence nationale dans 25 pays européens.

6. PepsiCo Inc

PepsiCo est une multinationale américaine, créée en 1965 et spécialisée dans les boissons et les produits snack. La firme emploie 285 000 personnes dans le monde.

7. Kraft Foods

En 1903 Kraft Foods n'était qu'une fromagerie basée à Chicago. Le magasin a ouvert sa première laiterie industrielle en 1914. Par une série d'acquisition, la firme s'est développée et a acquis la première place pour le café, le chocolat, les snacks et les biscuits.

8. Coca Cola

Le brevet du Coca Cola fut déposé aux Etats-Unis en 1887. La marque a connu une forte croissance mondiale depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Elle se dispute le leadership du segment des colas avec la firme PepsiCo.

9. Anheuser Busch Inbev

Anheuser Busch Inbev est une firme belge spécialisée dans la bière. La firme est le résultat de la fusion des groupes InBev et Anheuser Busch en 2008.

10. Kirin Holding

Kirin Holding est une entreprise membre du Keiretsu Mitsubischi, spécialisée dans l'agroalimentaire. La firme est première au Japon dans le secteur des boissons et plus particulièrement de la bière. Elle possède des entreprises de boissons à travers le monde (Australie, Chine, Europe).

11. Danone

Danone est le premier groupe agroalimentaire français, fondé en 1973 suite à la fusion de Boussois-Souchon-Neuvesel (BSN) et de Gervais (1967). Le groupe est numéro 1 dans le monde des produits laitiers frais, deuxième dans les eaux, et présent dans les segments de la nutrition infantile et de la nutrition médicale. Depuis 2007, Danone se recentre sur les produits santé.

12. Diageo PLC

Diageo est une entreprise anglaise spécialisée dans les alcool et spiritueux, issue de la fusion des groupes Guinness PLC et GrandMet en 1997.

13. Sabmiller PLC

Sabmiller PLC est le deuxième producteur mondial de bières. Le groupe existe sous cette forme depuis 2002 suite à la fusion de African Breweries et de Miller Brewing.

Bibliographie

- ABAAB A., BEDRANI S., BOURBOUZE A. et CHICHE J. (1995) « Les agricultures maghrébines à l'aube de l'an 2000 » *Options Méditerranéennes Serie B*, n°14, pp 139-165
- ABDELKADER F. (2009) « Du droit de l'État à l'État de droit dans les pays arabes de la Méditerranée. Analyse économique des institutions de gouvernance et de leur évolution » Thèse de doctorat, Université Paris I- Panthéon Sorbonne, 341 pages
- ABIS S. (2003) *Inaltérable problématique méditerranéenne*. FMES : <http://www.fmes-france.org>
- ABIS S. et ECHANIZ P. (2009) « La sécurité alimentaire en Méditerranée, une priorité stratégique de l'Union pour la Méditerranée ? » Notes d'alerte du CIHEAM n°63, Décembre 2009. 11 pages.
- ALDERSON A. et BECKFIELD J. (2004) « Power and Position in the World City System » *American Journal of Sociology*, vol 109, n°4, pp 811-851
- ALLAIRE G. et SYLVANDER B. (1997) « Qualité spécifique et innovation territoriale » *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, n°44, pp 29-59
- ALLOUCHE J. et HUAULT I. (1998) « Contrôle, coordination et régulation : les nouvelles formes organisationnelles », *Finances, contrôle et stratégie*, Vol 1, n° 2, juin 1998, p 5-31.
- ALONSO W. (1964) *Location and land use : Toward a general theory of land rent*. Cambridge : Harvard University Press, 204 pages.
- ALTOMONTE C. et GUAGLIANO C. (2003) « Comparative study of FDI in Central and Eastern Europe and the Mediterranean », *Economic system*, 27, p 223-246.
- AMIN S. & YACHIR F. (1988) *La Méditerranée dans le monde : les enjeux de la transnationalisation*. Paris : La Découverte. 124 pages.
- ANAS A. et XIONG K. (2003) « Intercity trade and the industrial diversification of cities » *Journal of Urban Economics*, vol 54. Pp 258-276
- ANDREFF W. (2001) « La déterritorialisation des multi-nationales : firmes globales et firmes-réseaux ». *Cultures & Conflits*, pp 21-22.
- ARABA, BENJALLOUN S., HAMAMA A., HAMIMAZ R. et ZAHAR M. (2001) « Organisation de la filière laitière au Maroc ». In Les filières et marchés du lait et dérivés en Méditerranée : état des lieux, problématiques et méthodologies pour la recherche. *Options Méditerranéennes*. N° 32, p 47-62.
- ARREGLE J-L, AMBURGEY T. & DACIN T. (1998) « le rôle des capacités organisationnelles dans le développement des réseaux d'entreprises : une application aux alliances » *Contrôle, Finances et stratégies*, 1998 vol 1-n°1, pp 7-25
- ASSENS C. (2003), « le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances », *Management international*, 2003, vol 7, n°4, 49-59.
- ATTAC (2001) *Le partenariat euro-méditerranéen* : <http://france.attac.org>
- AYACHI F. et BERTHOMIEU C. (2007) « Les déterminants des IDE et la gouvernance dans la région MEDA : une estimation par la méthode des moments généralisés » *Revue d'économie politique et de gestion* Tunis n°10.
- AYADI N., RASTOIN J-L. , TOZANLI S. (2003) « Les opérations de restructuration des firmes agroalimentaires multinationales entre 1997 et 2003 », Working Paper, UMR Moisa, Montpellier, 2005. www.montpellier.inra.fr/moisa
- BAKIS H. (1984) *Géographie des télécommunications*. Paris : PUF. 127 pages. Que sais-je ?
- BAIROCH P. (1985) *De Jéricho à Mexico : Villes et économies dans l'histoire*. Paris : Gallimard. 705 p. Collection Arcades.
- BANQUE MONDIALE (2005) *Rapport sur le développement dans le monde*. Washington : 35 pages. <http://siteresources.worldbank.org/>

- BANQUE MONDIALE (2008) *World development report 2008 : Agriculture for development*. Washington, 25 pages. <http://econ.worldbank.org/>
- BANQUE MONDIALE (2011) *World development report 2011 : Conflict, Security and development*. Washington, 383pages. <http://wdr2011.worldbank.org/fulltext>
- BARABASI A.L et ALBERT R. (1999) « Emergence of scaling in random networks » *Science*, Vol 286, n° 5439, pp 509-512
- BARNECHE-MIQUEU L. & LAHAYE N. (2001) « Stratégies d'acteurs et dynamique territoriale ». The third congress on proximity « New growth and territories » Paris, 13 and 14 december 2001. University of Paris South & institut national de la recherche agronomique.
- BARRIOS S., GÖRG H. & STROBL E. (2004) « Foreign direct investment in the host country ». *European Economic Review*, 49. p 1693-1726.
- BARTLETT A. & GHOSHAL S. (1998) *Managing across borders: the transnational solution*. Boston: Harvard Business Scholl Press. 391 pages. Seconde édition.
- BATTISTA DAGNINO G. LE ROY F. et YAMI S. (2007) «Les dynamiques des strategies de coopétition» *Revue française de gestion* Vol 33, n°176, pp 87-98
- BECATTINI G. (1989) Les districts industriels en Italie : le courant de la 3e Italie, in MARUANI M., REYNAUD E., ROMANI C., eds, *La flexibilité en Italie*, Syros, Paris, p. 261-270
- BECKOUCHE P. & RICHARD Y. (2004) *Atlas d'une nouvelle Europe*, Paris : Autrement. 65 pages.
- BECKOUCHE P. & GUIGOU J-L. (2007) « D'un Euromed en panne à une région industrielle Nord-Sud en Méditerranée », *Horizons stratégiques* 2007-1 n°3, pp120-141.
- BEGG I. (1999) « Cities and Competitiveness » *Urban Studies*, Vol 36, N° 5-6, pp 795-809
- BELHEDI A. (2004) « Le système urbain tunisien. Analyse hiérarchique démo-fonctionnelle sur la base de la loi Rang-taille », *Cybergeo*, Espace, Société, Territoire, article 258.
- BELLOND B. & GOUIA R. (1998) *Investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen*, Paris : Economica, 234 pages.
- BEN YOUSSE A. PLUNKET A. et BELLON B. (2002) « Les déterminants des alliances industrielles stratégiques Nord-Sud : quelques enseignements tirés des alliances euro-méditerranéennes » *Industria* n° 3-2002. pp 457-478
- BENANTAR A. (2004) « L'Amérique, l'Europe et les Arabes » *Outre-Mer* 2004-7. pp 141-148.
- BENAROYA F. et BOURCIEU E. (2003) « Mondialisation des grands groupes : de nouveaux indicateurs » *Economie et Statistiques*, n°363-365, pp145-166
- BENASSY-QUERE A., FONTAGNE L. & LAHRECHE-REUIL A. (2001), *Stratégie de change et attraction des investissements directs en Méditerranée..* 39 pages. CEPII
- BENCHARIF A. et RASTOIN J-L (2007) « Concepts et Méthodes de l'analyse de filières agroalimentaire : application par la chaine globale de valeur au cas des blés en Algérie », Montpellier, INRA, working paper, 23 pages. <http://www1.montpellier.inra.fr/>
- BENKO G & PECQUEUR B. (2001) « Les ressources des territoires et les territoires de ressources ». *Finisterra* n°71. P 7-19.
- BERG L. BRAUN E et WINDEN W (2001) « Growth clusters in european cities : an integral approach » *Urban studies* 38-1, pp 185-205
- BERGE C. (1985) *Graphs and Hypergraphs*, North Holland, 2^{ème} édition, 516 pages.
- BERRY B-J. (1964) « Approaches to regional analysis » *Annals of American Geographers*, Vol 54, Issue 1, pp 2-11
- BETHEMONT J (2001 a) *Géographie de la Méditerranée : du mythe unitaire à l'espace fragmenté*. Paris : Armand Colin. 320 pages. Collection U

- BETHEMONT J. & al (2001 b) *Le monde méditerranéen : thèmes et problèmes géographiques*. Paris : SEDES. 320 pages. Collection Dossiers et Images du Monde.
- BILLAUDOT B. et COLLETIS-WAHL K. (2006) « *Un réexamen de la proximité : de la nécessité de distinguer deux types de going concern : le territoire et l'organisation* » Cinquième Journées de la proximité « La proximité entre interactions et institutions », Bordeaux, 28-30 juin 2006.
- BODDY M. (1999) « Geographical economics and urban competitiveness : a critique ». *Urban Studies*, Vol 36, n°5-6, p 811-842
- BÖGE S. (1995) « The well-travelled yogurt pot : lessons for new freight transport policies and regional productions » *World Transport policy and practice*, Vol 1, n°1, pp 7-11.
- BOHAN C., GAUTIER B., ROZENBLAT C., AUBER D. et KOENIG P-Y. (2007) « *Cities network through multinational firms networks: A multilevel approach* » Colloque Ectqg, Montreux, Septembre 2007
- BOICHARD J. (1976) « L'Élevage bovin en Franche-Comté », Université Paris IV, TE, *Cahiers de géographie de Besançon*, n° 26, Paris, Les Belles Lettres, 536 pages.
- BOISCUVIER E. CUENCA C. et MENELGADO F. (2001) « *Intégration régionale et Structures urbaines en Méditerranée* » Communication 37^{ème} colloque de l'ASRDLF, Bordeaux, 3-5 Septembre 2001.
- BONACICH P. (1987) « Power and centrality : a family of measures » *American Journal of sociology*, Vol 92, n°5, pp 1170-1182
- BORGATTI S.P & EVERETT M.G (1999) « Models of core/ periphery structures » *Social Networks* 21, pp 375-395
- BOST F. (2004) « Les investissements directs étrangers, révélateurs de l'attractivité des territoires à l'échelle mondiale ». *Mappemonde* .3-2004
- BOUBA-OLGA O. & CHAUCHEFOIN P. (2003) « Analyse statistique du tissu économique local : éléments de méthodologie », working paper CRIEF-TEIR n°T2003-2
- BOUET G. (1977) *L'élevage et la vie rurale en Limousin*, Université de Bordeaux, 1977
- BOURDIEU P (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Paris : Seuil. 289 pages.
- BOWLER I.R (1992) *The geography of agriculture in developed market economies*, New York : Wiley , 317 pages.
- BRAUDEL F. (1967) *Civilisation matérielle et capitalisme* ; Paris : Armand Colin, 463 pages
- BRAUDEL F (1985) *La Méditerranée : l'Espace et l'histoire* ; Paris : Champs Flammarion, 223 pages
- BRAUDEL F (1990), *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II. Tome 2 : destins collectifs et mouvements d'ensemble*. Paris : Le Livre de Poche. 800 pages. 9^{ème} édition.
- BRETAGNOLLE A. et PUMAIN D. (2010) « Comparer deux types de systèmes de villes par la modélisation multi-agents (Europe-Etats-Unis) » In WEISBUCH G. ET ZWIRN A. (Ed.) (2010) « Qu'appelle-t-on aujourd'hui les sciences de la complexité ? Langages, réseaux, marchés et territoires ». pp 271-299
- BRETAGNOLLE A., PUMAIN D., et VACCHIANI-MARCUZZO C. (2007) « Les formes des systèmes de villes dans le monde » In MATTEI M.-F. PUMAIN D. (dir) 2007, *Données urbaines*, 5, Paris, Anthropos, pp 301-314
- BRINK (VAN DEN) R. et GILLES R-P (2000) « Measuring domination in directed networks » *Social Networks* n° 22, pp 141-157s
- BRUNET R. (1991) « Le Déchiffrement du Monde ». In *Géographie Universelle t. 1 Mondes nouveaux*, 1990. Paris : Hachette-Reclus. pp9-271.
- BRUNET R. (1995) « Modèles de Méditerranée ». *L'espace géographique* (1995) n°3. pp 195-237.
- BUTCH C M., KOTKA R M. & PIAZOLO D (2001) « Foreign direct investment in Europe : Is there redirection from the South to the East ? ». *Journal of Comparative Economics*, 31(2003) p 94-109.
- CALLOIS J.M (2005) « *Approches microéconomiques du développement économique local : Prise en compte de la notion de capital social dans l'analyse des espaces périphériques* » Thèse de doctorat. Université De Bourgogne. 246 pages

- CALVEZ E. (1998) "Quelques explications pour comprendre les mutations récentes de l'économie laitière bretonne" *Annales de géographie*, Vol 107, n° 601, pp 273-289.
- CAMAGNI R. (1993) Organisation économique et réseaux de villes. In SALLEZ A. (Ed). Les villes lieux d'Europe. Paris : Editions de L'Aube. 198 pages. DATAR.
- CAMAGNI R. (1996) *Principes et modèles de l'économie urbaine*. Paris : Economica. 382 pages.
- CAMAGNI R. et GIBELLI C. (1994) « Réseaux de villes et politiques urbaines » *Flux* n°16, pp 5-22
- CAPELLO R. (2000) « The city network Paradigm : measuring urban network externalities » *Urban Studies*, vol 37 n°11, pp 1925-1945
- CARLUER F. (2006) « réseaux d'entreprises et dynamiques territoriales : une analyse stratégique » *Géographie, Economie, Société*, n°8, pp 193-214
- CASTELLS M. (2001), *La société en réseaux*, nouvelle édition- Paris : Editions Fayard. 671 pages.
- CATIN M. (2007) Villes et urbanisation au Maroc in LEONARD M. « *La ville méditerranéenne entre imaginaire et réalité* »s Actes du colloque international, Palais Neptune à Toulon, 14-15 septembre 2006, Paris, Champion, coll. Babeliana
- CATIN M. et VAN HUFFLE C. (2004) « L'impact de l'ouverture économique sur la concentration spatiale dans les pays en développement » *Revue région et développement* n°20-2004. pp 123-157
- CATTAN N., PUMAIN D., ROZENBLAT C. et SAINT-JULIEN T, (1994) *Le système de villes européennes*, Paris : Anthropos, Collection villes, 201 pages.
- CECCHINI L. (2002) « *les déterminants des IDE dans les pays du bassin méditerranéens* » Communication présentée lors de la première université de printemps des économies méditerranéennes et du monde arabe à Tanger.
- CHARFI F. DOMEQ J.P et ROUX B. (2003) « *Opportunités et difficultés de l'intégration agricole euro-méditerranéenne* » Séminaire EMMA-RINOS, Analyse comparatiste des processus d'intégration régionale Nord-Sud, paris 26-27 Mai 2003
- CHASTAGNERET G. (1997) « L'industrie en Méditerranée : une histoire en construction ». *Revue géographique des pays méditerranéens*. Tome 87, n° 3-4, p 5-12.
- CHEVALLIER A. et ÜNAL-KENSECI D. (2001) *La productivité des industries méditerranéennes*. CEPII : working paper. 69 pages. <http://www.cepii.fr>
- CHEVASSUS-LOZZA E. et GALLIANO D. (2001) « les déterminants de la compétitivité des firmes agro-alimentaires » *Cahiers d'économie et de sociologie rurales* n°58, pp 194-222.
- CHEVASSUS-LOZZA E., JACQUET F., PERSILLET V., TOZANLI S. et HAREL M. (2007) « Impact d'une libéralisation du commerce agricole entre l'Union européenne et la Turquie » *Notes et Etudes Economiques*. n°28, pp 75-102.
- CHOHIN-KUPER A. ET DOUKKALI,M.R (2006) « *L'agriculture irriguée du Maghreb face aux évolutions des marchés agroalimentaires : enseignements de la filière pomme au Maroc* » Actes du Séminaire Wademed, Cahors, France, 6-7 novembre 2006
- CHRISTALLER W. (1933) *Die Zentralen Orte in Suddeutschland*, Iéna ; traduit par C.W. BASKIN, 1966, *Central places in Southern Germany*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- CLAVAL P. (2000) « Réflexions sur la centralité » *Cahiers de Géographie du Québec* Vol 44, n°123, pp 285-301
- CNUCED (2000) *Rapport sur l'investissement dans le monde ; les fusions et acquisitions internationales*. ONU : New York et Genève. 54 pages.
- CNUCED (2003) *Rapport sur l'investissement dans le monde ; les politiques d'IED et le développement : perspectives nationales et internationales*. ONU : New York et Genève .48 pages.
- CNUCED (2004) *Rapport sur l'investissement dans le monde ; la montée en puissance du secteur des services*. ONU : New York et Genève. 60 pages.

- CNUCED (2005) *World Investment Report : TNCs and the Internationalization of R&D*. ONU : New York et Genève. 366 pages
- CNUCED (2006) *World Investment Report : FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. ONU : New York et Genève. 372 pages
- CNUCED (2007) *World Investment Report : Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. ONU : New York et Genève. 323 pages.
- CNUCED (2008) *World Investment Report : Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge*. ONU : New York et Genève. 411 pages.
- CNUCED (2009) *World Investment Report : Transnational corporations, agricultural productions and development*. ONU : New York et Genève. 313 pages
- COASE R.H. (1937) « The nature of the firm » *Economica* vol 4 n°16, pp 386-405.
- COE M.N., HESS M. YEUNG H.W.C, DICKEN P. et HENDERSON J. (2003) « *Globalizing regional development : a global production networks perspective* », University of Manchester : Geography Working Paper. <http://www.sed.manchester.ac.uk/> p 468-484
- COHENDET P., ZIMMERMANN J-B et KIRMAN A. (2003) « Emergence, Formation et dynamique des réseaux. Modèles de la morphogenèse » *Revue d'Economie industrielle*, Vol 103 n°1, pp 15-42
- COLLETIS G. , GILLY J.P., LEROUX I., PERRAT J., RYCHEN F. et ZIMMERMANN J.B. (1999) « Construction territoriale et dynamiques productives ». *Sciences de la société*, n° 48.
- COLLETIS G. (2007) « *Développement local, proximités et rencontres productives. Le cas des dynamiques de développement de la région toulousaine* » XLIIIème colloque de l'ASRDLF. Grenoble-chambéry, Juillet 2007.
- COLLETIS-WAHL H.-K. (2002) « Latence et spécification des facteurs de production, quel rôle dans le développement régional? », *Revue canadienne de science régionale*, numéro spécial, vol. 25-1, pp. 103-116.
- COLLETIS G., PECQUEUR B. (1993) « Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles logiques productives ? », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3, pp. 490-507.
- COLOMBANI P (Dir.) (2002) « *Le commerce mondial au 21^{ème} siècle, scénarios pour l'union européenne* » Rapport réalisé pour la Commission européenne, Paris, Ifri, 376 pages. <http://www.ifri.org/>
- COMIN M.N. (2009) « Réseaux de villes et réseaux d'innovation en Europe : structuration du système des villes européennes par les réseaux de recherche sur les technologies convergentes » Université Paris 1 : Thèse de doctorat. 722 pages.
- CONNELLY B.L, HOSKISSON R.E, TOHANYI L. et CERTO T. (2010) « Ownership as a form of corporate gouvernance » *Journal of Management Studies*, Vol 47, n°8, pp 1561-1589
- CONTRACTOR N, WASSERMAN S & FAUST K. (2006) « Testing multitheoretical, multilevel hypotheses about organizational networks : an analytic framework and emperical example », *Academy of managment review*, Vol 31.No3. 681-703.
- COOK K. (1977) « Exchange and power in networks of interorganizational relations. » *The sociological Quarterly*, n°18, pp 62-82
- COQUET B., DANIEL J.M. & FOURMANN E. (1993) « L'Europe et l'Afrique : flux et reflux ». *Politique africaine*. N°49. P 6-30
- COURLET C., PECQUEUR B. et SOULAGE B (1993) « Industrie et dynamiques de territoires » *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, pp.7-21
- COURTOT R. (2001) « *Huertas et marchés des fruits et légumes dans le bassin méditerranéen* » in : MORINAUX V. (eds) (2001) *La Méditerranée*, Paris : Editions du temps, 400 pages. p 151-160.
- CROZET M., MAYER T. & MUCCHIELLI J-L. (2004) « How do firms agglomerate ? A study of FDI in France » . *Regional Science of Urban Economics*, 34, p 27-54.
- CROZIER M. & FRIEDBERG E. (1977) *L'acteur et le système*, Paris : Editions du Seuil. 436 pages.

- CUENCA C. (2001) « Développement urbain et intégration régionale en Méditerranée » Working paper-Aix-Marseille III. CEFI.CNRS UMR 3126.
- CUENCA A. et KAMAL A. (2006) « Hiérarchie urbaine, distribution rang-taille et développement régional au Maroc ». Communication présentée au Colloque EMMA, Istanbul, mai 2006. 9 pages. <http://lead.univ-tln.fr/>
- CUEVAS R. (2004) « Food engineering, quality and competitiveness in Small food industry systems », *FAO agricultural services bulletin*, n°156, 81 pages.
- D'IRIBARNE P. (1989) *La logique de l'honneur*, Paris : Seuil. 279 pages
- D'IRIBARNE P. (2005) « Analyse stratégique et culture : un nécessaire retour aux sources ». *Revue française de sociologie*, vol 46, n°1. pp 151-170
- DAGUZAN J-F. (2002) *Les Etats-Unis et la Méditerranée*. Paris : Edition Publisud. 179 pages. Collection STRADEMED.
- DANG NGUYEN G. & VICENTE J. (2003) « Réseaux métropolitains, formes locales d'organisation et ancrage de l'activité économique ». *Géographie Economie et Sociétés* .n°5. vol 3-4. pp 287-310.
- DAUDRIX N. & LACOSTE J. (2002) La stratégie de Nestlé à l'Orée du XXI^{ème} siècle.
- DARBAS M., GOARRE G., LASERRE L. & SIOUNATH S. (2003), *Nestlé : Etude de cas*. Mémoire de Maîtrise en AES. 13 pages
- DAVIET S. (2001) « Mondialisation et ancrage territorial chez ST Microelectronics ». *Revue Rives*. http://rives.revues.org/document_16.html.
- DEGENNE A. et FORSE M. (2004) *Les réseaux sociaux*. Paris : Armand Colin. 294 pages
- DEMATTEIS G. (1994) « Global networks, local cities, » *Flux* Vol 10, n°15, p 17-23
- DEPREST F. (2002) « L'invention géographique de la Méditerranée » *Espace géographique* n°31, pp 73-92
- DERYCKE P-H. (1993). Théories des réseaux de villes. In Salles alain . *Les villes lieux d'Europe*. Paris : Editions de L'Aube. 198 pages. DATAR
- DICKEN P. (1992) *Global Shift : The internationalisation of economic activity*. Londres : Paul Chapman Publishing. 492 pages.
- DICKEN P. KELLY P-F. OLDS K. et YEUNG H. (2001) « Chains and networks, territories and scales : towards a relational framework for analyzing the global economy » *Global networks* 1, 2 (2001). pp 89-112
- DICKEN P. et MALMBERG A. (2001) « Firms in territories : a relational perspective ». *Economic geography*, vol 77, n° 4. P 345-363.
- DIDELON C. GRASLAND C. et RICHARD Y. (2008), *Atlas de l'Europe dans le monde*. Paris : La documentation française. Collection « dynamiques des territoires », 260 pages
- DOGRUEL F. (2001) « La portée et les limites de la filière lait en Turquie : une étude dans le cadre de la mondialisation » *Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches*, n° 32, pp 159-170
- DOLLFUS O. (1994), *L'espace Monde*, Paris : Economica, 111 pages. Collection Géo poche.
- DOLLFUS O. (1995 a) *Le système Monde : livre 2 ; Tome 1 de la Géographie Universelle*. Montpellier : GIP RECLUS.
- DOLLFUS O. (1995 b) « Mondialisation, compétitivités, territoires et marchés mondiaux » *L'Espace Géographique*. n°3. P 270-280.
- DOZ Y., SANTOS J. & WILLIAMSON P. (2001) *From global to metanational: how companies win in the knowledge economy*, Boston: Harvard business school press, 258 p.
- DREE (2002) *Les investissements directs étrangers en méditerranée*. Fiche de synthèse. <http://www.ubifrance.fr/>
- DREE (2004) *L'investissement direct étranger en Grèce en 2003 : positionnement stratégique et environnement*. Fiche de synthèse. <http://www.ubifrance.fr/>
- DREVET F. (juin 2000), *les perspectives de l'élargissement et l'aménagement du territoire dans l'espace euro-méditerranéen*. pp74-79. In *territoires 2020*. N°1.103 pages.

- DUNNING J.H. (2002). *Regions, globalization, and the knowledge-based economy*. Oxford University Press, 520 pages
- DUPUY C. et GILLY JP. (1992) « *Dynamique industrielle, dynamique territoriale et stratégie de groupes* ». Actes du Colloque « Industrie et territoire : les systèmes productifs localisés », IREP-D, Grenoble, 21-22 octobre 1992.
- DUPUY C. et TORRE A. (2004) *Confiance et proximité*, in Pecqueur B. et Zimmermann J.B. (eds), 2004, *Economie de Proximités*, Hermès, Paris
- DURAND D. (1979) *La systémique*. Paris : PUF, 126 pages. *Que sais-je ?*
- DURANTON G. et PUGA D. (2005) « From sectoral to functional urban specialisation » *Journal of Urban Economics*, vol 57, pp 343–370
- EL HERELLI A. (2007) « *Les réseaux d'entreprises : conditions de formation et typologie* » XVI ème Conférence Internationale de Management Stratégique. Montréal, 6-9 juin 2007. 28 pages.
- EL KADI G. (2001) *Etude sub-régionale : le cas de l'Egypte et de la Libye*.
- ESCALLIER R. (2002) « Métropoles et globalisation dans le monde arabe et méditerranéen : état, enjeux et perspectives » *Cahiers de la Méditerranée*. Vol 64.
- ESCALLIER R. (2003) « Le cosmopolitisme méditerranéen : réflexions et interrogations » *Cahiers de la Méditerranée*. Vol 63
- EUROSTAT (2007) *L'Europe en chiffres*, Annuaire Eurostat 2006-2007, Eurydice. 373 pages.
- EUROSTAT (2008) « NACE rév. 2 : Nomenclature statistique des activités économiques dans la communauté européenne » *Eurostat : Methodologies and Working Papers*. Luxembourg, Office des Publications officielles des Communautés européennes. 370 pages. <http://ec.europa.eu/eurostat>
- EVERETT M.G & BORGATTI P.S (1999) « Peripheries of cohesive subsets » *Social Networks* n°21, pp 397-407
- FABRE T. (2000) « Un partenariat en quête de sens » *Géococonfluences Méditerranée*, n°35. pp 81-90
- FAO (2009) *Agricultural Outlook 2009-2018*, Rome : FAO, www.agri-outlook.org/dataoecd/2/31/43040036.pdf, 95 pages
- FARNEL F. (2000) *Le lobbying*, Paris : Les Editions de l'Organisation. 33 pages.
- FEMISE (2000) *Méditerranée : vingt ans pour réussir*, Paris : Economica, 415 pages.
- FEMISE (2003) *L'impact de l'élargissement de l'UE sur les partenaires méditerranéens*.
- FEMISE (2004), *Rapport annuel du FEMISE 2004 sur le partenariat euro-méditerranéen*. <http://www.femise.org>.
- FERRARY M. et DIBAGGIO L. (2003) « Communautés de pratique et réseaux sociaux dans la dynamique de fonctionnement des clusters de hautes technologies » *Revue d'économie industrielle*, Vol 103, n°1, pp 111-130
- FIGLIO D. & BLONINGEN A. (2000) « The effects of foreign direct investment on local communities ». *Journal of Urban Economics*, Vol 48. P 338-363.
- FISCHER C.S (1982) « To dwell among friends : Personal networks in town and city ». Chicago : University of Chicago Press, 459 pages.
- FLAM H. & HELPMAN E. (1987) « Vertical product differentiation and north south trade » *The American Economic Review*, Vol 77. N° 5. Pp 810-822.
- FOCI (2011) *Future Orientation of Cities ESPON Union européenne*
http://www.espon.eu/main/Menu_Projects/Menu_AppliedResearch/foci.html
- FRANCFORT I. OSTY F. SAINSAULIEU R. UHALDE M. (1995) *Les mondes sociaux de l'entreprise*. Paris : Desclée de Brouwer. 612 pages.
- FREEMAN C. (1987), *Technology and Economic Performance: Lessons from Japan*, London. Hollanders H. and Weel Bas ter (1999), *Technology, knowledge spillovers and changes in skill structure*, Maastrich Economic Research Institute on Innovation and Technology, Maastricht University.

- FREEMAN L.C (1977) « A set of measures of centrality based on betweenness » *Sociometry* n°40, pp 35-41
- FREEMAN L.C (1979) « Centrality in social networks : conceptual clarification. » *Social Networks* n°1, pp 215-239
- FREEMAN L.C (2010) *The development of social network analysis : a study in the sociology of science*. Vancouver : Empirical Press. 205 pages
- FRIEDMANN J. (1986) « the world city hypothesis » *Development and Change* n° 17. Pp 69-83
- FRIMOUSSE S. (2007) « Vers une gestion méditerranéenne des émotions et des relations humaines » *Revue internationale sur le travail et la société*, Vol 5, n°1, pp 62-79
- FROELICHER T. (2000) « La dynamique de l'organisation relationnelle : conventions et réseaux sociaux au regard de l'chevêtrement des modes de coordination » *Finance Contrôle Stratégie*, Vol 3, n°2, pp 113-143
- FUJITA M. & ISHII R. (1991) « Local behavior and spatial organization of multinationals firms : a comparative study of japanese, korean, and U.S electronics firms » . *Thirty eight north american regional science associated meetings in New Orleans*. 85 pages.
- FUJITA M., KRUGMAN P. & MORI T (1999) « On the evolution of hierarchical urban systems ». *European Economic Review*. n°43. p 209-251.
- FUJITA M. et THISSE J-F. (2001) « Agglomération et marché » *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n°58-59, pp 11-57
- GARNIER J. (2004) « Proximités lourdes, proximités légères : une trajectoire de l'appareil productif dans l'aire métropolitaine marseillaise ». Working Paper. LEST/UMR 6023. (Aix-Marseille)
- GAROFOLI G. (1993) « Economic development, organization of production and territory » *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, Vol 2, pp 22-37
- GASTAUT Y. (2001) « Relations interculturelles dans les villes du Maghreb colonial : peut-on parler de solidarités ? » *Cahiers de la Méditerranée*, vol 63.
- GASTNER M.T. & NEWMAN M.E.J. (2006) « The spatial structure of networks ». *The European Physical Journal B*. n° 49. p 247-252
- GAUTIER B. (2007,a) « Une approche systémique du développement des territoires méditerranéens par les firmes multinationales du secteur agro-alimentaire: L'exemple de la ville d'El Jadida au Maroc » Colloque de l'ASRDLF, Grenoble, Juillet 2007
- GAUTIER B. (2007,b) « Integration of the Moroccan cities by the multinational firms of agro-alimentary sector'' Colloque de l'UGI, Canton, Aout 2007
- GEREFFI G.(1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI G., KORZENIEWICZ M. (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Praeger, pp.95-122
- GEREFFI G. (1996) « Commodity chains and regional divisions of labor in East Asia ». *Journal of Asian Business*, Vol 12 (1), pp.75-112.
- GEREFFI G. (2001) « Beyond the producer-driven/ Buyer-driven dichotomy : The evolution of global value chains in the internet area ». *IDS Bulletin*, Vol 32, n°3, pp 30-40
- GEREFFI G., HUMPHREY J. et STURGEON T. (2005) « The governance of global value chains » Review of international political economy n°12 Vol 1, pp 78-104
- GHERSI G. RASTOIN J.L & TOZANLI S. (2003) « L'émergence du capitalisme agroalimentaire dans les pays méditerranéens ». Marseille : *Communication à la Conférence du FEMISE*. 15 pages
- GHOSHAL S. et BARTLETT C.A. (1990) « The multinational corporation as an interorganizational network » *Academy of management review*, Vol 15, n°4. pp 603-625
- GHOSHAL S. & NOHRIA N. (1989) « Internal differenciation within multinational corporations » *Strategic Management Journal*. Vol 10, n°4. Pp 323-337
- GIDDENS A. (1985) *La constitution de la société* Paris : PUF, 474 pages. 1^{ère} Edition Quadrige 2005.

- GIRAUD P-N. (1995) Délocalisations, emplois et inégalités. In CORDELLIER S. et DIDOT B., *L'état du monde, annuaire économique et géopolitique mondial* Editions La Découverte. 1995. CERNA Centre d'économie industrielle Ecole nationale Supérieure des Mines de Paris. 7 pages.
- GOLDBERG R.A (2005) « Nestlé Milk District Model : Economic Development for a value chain and improved nutrition » *Harvard Business School case 2005*, pp 90-108 <http://wcfcg.net>
- GÖRG H. & STROBL E. (2002) « Multinational companies and indigenous development : An Empirical Analysis ». *European Economic Review*. n°46. p 1305-1322.
- GÖRG H. & STROBL E. (2003) « « Footloose » multinationals ? » *Center for Economic Policy Research*.
Urna
- GRABHER G. (2006) « Trading routes, bypassées, and risky intersections : mapping the travel of 'networks' between economic sociology and economic geography » *Progress in Human geography*, Vol 30 n°2. pp 163-199
- GRANOVETTER M. (1985) « Economic action and social structure : the problem of embeddedness » *American Journal of sociology* Vol 91, Issue 3. p 481-510
- GRANOVETTER M. (2005) « The impact of social structure on economic outcomes » *Journal of economic perspectives*, vol 19 n°1. pp 33-50
- GROSSETTI M. et BES M-P (2003) « Dynamique des réseaux et des cercles. Encastres et découplages » *Revue d'économie industrielle*, Vol 103, n°1, pp 43-58
- GROSSETTI M. (2004) « Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux » *Géographie Economie Société* Vol 6, n°2, pp 163-177
- GUIMERA R., MOSSA S., TURTSCHI I. et AMARA L.A.N. (2005) « the worldwide air transportation network : Anomalous centrality, community structure, and cities's global roles » *PNAS*, Vol 102, n°22, pp 7794-7799
- GULATI R., NOHRIA N. & ZAHEER A. (2000) « Strategic networks » *Strategic Management Journal*. Vol 21, pp 203-215
- HAMIMAZ R. (2002) « Les modes d'organisation de la filière lait à travers les stratégies d'acteurs ». *Working paper* : http://par.iamm.fr/ressources/recherche/champ2/CLASSIF/MAROC/LAIT/HAMIMAZ/HAMIM_1.pdf
- HANSEN W.L. et MITCHELL N.J. (2001). « Globalization or National Capitalism : Large Firms, National Strategies and Political Activities ». *Business and politics*, Vol 3 (1), pp 5-19.
- HASSANINYA J., PADILLA M. et TOZANLI S. (2007) *Lait et produits laitiers en Méditerranée : Des filières en pleine restructuration*, Paris : Kartala Editions, 377 pages
- HATEM F. (2005) *Le secteur agro-alimentaire dans la région euro-méditerranéenne*. Notes et études ANIMA n°15, novembre 2005. 126 pages.
- HATEM F. coord. (2006) « Les investissements directs étrangers en transport dans la région MEDA ». Notes et Etudes ANIMA n°18, Septembre 2006.
- HEAD K. et MAYER T. (2002) « Illusory Border Effects : Distance mismeasurement inflates estimates of home bias in trade », *CEPII Working Paper 2002-01*
- HENDERSON J. DICKEN P. HESS M. COE N. et YEUNG H. (2002) « Global production networks and the analysis of economic development » *Review of International Political Economy* 9 :3. pp 436-464
- HERVIEU B. (2006) « L'agriculture est un secteur stratégique en Méditerranée », *Notes d'analyse du CIHEAM*, n°18-Dec 2006, 8 pages.
- HIBOU B. (2003) « Le partenariat en réanimation bureaucratique ». *Critique Internationale*, n°18. pp 118-128
- HIBOU B. (2006) « Domination and control in Tunisia : economic levers for the exercise of authoritarian power » *Review of African political economy*, vol 33 n°108, pp 185-206
- HIBOU B. et MARTINEZ L. (1998) « Le partenariat euro-maghrébin : un mariage blanc ? » *Les Etudes du CERI*, n°47, 39 pages

- HOLMSTRÖM B. ROBERTS J. (1998) « the boundaries of the firm revisited » *The Journal of Economic Perspectives*, Vol 12 n°4, pp 73-94
- HOOVER E.M (1936) « The measurement of industrial localization » *The Review of Economics and Statistics*, Vol 18, n°4, pp.162-171
- HOSSEINI H. (2005) “An economic theory of FDI : A behavioral economics and historical approach”. *Journal of socio economics*, 34. p 528-541
- HUETZ DE LEMPS X. (2002) « *Les interactions complexes entre colonisations européennes et métropolisation* ». Cahiers de la Méditerranée, 2002 vol 64.
- HUGON P. (1988) « Les stratégies d'industrialisation dans les pays en développement » *Revue Tiers Monde*, T 29, n°115, pp 666-693
- HULBERT J.M., BRANDT W.K. et RICHERS R. (1980) « Marketing Planning in the Multinational Subsidiary : Practices and Problems » *The Journal of Marketing*, Vol 44, n°3, pp 7-15
- HUMPHREY J. et SCHMITZ H (2002) « How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters ? » *Regional studies* 36-9, pp 1017-1027
- IRWIN M.D & HUGHES H.L (1992) « Centrality and the structure of urban interaction : Measures, Concepts and Applications » *Social Forces* vol 71 (1) pp 17-51.
- JARILLO J-C. (1988) « On strategic networks » *Strategic management journal*, vol 9 pp 31-41
- JASMIN E. (2003), *Nouvelle économie et firmes multinationales les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique*, Montréal : CEIM, 44 pages.
- JOSELIN D. & NICOT B. (2003) « Un modèle gravitaire géoéconomique des échanges commerciaux entre les pays de l'UE, les PECO et les PTM ». *Cybergeo : Revue européenne de géographie*, N°237, 13/03/2003
- KANSKY K. (1989) « Measures of network structures » *Flux*, Vol 5, pp 88-121
- KATEB K. (2003) « Population et organisation de l'espace en Algérie », *L'Espace Géographique*, n°32, Vol 4, pp 311-331
- KAYSER B. (1996) *Méditerranée : une géographie de la fracture*. Aix en provence : Edisud. 126 pages.
- KEBADJIAN G. (2004) « *Economie politique du régionalisme : le cas euroméditerranéen* » *Région et développement*, n°19 pp 151-184.
- KHAMASSI-EL EFRIT F., HASSAINYA. J. (2001) « Analyse de la compétitivité des entreprises et des produits agroalimentaires : pertinence et apports de l'approche filière » *Options Méditerranéennes Série B. Etudes et Recherches*, n° 32, pp 223-238
- KOENIG P-Y, MELANÇON G., BOHAN C. & GAUTIER B. (2007) « *Combining DagMaps and Sugiyama Layout for the Navigation of Hierarchical Data* » 11th International Conference Information Visualization, Zurich, 06/07/2007
- KOGUT B. (2000) « The network as knowledge : generative rules and the emergence of structure » *Strategic Management Journal*, Vol 21. Pp 405-425
- KOGUT B. & ZANDER U. (1996) « What firms do ? Coordination, Identity, and learning » *Organization Science*, Vol 7, n°5. Pp 502-518
- KRACKHARDT D. et BRASS D.J. (1994) « Intra-organizational networks : the micro side » In WASSERMAN S. et GALASKIEWICZ J. (1994) *Advances in social network analysis : Research in the social and behavioral sciences*. Thousand Oaks : Sage publications. 299 pages. pp 207-229
- KRUGMAN P. (1993) « First nature, second nature, and metropolitan location » *Journal of Regional science*. Vol 33 n°2, pp 129-144.
- LACOSTE Y. (2001) « La Méditerranée ». *Hérodote*. N° 103. 2001-4. p 3-39.
- LAKHAL S. MARTEL A. ORAL M. et MONTREUIL B. (1999) « Network companies and competitiveness : a framework analysis » *European Journal of Operational Research*, 118 ; pp 278-294
- LAZEGA E. (1998) *Réseaux sociaux et structures relationnelles*. PUF : Paris. 127 pages. *Que sais-je ?*

- LEMEILLEUR S., TOZANLI S., BENCHARIF A. (2009). « Dynamiques des acteurs dans les filières agricoles et alimentaires ». In: ABIS S., BLANC P., LERIN F. et al. (eds). Perspectives des politiques agricoles en Afrique du Nord. Paris (France): CIHEAM. *Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches*; n. 64 pp. 93-141
- LEVER F. et TUROK I. (1999) « Competitive cities : introduction to the review » . *Urban Studies*. n° 5-6, p 791-793.
- LEVY J. et LUSSAULT M. (2003) *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*. Paris : Éditions Belin. 1033 pages
- LINNEMANN H. (1966) « An econometric study of international trade flows » North Holland, Amsterdam.
- LORNE M. (2003) « La coopération transnationale dans le domaine de l'aménagement du territoire. L'exemple des programmes INTERREG sur la Méditerranée occidentale ». *Territoire 2020* .n°7.
- LUNDEVALL B-A. (ed.) (1992), *National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London.
- MAC CANN P. SHEFER D. (2005) « Agglomeration, economic geography and regional growth » 9 pages.
- MAC MICHAEL P. (2002) « La restructuration globale des systèmes agro-alimentaires » *Mondes en développement*, Tome 30-117. pp 45-53.
- MADEUF B.(1986) « Du paradoxe de l'auto-organisation : pour une nouvelle approche de l'économie mondiale », *Cahier du GEMDEV*, n°5, pp 39-63
- MALASSIS L. (1973) « Agriculture et développement méditerranéen », *CIHEAM-Options Méditerranéennes*, n°30, pp 73-83
- MALASSIS L. (1979) *Traité d'économie agroalimentaire : Tome I : Economie de la Production et de la Consommation*. Paris : Editions Cujas, 402 pages
- MALASSIS L. (1988) « Histoire de l'agriculture, histoire de l'alimentation, histoire générale » *Economie rurale*, Vol 184, n°1, pp 192-198
- MALORGIO G. (2005) « Industries, consommations et marchés alimentaires en Méditerranée ». *Notes d'analyses du CIHEAM n°2*, juin 2005. 20 pages
- MARCH J.G. (1978) « Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice » *The Bell Journal of Economics*, Vol 9, n°2, pp. 587-608
- MARGETIC C. (2005) « L'agro-alimentaire chez les géographes des campagnes en France au XXe siècle ». *Noréis*, n°197, 2005/4, p 37-53.
- MARKUSEN A. (1996) « Sticky places in slippery space : a typology of industrial districts » *Economic Geography*, vol 72, Issue 3, pp 293-313.
- MARKUSEN J R. VENABLES A J. (1999) « Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. » *European Economic Review*. n° 43. P 335-356.
- MARSHENAY M, CHABCHOUB KAMMOUM S et ELLOUZE KARRAY H. (2006) « Y a-t-il un entrepreneuriat méditerranéen ? » *Revue de gestion française*, 2006 n°166. P 101-122
- MARSHALL A. (1920) *Industry and Trade*. London : Macmillan
- MARSDEN P.V (1983) « Restricted access in networks and models of power » *American Journal of Sociology*, Vol 88 n°4. pp 686-716
- MAYER T. et MUCCHIELLI J-L (1999) « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales : une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe » *Economie et Statistiques*, Vol 326, n° 326-327, pp 159-176
- MEAD R. (1998) *International management : Cross-cultural dimensions*, Oxford : Blackwell
- MENDRAS H. (1997) *L'Europe des européens : sociologie de l'Europe Occidentale*. Paris : Gallimard : 417 pages. Collection Folio Actuel.

- MICHALET C.A (1986) « L'émergence de l'économie mondiale », *Cahier du GEMDEV* n°5, pp 23-38
- MICHALET C-A., (1999) *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Paris : Economica, 134 pages.
- MILLIOT E. (2005) « Stratégies d'internationalisation : une articulation des travaux de Porter et de Perlmutter » *Revue Management et Avenir*, n°3. Pp 43-60
- MIZRUCHI M. & POTTS. B. « Centrality and power revisited : actor success in group decision making » *Social Network* n°20, pp 353-387
- MONGE P. & CONTRACTOR N. (2003) *Theories of communication networks*. New York : Oxford University Press. 406 pages
- MONTANARI M. et PITTE J-R. (Dir.) (2009) *Les frontières alimentaires*. Paris : CNRS Editions. 346 pages
- MORICONI-EBRARD F. (1997) *Livret d'accompagnement du CD rom géopolis*.
- MORICONI EBRARD F. (2000) *De Babylone à Tokyo ; les grandes agglomérations du monde*. Paris : Geophrys. 344 pages.
- MORIN E. (1987) *Penser l'Europe*. Paris : Folio, 262 pages.
- MORIN E. (1998) « Penser la Méditerranée et méditerranéiser la pensée » *Autre Sud*, 1998 n°3, pp 108-124.
- MUCCHIELLI J-L., (1998), *Multinationales et Mondialisation*, Paris : Editions du Seuil, 373 p.
- NESTLE (2002) Implantation de Nestlé à El Jadida. (Prospectus).
- NESTLE (2004) Rapport de gestion 2003.
- NESTLE (2005) Rapport de gestion 2004.
- NEWMAN M.E.J (2005) « Power laws, Pareto Distribution and Zipf's law », *Contemporary Physics* 46 :5, pp 323-351
- NEWMAN M.E.J et GIRVAN M. (2004) « Finding and evaluating community structure in networks » *Physical Review E.*, Vol 69, Issue 2, 15 pages
- NOHRIA N. & GARCIA-PONT C. (1991) « Global strategic linkages and industry structure » *Strategic Management Journal* Vol 12, pp 105-124.
- OHLIN B.G (1933) *Interregional and International trade*. Cambridge : Harvard University Press.
- OMC (2004) *Rapport sur le Commerce Mondial 2004*. Paris : OMC. <http://www.wto.org/>
- OMC(2006) *Rapport sur le Commerce Mondial 2006*. Paris : OMC. <http://www.wto.org/>
- ORSONI J et PEREZ R (2006) « Le management méditerranéen : forme dépassée ou formule d'avenir ? » *Revue de gestion française*. 2006, n° 166, pp 95-103
- PAGES D. (2001) *Mobilités et aires métropolitaines des villes secondaires du delta du Nil*. Working paper.
- PALLOIX C.(1975) *L'Economie mondiale capitaliste et les firmes multinationales : tome 1*. Paris : Editions Maspéro. 196 pages
- PALMERO S. ROUX N et TEBOUL R. (2000) « Régionalisation et développement au sud et à l'est de la Méditerranée ». Communication au colloque GDRI-CNRS-EMMA/Université de Bari, 22-23 septembre 2000 «*Stratégies des agents économiques face à l'intégration euro-méditerranéenne* ». 25 pages
- PALPACUER F., PEREZ R, TOZANLI S. et BRABET J. (2002) « Les stratégies des grandes multinationales agro-alimentaires en Europe : vers un modèle de firme globale et centralisée ». Working paper : <http://www.cregu.univ-montp2.fr/actu/cd/Articles/article%20Palpacuer.pdf>
- PALPACUER F. et BALAS N. (2010) « Comment penser l'entreprise dans la mondialisation ? » *Revue française de gestion*. N°201. pp 88-102
- PANAGARIYA A. (2002) « EU preferential trade arrangement and developing countries » *The world economy*. Vol 25.p 1415-1432.

- PAPAYANNAKIS M. ((1973) « Le processus d'industrialisation en Méditerranée : quelques données et éléments de réflexion » *CIHEAM-Options méditerranéennes* n°18. pp 41-55
- PECQUEUR B. (1992) « *Territoire, territorialité et développement* ». Communication au colloque IREPD : « *Industries et territoires, les systèmes productifs localisés* ». Grenoble, 21-22 octobre 1992.
- PECQUEUR B. et ZIMMERMANN J.B.(2004) « Les fondements d'une économie de proximités » GREQAM : Document de travail n°02a26. 25 pages
- PERI G. URBAN D. (2005) « Catching up to foreign technology ? Evidence on the « Veblen-Gershenkron » effect of foreign investments » *Regional Science and urban economics*. Vol 36. p 72-98.
- PEREZ R. (1996, a) « Les stratégies des firmes multinationales alimentaires ». In Palloix Ch. Rizopoulos Y. (1997) *firmes et économie industrielle*. Paris : L'Harmattan. pp 147-163.
- PEREZ R. (1996,b) « Les stratégies des firmes multinationales alimentaires » *Economie rurale* n°231. pp 21-28
- PEREZ R. et PALPACUER F. (2002) « *Mutation des modes de gouvernance, dynamique de compétitivité et management stratégique des firmes : le cas des firmes multinationales alimentaires en Europe* ». Rapport final de synthèse : Commissariat général du Plan- Service des Etudes et de la Recherche Appel d'offres sur « gouvernement d'entreprises »- Décision n° 7/1999 du 09/08/99.
- PERLMUTTER H.V (1969) « The tortuous evolution of the multinational corporation » *Columbia Journal of World Business*, n°4, pp 9-18
- PERRAT J. et ZIMMERMANN J-B. (2003) « Stratégie des firmes et dynamiques territoriales » . In DUPUY C., BURMEISTER A., Dir, *Entreprises et territoires – Les nouveaux enjeux de la proximité*, Les Etudes de la Documentation Française, Economie, 2003. 24 pages.
- PERRIN J.C. (1991) « Réseaux d'innovation. Milieux innovateurs. Développement territorial ». *Revue d'économie régionale et urbaine*, N°14, Vol 3-4. Pp 343-374
- PIMBERT M., THOMPSON J., VORLEY M.T., FOX T., KANJI N, et TACOLI C. (2001) « Global restructuring of agri-Food systems and livelihoods » *Gatkeepers series* n°100
- PLET F. (1990) « Stratégies territoriales : valeurs et usages dans les recherches rurales et agroalimentaires de STRATES » *Strates* n°5, pp 6.
- PLET F. GROS Z. et GYURO KONKOKLYNE E. (1994) « Vitiviniculture et situations politique : le Tokaj » *Mappemonde* n°3, pp5-11
- PNUD, (2004) Plan bleu : <http://www.unepmap.org>.
- PODOLNY J. & PAGE K. (1998) « Network forms of organization » *Annual review of sociology* n°24, pp 57-76
- PORTER M.E. (1986) « *L'avantage concurrentiel : comment devancer ses concurrents et maintenir son avance* » Paris : InterEditions, 647 pages.
- PORTER M. E. (1995) "The Competitive Advantage of the Inner City." *Harvard Business Review* 73, n°3, 17 pages
- PORTER M.E. (1998) « Cluster and the new economics of competition » *Harvard Business Review*. p 77-90.
- POWELL W.W (1990) « Neither market nor hierarchy : networks forms of organization » *Research in Organizational Behavior* Vol 12, pp 295-336.
- PORTER M. E. (2003) « The Economic Performance of Regions » *Regional Studies*, n° 37, pp 549-578
- PRAGER J-C et THISSE J-F. (2009) « Les enjeux géographiques du développement économique », Agence Française pour le Développement : Paris, 141 pages. <http://www.afd.fr>
- PRAHALAD C.K. et DOZ Y.L (1987) *The Multinational Mission: Balancing Local Demands and Global Vision*. New York : Free Press, 281 pages
- PUMAIN D. (1982) *La Dynamique des villes*, Paris : Economica, 191 pages.

- PUMAIN D. (2010) « Lois d'échelle et mesure d'inégalités en géographie » *Revue européenne des sciences sociales*, XLV-138, pp 55-65 . <http://ress.revues.org/193>
- PUMAIN D., SANDERS L. et SAINT JULIEN T. (1989) *Villes et auto-organisation*. Paris : Economica
- PUMAIN D. (1994) « La modélisation des réseaux urbains » Working Paper : <http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/00/05/17/PDF/Later.pdf>
- PUMAIN D. (2006) « Villes et systèmes de villes dans l'économie », *Revue d'économie financière*, n°86, pp 29-46
- PUMAIN D. (ed) (2006) *Hierarchy in natural and social sciences*, Dordrecht : Springer Verlag, 243 pages.
- PUMAIN D. et GUERIN-PACE F. (1990) « 150 ans de croissance urbaine », *Economie et statistiques*, n°230, pp 5-16
- PUMAIN, D., PAULUS F., VACCHIANI-MARCUZZO C. (2006), «An evolutionary theory for interpreting urban scaling laws», *Cybergeo : Revue européenne de géographie*, n° 343, 5 juillet.
- PUMAIN D. SANDERS L. SAINT-JULIEN T. (1989) *Villes et auto-organisation*, Paris : Economica, 191 p.
- RADWAN S. et REIFFERS J-L. (2006) « Rapport du FEMISE 2006 sur le partenariat euro-méditerranéen ». 210 pages. <http://www.femise.org>
- RAFFESTIN C. (1980) *Pour une géographie du pouvoir*, Paris : Litec, 249 pages
- RAHAL A. et HAROUN T., *Mise à niveau et investissements directs étrangers dans les pays du Maghreb : réalités et perspectives*.
- RALLET A. et TORRE A. (1993) « Proximité et localisation » *Séminaire d'Economie Industrielle*, MATISSE, Paris I, 9 Janvier, <http://matisse.univ-paris1.fr/econo-indus.EI040109.pdf>.
- RASTOIN, J.L., GHERSI, G., PEREZ, R. et TOZANLI, S., (1998) « Structures, performances et stratégies des groupes agroalimentaires multinationaux, Agrodota 98 », GRAAL-M, CIHEAM/ENSA, Montpellier, 1998, 485 p.+ Annexes (CD-ROM)
- RASTOIN J-L (2000) « Une brève histoire de l'industrie alimentaire » *Economie Rurale*, n° 255-256. pp 61-71
- RASTOIN J-L. (2006) « Vers de nouveaux modèles d'organisation du système agroalimentaire ? Approches stratégiques », MSH Montpellier, Séminaire de recherche « Produits de terroir, filière qualité et développement », 22 juin 2006.
- RASTOIN J-L. (2007) « Pourquoi et comment l'Europe doit donner une priorité forte à l'agroalimentaire » *Economie rurale*, n°300, pp 89-93
- RASTOIN J-L. TOZANLI S. GHERSI G. (2003) « L'émergence du capitalisme agroalimentaire dans les pays méditerranéens » Conférence du FEMISE, Marseille, Décembre 2003
- RAVEYRE M -F. et SAGLIO J. (1984) « Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels », *Sociologie du travail*, n°2, 1984. pp157-176
- REDJIMI M. (2000) « Logiques économiques et spatiales des réseaux sociaux face aux stratégies étatiques : le cas de la aila en Algérie », *NETCOM*, Vol 15, n°1-2, pp 155-163
- REGNAULT H. (2005) « Libre échange nord-sud et typologie des formes d'internationalisation des économies » *Région et Développement*, n°22-200, pp 20-38
- REICHARDT J. et BORNHOLDT S. (2006) « Statistical mechanics of cimmunity detection » *Physical Review E.*, Vol 74, Issue 1, 14 pages
- REYNAUD A. (1981) *Société, espace, justice*. Paris : PUF, 264 pages.
- RICHARDSON H.W (1973) *Regional Growth Theory*. London : Macmillan, 264 pages
- ROBINS G. PATTISON P. et WOOLCOCK J. (2005) « Small and Other Worlds: Global Network Structures from Local Processes » *American journal of sociology*, vol 110, n°4, pp 894-936
- RODMAN K.A. (2001). « *Sanctions beyond borders : multinational corporations and US economic statecraft* » Lanham, MD : Rowman & Littlefield Publishers.

- ROUSSEAU V. (2000) *Analogies et disparités du fait urbain au Maghreb*, Thèse de doctorat : Université de Provence-Aix-Marseille I, 388 pages.
- ROZENBLAT C. (1992) « Le réseau des entreprises multinationales dans le réseau des villes européennes ». Thèse de doctorat. 458 pages.
- ROZENBLAT C. (1993) « L'internationalisation des villes européennes par les réseaux d'entreprises multinationales ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*. 1998-2. pp 661-678.
- ROZENBLAT C. (1997) « L'efficacité des réseaux de villes pour le développement et la diffusion des entreprises multinationales ». *Flux* n°27/28. pp 40-58.
- ROZENBLAT C. (2004) *tissus de villes, réseaux et systèmes urbains en Europe*, rapport de synthèse, Habilitation à diriger des recherches en géographie , UPV Montpellier III, 191 pages.
- ROZENBLAT C., BOHAN C., GAUTIER B., AUBER D. et KOENIG P-Y. (2007) « *A multilevel approach through multinational firms : intra- and inter-urban approach* » Applications of social network analysis, ANSA 2007, 13-15 September 2007, University of Zurich
- ROZENBLAT C. CICILLE P. (2003), *Les villes européennes, analyse comparative*, Paris : la documentation française, 96 pages
- ROZENBLAT C. et GAUTIER B. (2007) « Les villes suisses dans la mondialisation : des effets de réseaux entre continents, Etat et régions » *Revue économique et sociale* : vol 65 n°4 ; pp 35-50.
- ROZENBLAT C. et MELANCON G. (2009) « A Small world perspective on urban systems » in BAVAUD F. et MAGER C. (2009) « *Handbook of theoretical and quantitative geography* ». FGSE workshop series 457 pages. pp 431-457
- ROZENBLAT C. et PUMAIN D. (2007) « Firm linkages, innovation and the evolution of urban systems ». In TAYLOR P.(Ed.) (2007) « *Cities and globalization : Practices, policies and theory* », Londres : Routledge, pp 130-156.
- RUGMAN A. et VERBEKE A. (2003) « *Regional and global strategies of multinational enterprises* » . Duke University JIBS and CIBER Conference on “Emerging Frontiers in International Business Research”, 6-9 March 2003
- SACHWALD F. (2001) « Les fusions-acquisitions : instruments de la destruction créatrice » IFRI-RAMSES 2001, pp 45-60
- SAIVES A-L. (2001) « De la localisation à la territorialisation de la compétitivité à base territoriale des firmes agroalimentaires en pays de la Loire » *Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*. Québec. 26 p.
- SAIVES A-L (2002) *Territoires et compétitivité de l'entreprise*, Paris : L'Harmattan. 492 pages.
- SANDERS L. (1988) *Système de villes et synergie*. Paris : Anthropos. 274 pages. Collection villes.
- SASSEN S. (1996) *La ville globale*, Paris : Descartes & Cie, 530 pages.
- SASSEN (2000) « Spatialities and temporalities of the Global : Elements for a Theorization » *Public Culture*, n°12, Vol 1, pp 215-232
- SAUVY A. (1987) *L'Europe submergée, Sud-Nord dans 30 ans*. Paris : Dunod, 279 pages.
- SCOTT A- J. (2001) *Les régions et l'économie mondiale*. Paris: L'Harmattan. 187 pages.
- SCOTT A-J et STORPER M. (2003) « Regions, globalization, development » *Regional Studies*, vol 37 6-7. pp 579-593
- SCOTT J. (1991) *Social network analysis : a Handbook*. London : Sage. 210 pages
- SONG S. ZHANG K H. (2002) « Urbanisation and city size distribution in China ». *Urban studies*. Vol 39. N°12. p 2317-2327.
- SHMID D. (2002) *le processus de Barcelone, une alternative à la PESC en Méditerranée ?*, colloque CERI « L'union européenne, acteur international ? », 20-21 juin 2002.
- STARK D. et VEDRES B. (2006) « *Social times spaces : network sequences and foreign investment in Hungary* » American Journal of sociology
- STURGEON T. (2003) « *Modular production networks : a new american model of organization*» IPC-MIT 02-003, Working Papers Series. 62 pages

- STURGEON T. (2008) « *From commodity chains to value chains : interdisciplinary theories building in the age of globalization* » IPC-MIT 08-001, Working Papers Series. 39 pages
- TANRIVERDI D. (2001) « *Impact de l'amont sur la fonction approvisionnement dans les chaînes de valeurs : le cas des grandes entreprises industrielles et du secteur informel dans la filière lait en Turquie* » CIHEAM-Mémoire de master of science, Novembre 2001, 131 pages.
- TAYLOR P.J. (2001). « Specification of the World City Network ». *Geographical analysis*, 33 (2), pp 181-194.
- TESSON F.(1997) « Les expériences françaises des réseaux de villes : des dynamiques pour de nouveaux territoires » *Flux*, Vol 13, n°27-28 ; pp 25-40
- THISSE (1997) « L'oubli de l'espace dans la pensée économique » *Région et Développement*, Vol 6.
- TOLLEY G. et CRIHFIELD J. (1987) « City size and place as policy issue » *Handbook of regional and urban economics*, Vol 2, pp 1285-1311
- TORRE A. (2000) « Economie de la proximité et activités agricoles et agro-alimentaires » *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp407-426
- TRAAG V.A et BRUGGEMAN J. (2009) « Community detection in networks with positive and negative links » *Physical Review E*. Vol 80, Issue 3, 6 pages
- UZZI B. (1997) « Social structure and competition in interfirm networks : the paradox of embeddedness » *Administrative science quarterly*, vol 42. pp 35-67
- VACCHIANI-MARCUZZO C. (2005) « Mondialisation et systèmes de villes : les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines » Thèse de doctorat, Université Paris 1, 360 p.
- VALADIER P. (2001) « La mondialisation et les cultures » *Etudes* 2001-11 n°395. pp 505-515.
- VAN DER BERG L. BRAUN E. VAN WINDEN W. (2001) « growth cluster in European Cities : an integral Approach » *Urban Studies* Vol 38, n°1, pp 185-205
- VAN HUFFLE C. (2001) « Investissements directs étrangers: problèmes et enjeux pour les pays du sud et de l'est de la Méditerranée », *Revue région et développement* n°13-2001 pp 195-216.
- VELTZ P. & ZARIFIAN P. (1993) « Vers de nouveaux modèles d'organisation ? » *Sociologie du travail*. 1993-1. P 1-25
- VELTZ (1998) « Globalisation et territorialisation des groupes industriels : rapport de synthèse » Paris, DATAR : <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/984001937/0000.pdf>, 45pages.
- VELTZ P. (2000) *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel*. Paris : PUF. 262p . troisième édition. Collection Economie en liberté.
- VERNON R. (1979) « the product cycle in a new international environment » *The Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Vol 41 n°4. pp 255-267.
- VEUGELERS R. et CASSIMAN B. (2004) « Foreign subsidiaries as a channel of international technology diffusion : Some direct firm level evidence from Belgium. » *European Economic Review*. n°48. p 445-476.
- VINANCHIARACHI J. (2005) « International comparison of national policies instruments and innovation systems for technology development » *Rapport de l'ONUDI* n° 741.19 pages
- VOLLE M. (1989) *Analyse des données*. Paris : Economica. 323 pages
- WALL R. (2010) « Netscape : Cities and Global Corporate Networks » *ERIM PhD Series in Research in Management*, n° 169. 226 pages
- WALLERSTEIN I. (1974) *The Modern World-System, vol. I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York/Londres : Academic Press.
- WALKER G., KOGUT B. & SHAN W. (1997) « Social capital, structural holes and the formation of an industry network » *Organization science*, Vol 8, n°2, pp 109-125

- WALTER J., LECHNER C. & KELLERMANS F.-W (2007) « Knowledge transfer between and within alliance partners : Private versus collective benefits of social capital. » *Journal of business research*, Vol 60. pp 698-710
- WANG J.Y et BLOMSTROM M. (1992) « Foreign investment and technology transfert : a simple model » *European Economic Review*, Vol 36, Issue 1, pp 137-155
- WASSERMAN S. et FAUST K. (1994) *Social Network Analysis : Methods and Applications*. New York : Cambridge University Press, 825 pages.
- WATTS D.J. et STROGATZ S.H. (1998) « collective dynamics of Small-world network » *Nature* n°33, pp 440-442
- WATTS D.J. (1999) « Networks, Dynamics, and the Small-World Phenomenon » *American Journal of Sociology*, vol 105 n°2, pp 493-527.
- WEATHERSPOON D.D. et REARDON T. (2003) « The rise of supermarkets in Africa : implications for agrifood and the rural poor » *Development Policy Review*, Vol 21, pp 333-355
- WEIMER J. et PAPE J-C. (1999) « A taxonomy of systems of corporate governance » *Corporate Governance : Theory Paper*, Vol 7, n°2, pp 152-166.
- WILLIAMSON O. (1967) « Hierarchical control and optimum firm size » *Journal of political economy*, Vol 75 n°2, pp 123-138
- WILLIAMSON O. (1985) « Asset specificity and economic organization » *International Journal of Industrial Organization*, n°3, Vol 4, pp 365-378
- WILLIAMSON O. (1991) « Economic Institutions : Spontaneous and Intentional Governance » *Journal of Law, Economic and Organization*, n°6, pp 159-187
- WORTH O. & MOORE P. (2009) *Globalization and the « New » semi-peripheries*. New York : Palgrave Macmillan. 271 pages
- ZAJAC E. et OLSEN C.P (1993) « From transaction cost to transactional value analysis : implications for the study of interorganizational strategies » *Journal of Management Studies*, 30 :1, pp 131-145.
- ZELLER C. (2000) « Rescaling power relations trade unions and corporate management in a globalising pharmaceutical industry : the case of the acquisition of Boehringer Mannheim by Hoffman-La Roche » *Environment and Planning A*, vol 32, pp 1545-1567
- ZELLER C. (2004), "North Atlantic innovative relations of Swiss pharmaceuticals and the proximities with regional biotech arenas", *Economic geography* 80 (1), p 83-111
- ZHENG, J., HARLAND C.M., JOHNSEN T., et LAMMING R.C. « Initial Conceptual Framework for Creation and Operation of Supply Networks » *14th Annual IMP Conference*, Turku, September 3-5, 1998.
- ZIMMERMANN J.B. (1995) « la problématique du nomadisme ou l'ancrage territorial des activités industrielles et technologiques » *G.R.E.Q.A.M.* 95c03, Université Aix-Marseille III.
- ZIMMERMANN J-B. (1998) « Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes – territoires ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*. 1998-2. P 211-230
- ZRIHEN ZAARI O. 1999-2004. *Rapport sur la politique industrielle dans une Europe élargie*. Parlement européen : Commission de l'industrie, du commerce extérieur, de la recherche et de l'énergie. 24 pages. 8 octobre

TABLE DES TABLEAUX

CHAPITRE 1

Tableau 1.1	<i>Indicateurs de développement des pays riverains de la Méditerranée en 2004</i>	15
Tableau 1.2	<i>L'intégration internationale des pays méditerranéens</i>	20
Tableau 1.3	<i>Taux d'évolution annuel moyen (en %) des stocks d'accueil d'investissements directs étrangers des pays riverains de 1990 à 2006</i>	45
Tableau 1.4	<i>Matrice des performances des IDE dans le bassin méditerranéen en 2006</i>	45

CHAPITRE 2

Tableau 2.1	<i>Typologie des systèmes productifs locaux de Michel Grossetti</i>	83
--------------------	---	-----------

CHAPITRE 3

Tableau 3.1	<i>Interactions multi-niveaux des champs internationaux et transnationaux</i>	107
Tableau 3.2	<i>Forces et faiblesses des systèmes agroalimentaires européens et méditerranéens</i>	115
Tableau 3.3	<i>Typologie des chaînes globales de valeur (Sturgeon, 2008)</i>	121
Tableau 3.4	<i>Economies de la proximité : ressources, jeux d'acteurs et intégration</i>	124

CHAPITRE 4

Encadré 4.1	<i>Définitions des différents périmètres des firmes multinationales</i>	141
Tableau 4.1	<i>Périmètres de consolidation et structures des réseaux de filiation</i>	142
Tableau 4.2	<i>Codes NACE retenus des activités agroalimentaires</i>	148
Tableau 4.3	<i>Part de localisation des maisons-mères et des filiales par continent en 2010 (en %)</i>	153
Tableau 4.4	<i>Chiffres d'affaires des 92 plus grandes firmes multinationales agroalimentaires en 2010 : Valeurs centrales</i>	162
Tableau 4.5	<i>Extrait du classement des firmes multinationales agroalimentaires selon leur chiffre d'affaires en 2009</i>	163
Tableau 4.6	<i>Chiffre d'affaires total des 92 groupes agrégés selon leurs secteurs spécifiques d'activité agro- alimentaire</i>	164
Tableau 4.7	<i>Extrait du classement des firmes multinationales agroalimentaires selon nombre de filiales qu'elles possèdent en 2010</i>	169
Tableau 4.8.a	<i>Explication du nombre de filiales des groupes : Analyses de Variance</i>	169
Tableau 4.8.b	<i>Valeurs centrales du nombre de filiales par groupe en fonction du continent d'origine de la maison-mère</i>	170

Tableau 4.9.a	<i>Explication de la centralité de degrés standardisée des maisons mères: Analyses de variance</i>	176
Tableau 4.9. b	<i>Valeurs centrales de la mesure de centralité OUT-degrés standardisée des maisons-mères selon leur origine géographique</i>	177
Tableau 4.10. a	<i>Explication de la connectivité des groupes : Analyses de variance</i>	180
Tableau 4.10. b	<i>Valeurs centrales de la connectivité selon l'origine continentale de la maison-mère</i>	180
Tableau 4.10. c	<i>Valeurs centrales de la connectivité selon le secteur d'activité principal du groupe</i>	180
Tableau 4.11	<i>Extraction des groupes agro-alimentaires du classement sur l'internationalisation des 100 premiers groupes selon la CNUCED, 2010</i>	185
Tableau 4.12	<i>Classement des 20 premiers groupes selon leurs indices Herfindahl</i>	187
Tableau 4.13	<i>Dimensions continentales des liens de filiation, en fonction de l'origine continentale du groupe ; en fonction de leur appartenance à l'oligopole agroalimentaire, en 2010</i>	190

CHAPITRE 5

Tableau 5.1	<i>Classement des villes selon leur attractivité dans les réseaux agroalimentaires en 2010 : mesure de degrés entrants</i>	203
Tableau 5.2	<i>Classement des villes selon leur pouvoir dans les réseaux agroalimentaires en 2010 : mesure de degrés sortants</i>	205
Tableau 5.3	<i>Le rapport entre l'indice de pouvoir et le continent d'appartenance de la ville en 2010</i>	209
Tableau 5.4	<i>Classement des villes selon leur centralité dans les réseaux agroalimentaires en 2010 selon la mesure de Betweenness Centrality</i>	211
Tableau 5.5	<i>Classement des villes selon leurs résidus de la régression de l'attractivité en fonction de la population en 2010</i>	216
Tableau 5.6	<i>Comparaison des groupes de villes selon la classification spinglass</i>	231
Tableau 5.7	<i>Tests de significativité des différences de tendances observées selon des régressions avec des variables muettes. Test secteurs économiques</i>	236
Tableau 5.8	<i>Tests de significativité des différentes tendances observées selon des régressions avec des variables muettes. Test origines continentales</i>	238
Tableau 5.9	<i>Tests de significativité des différences de tendances observées selon des régressions avec des variables muettes. Test localisation continentale</i>	242

CHAPITRE 6

Tableau 6.1	<i>Villes du sud et Est de la Méditerranée selon leur centralité dans les réseaux de firmes agroalimentaires en 2010</i>	246
Tableau 6.2	<i>Corrélations sur le réseau de filiation agrégé au niveau national</i>	252

TABLE DES FIGURES

CHAPITRE 1

Figure 1.1	<i>Le système économique euro-méditerranéen: Marchés et flux économiques</i>	27
Figure 1.2	<i>Typologie internationale de l'intégration économique : Reynaud A. (1981)</i>	31
Figure 1.3	<i>Evolution des stocks d'investissements directs étrangers par pays d'origine du Sud et de l'Est du bassin méditerranéen de 1990 à 2006 (millions de dollars)</i>	42
Figure 1.4	<i>Evolution des stocks d'investissements directs étrangers par pays d'origine des pays méditerranéens de l'UE de 1990 à 2006 (millions de dollars)</i>	42
Figure 1.5	<i>Evolution des stocks d'investissements directs étrangers entre 1990 et 2006 détenus par les états sud et orientaux du pourtour méditerranéen (millions de dollars)</i>	44
Figure 1.6	<i>Evolution des stocks d'investissements directs étrangers entre 1990 et 2006 détenus par les états méditerranéens membres de l'UE (millions de dollars)</i>	44
Figure 1.7	<i>Origine des investissements directs étrangers en Europe et en Méditerranée en 2004</i>	47

CHAPITRE 3

Figure 3.1	<i>Implantation de supermarchés au Maroc, 1991-2006</i>	104
Figure 3.2	<i>Les phases d'évolution de la chaîne globale de valeur agro-alimentaire, d'après Malassis (1979)</i>	110
Figure 3.3	<i>Typologie des réseaux des firmes multinationales selon Bartlett et Ghoshal, 1989</i>	119
Figure 3.4	<i>Trame d'analyse des gestionnaires pour le développement régional et les réseaux de production</i>	124

CHAPITRE 4

Figure 4.1	<i>Typologie des formes organisationnelles des réseaux de firmes multinationales</i>	138
Figure 4.2.a	<i>Sélection des 250 premières filiales agroalimentaires en fonction de leur chiffre d'affaires</i>	146
Figure 4.2.b	<i>Sélection des groupes agroalimentaires</i>	146
Figure 4.3	<i>Localisation des maisons mères des firmes agroalimentaires par</i>	152

pays : évolution de 1900 à 2010

Figure 4.4	<i>Relation entre la localisation des maisons-mères et des filiales par pays</i>	154
Figure 4.5	<i>Localisation des filiales des groupes agroalimentaires en 2010</i>	155
Figure 4.6.a	<i>Ecarts entre les maisons mères des 92 plus grandes firmes agroalimentaires observées et celles estimées d'après les PIB nationaux</i>	157
Figure 4.6.b	<i>Régression entre la localisation des maisons mères les PIB nationaux</i>	157
Figure 4.7.a	<i>Ecart entre la localisation des filiales des 92 plus grandes firmes agroalimentaires observée et celle estimée d'après les PIB nationaux</i>	158
Figure 4.7.b	<i>Régression entre la localisation des filiales et les PIB nationaux</i>	158
Figure 4.8	<i>Chiffre d'affaires des firmes agroalimentaires en 2010</i>	161
Figure 4.9	<i>Part des chiffres d'affaires des firmes agroalimentaires par continent en 2009</i>	161
Figure 4.10	<i>Classement des firmes en fonction de leur chiffre d'affaires en 2010</i>	163
Figure 4.11	<i>Secteur d'activité économique principal des maisons-mères par pays en fonction de leur code NACE</i>	166
Figure 4.12	<i>Relation entre le chiffre d'affaires et le nombre de filiales des groupes en 2010</i>	171
Figure 4.13	<i>Trois exemples de centralité standardisée de degrés</i>	175
Figure 4.14	<i>Trois exemples de connectivité</i>	179
Figure 4.15	<i>Densité et centralité des pouvoirs au sein des groupes selon le continent siège de la maison mere</i>	182
Figure 4.16	<i>Distribution des indices d'internationalisation Herfindahl-Hirschmann des groupes agroalimentaires</i>	187
Figure 4.17	<i>Fréquences des liens de filiation en fonction des distances kilométriques (distingué selon du continent d'origine de la maison-mère)</i>	191
Figure 4.18	<i>Analyse en composantes principales des modes de gouvernance des firmes multinationales agroalimentaires</i>	194

CHAPITRE 5

Figure 5.1	<i>Des réseaux de firmes agroalimentaires au réseau de villes</i>	198
Figure 5.2.a	<i>Attractivité des villes dans le réseau agroalimentaire en 2010, selon la mesure In-Degree</i>	202
Figure 5.2.b	<i>Attractivité des villes pour les filiales des firmes agroalimentaires en 2010</i>	202

Figure 5.3	<i>Comparaison intercontinentale des hiérarchies d'attractivité des villes en 2010, selon la mesure In- Degree</i>	204
Figure 5.4.a	<i>Pouvoir des villes dans le réseau agroalimentaire en 2010, selon la mesure Out-Degree</i>	206
Figure 5.4.b	<i>Pouvoir des villes dans le réseau agroalimentaire en 2010, selon la mesure Out-Degree.</i>	206
Figure 5.5	<i>Comparaison intercontinentale des hiérarchies de pouvoir des villes en 2010, selon la mesure Out- Degree.</i>	207
Figure 5.6	<i>Comparaison intercontinentale des rapports entre attractivité et pouvoir des villes en 2010</i>	208
Figure 5.7	<i>Pouvoir des villes dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010</i>	209
Figure 5.8.a	<i>Centralité des villes dans le réseau agroalimentaire en 2010, selon la mesure de Betweenness Centrality</i>	211
Figure 5.8.b	<i>Centralité des villes dans le réseau agroalimentaire en 2010, selon la mesure de Betweenness Centrality</i>	212
Figure 5.9	<i>Graphe des corrélations entre les métriques de réseau et les métriques de taille des villes</i>	213
Figure 5.10	<i>Relation entre le nombre de filiales agroalimentaires et la population des villes en 2010</i>	215
Figure 5.11	<i>Relation entre le nombre de filiales agroalimentaires par ville selon la population en 2010 : analyse des résidus</i>	216
Figure 5.12	<i>Relation entre le nombre la centralité et le degré des villes dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010</i>	218
Figure 5.13	<i>Ecart entre la centralité globale observée et celle estimée d'après la centralité locale des villes dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010</i>	218
Figure 5.14	<i>Classification en composantes principales des villes en fonction de leur taille et de leur centralité dans le réseau de firmes agroalimentaires en 2010</i>	221
Figure 5.15	<i>Résidus du test du Chi-Deux entre l'appartenance continentale de la ville et leur classe dans l'ACP</i>	222
Figure 5.16	<i>Indice de qualité de clustering : modularité pour les différents niveaux de découpages du réseau de villes avec l'algorithme Spinglass</i>	228
Figure 5.17.a	<i>Classification du réseau de villes des firmes agroalimentaires en 2010 selon l'algorithme de clustering Spinglass. 6 classes</i>	229
Figure 5.17.b	<i>Classification du réseau de villes des firmes agroalimentaires en 2010 selon l'algorithme de clustering Spinglass. 11 classes</i>	230

Figure 5.18	<i>Distribution de degrés au sein des groupes de villes selon la classification spinglass</i>	231
Figure 5.19	<i>Distribution des degrés dans les réseaux de villes en fonction du secteur d'activité principal de la maison-mère</i>	236
Figure 5.20	<i>Distribution des degrés dans les réseaux de villes en fonction du continent d'appartenance de la maison-mère</i>	239
Figure 5.21	<i>Distribution des degrés dans les réseaux de villes en fonction de l'appartenance continentale de la ville (découpage géographique)</i>	241

CHAPITRE 6

Figure 6.1	<i>Liaison des villes euro-méditerranéennes aux villes européennes</i>	246
Figure 6.2.a	<i>Réseaux mondiaux centrés sur les villes méditerranéennes</i>	247
Figure 6.2.b	<i>Réseaux mondiaux centrés sur les villes méditerranéennes</i>	248
Figure 6.3	<i>Réseau international des villes méditerranéennes</i>	251
Figure 6.4	<i>Réseau intra-régional sud-méditerranéen</i>	252

CHAPITRE 6

Figure 7.1	<i>Réseaux de production et de distribution des usines de transformation laitière d'El Jadida dans la région des Doukkalas au Maroc</i>	262
Figure 7.2	<i>Réseaux de filiation dans le secteur agroalimentaire du groupe ONA au Maroc</i>	263
Figure 7.3	<i>Réseaux de production et de distribution de Danone-Delice en Tunisie</i>	269
Figure 7.4	<i>Processus de fixation du prix du litre de lait dans la province de Balıkesir en Turquie</i>	272

TABLE DES MATIERES

Remerciements	I
Sommaire	III
Introduction	1
PARTIE 1 : Intégration des territoires méditerranéens et firmes multinationales du secteur agroalimentaire	9
Chapitre 1 Dimensions internationales d'intégration en Méditerranée	11
1.1 Les territoires méditerranéens dans les logiques internationales	12
1.1.1 Le mythe unitaire de Braudel	12
1.1.1.a Le milieu méditerranéen	13
1.1.1.b Une histoire méditerranéenne commune	13
1.1.2 La Méditerranée : un espace fragmenté	14
1.1.2.a Différentiel démographique	14
1.1.2.b Différentiels économiques	16
1.1.2.c Différentiels politiques	17
1.1.3 Les enjeux de l'intégration en Méditerranée	18
1.1.3.a Une meilleure intégration de la Méditerranée	18
1.1.3.b Quelles régionalisations pour l'intégration des territoires méditerranéens ?	19
1.2 Logiques internationales d'attractivité des investissements en Méditerranée : quelle intégration des pays méditerranéens par les réseaux économiques?	29
1.2.1 Quels facteurs d'attractivité nationaux en Méditerranée pour les firmes multinationales	33
1.2.1.a Production en Méditerranée	35
1.2.1.b Marchés nationaux méditerranéens	38
1.2.1.c Climat de l'investissement international en Méditerranée	39
1.2.2 Attractivité des pays méditerranéens	41
1.2.2.a Les pays investisseurs en Méditerranée	41
1.2.2.b Pays attractifs en Méditerranée	43
1.2.2.c Investissements croisés dans le bassin méditerranéen	47
1.2.3 Vers quels processus d'intégration Nord-Sud pour les pays méditerranéens ?	48
1.2.3.a Position économique internationale des pays méditerranéens pour les jeux transnationaux	49
1.2.3.b Logiques actuelles d'intégration internationale	50
1.2.3.c. Les projections internationales de l'intégration économique méditerranéenne	51
1.2.3.d L'importance de la filière agro-alimentaire dans le dispositif Centre-périphérie	53

Chapitre 2 : Dimensions transnationales d'intégration **55**

2.1 Gouvernance des firmes et le système économique	57
2.1.1 Fonctionnement en réseau de l'économie	59
2.1.1.a Premières formes d'internationalisation : la multi-localisation	59
2.1.1.b Une forme transitoire de l'internationalisation productive : apparition des stratégies verticales	60
2.1.1.c Vers la globalisation des activités	60
2.1.1.d Stratégies « méta-nationales » et émergence du réseau d'entreprises comme source d'avantages compétitifs	61
2.1.2 Les différentes définitions du réseau d'entreprises	62
2.1.2.a Tradition géographique vidalienne et évolution de la notion de filière	64
2.1.2.b Chaîne de valeur et avantages concurrentiels de la firme	64
2.1.2.c Chaîne globale de valeur reconnectée aux questions territoriales	65
2.2 Développement des territoires et gouvernance des firmes	67
2.2.1 Pays, régions et attractivité des territoires	69
2.2.2 Villes et agglomération des acteurs économiques	75
2.2.2.a Economies d'agglomération	75
2.2.2.b Du territoire ressource à l'ancrage des acteurs économiques par la territorialisation des activités	77
2.2.3 Des réseaux au système territorial: Intégration des territoires par les réseaux de firmes multinationales	84
2.2.3.a Réseau de villes et champ international : maillages territoriaux et places centrales	85
2.2.3.b Réseaux de villes et champ transnational : la localisation sélective des activités économiques	87
2.2.3.c Système de villes	88
2.2.3.d Villes en réseau et concurrence	90

Chapitre 3 : Logiques de développement internationales et logiques d'intégration transnationales : quelles « rencontres productives » firme-territoire en Méditerranée? **95**

3.1 Champ international et champ transnational pour le développement local	96
3.1.1 Intégration des villes méditerranéennes : l'organisation des firmes multinationales face aux héritages urbains méditerranéens	98
3.1.1.a Intégration et le développement des villes méditerranéennes dans un contexte post-colonial	99
3.1.1.b Intégration des villes méditerranéennes dans les logiques internationales des territoires	99
3.1.2 Développement local des territoires méditerranéens par les firmes multinationales du secteur agroalimentaire	101
3.1.2.a Concurrence internationale et dissociation du couple ville-campagne	102
3.1.2.b Organisation de marchés alimentaires réglementés face aux réseaux traditionnels	103
3.1.2.c Des processus de développement... sous protection nationale	104
3.1.3 Interactions internationales et transnationales pour la croissance socio-économique des territoires méditerranéens	106

3.2 Identification des éléments du système « gouvernance/système économique/territoires »	109
3.2.1 Caractéristiques du secteur agroalimentaire pour le développement des territoires méditerranéens	109
3.2.1.a L'approvisionnement	111
3.2.1.b La transformation	114
3.2.1.c La commercialisation	114
3.2.2 Gouvernance des firmes et développement des territoires	116
3.2.2.a Gouvernance de la firme : échelle organisationnelle	116
3.2.2.b Gouvernance de la filiale : niveau individuel	120
3.2.3 Facteurs territoriaux d'intégration et de développement	122
3.2.4 Intégration par les systèmes urbains	125
3.3 Pour l'étude du développement et de l'intégration des villes méditerranéennes par les entreprises multinationales agroalimentaires	128
3.3.1 Quelle attractivité des villes méditerranéennes dans les réseaux de firmes multinationales agroalimentaires?	129
3.3.2 Mesurer l'attractivité des villes méditerranéennes pour les réseaux d'entreprises multinationales	131
3.3.3 Evaluer le rôle des filières alimentaires transnationales dans l'instauration de nouveaux rapports villes-campagnes	132
3.3.4 Les villes comme berceau de l'émergence des partenariats publics/privés pour les filières agricoles	132
3.3.5 Approche multi-niveaux de l'intégration des villes méditerranéennes dans les réseaux des FMN d'agroalimentaire	134

Partie 2 : Intégration des villes selon les stratégies multi-niveaux des firmes multinationales **135**

Chapitre 4 : Stratégies transnationales des réseaux des firmes multinationales du secteur agroalimentaire **137**

4.1 Construction de la base de données sur les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires	140
4.1.1 Définitions entreprises, firmes, groupes, filiales	140
4.1.2 Evaluation des bases de données sur les réseaux de filiation	143
4.1.3 Construction de la base de données	145
4.2 Dimensions géographiques, économiques et sociales des systèmes de gouvernance du secteur agroalimentaire	150
4.2.1 Localisation des industries agroalimentaires	150
4.2.1.a Localisation des maisons mères et des filiales agroalimentaires	151
4.2.1.b Facteurs d'attractivité des localisations des FMN agroalimentaires : logiques de marché ?	156

4.2.2	Chiffre d'affaires des industries agroalimentaires	160
4.2.3	Activités des industries agroalimentaires	164
4.3	Gouvernance des firmes et formes d'organisation des réseaux agroalimentaires	168
4.3.1	Nombre de filiales	168
4.3.2	Centralisation des pouvoirs dans les groupes agroalimentaires	172
4.3.3	Connectivité des groupes agroalimentaires	177
4.3.4	Les comportements organisationnels des groupes agroalimentaires d'abord par l'appartenance continentale de la maison mère	182
4.4	Dimensions territoriales des modes de gouvernance	184
4.4.1	L'internationalisation des groupes	184
4.4.2	Organisation géographique des relations entre les filiales	189
4.5	Typologie des modes de gouvernance agroalimentaire pour l'intégration des territoires	193
Chapitre 5	Systèmes de villes selon les réseaux de firmes multinationales d'agroalimentaire	197
5.1	Villes centres et villes périphéries du système agroalimentaire	200
5.1.1	Les différentes mesures de centralité	200
5.1.1.a	Attractivité des villes dans le réseau des FMN d'agroalimentaire : In-Degree	201
5.1.1.b	Pouvoir des villes dans le réseau des FMN d'agroalimentaire : Out-Degree	205
5.1.1.c	Centralité d'intermédiation des villes dans le système agroalimentaire : Betweenness Centrality	210
5.1.2	Relations entre les mesures de centralité	212
5.1.2.a	Centralité des villes et population urbaine	214
5.1.2.b	Centralité globale et centralité locale	217
5.1.2.c	Niveaux intra- et interurbains : pouvoir et connectivité intra-urbaine	219
5.1.3	Typologie urbaine	220
5.2	Régionalisation des réseaux de villes par les réseaux de filiation des firmes agroalimentaires	226
5.3	Intégration des villes dans le système agroalimentaire : un processus multi-niveaux	234
5.3.1	Hiérarchisation du réseau de villes selon le secteur économique	235
5.3.2	Hiérarchisation du réseau de villes selon le continent d'appartenance de la maison-mère	237

5.3.3 Structures spatiales des réseaux de firmes agroalimentaires	240
Chapitre 6 : La Méditerranée dans les réseaux de firmes multinationales agroalimentaires	245
6.1 Les villes du sud de la Méditerranée et l'Europe	245
6.2 Positions des principales villes méditerranéennes	249
6.3 Cohésion du système des villes méditerranéennes dans les réseaux des entreprises multinationales d'agroalimentaire	250
Chapitre 7 Insertion locale des firmes multinationales agroalimentaires dans les villes méditerranéennes : l'exemple des filières laitières.	255
7.1 El Jadida, Maroc	259
7.2 Tunis, Tunisie	267
7.3 Gönen, Balikesir, Turquie	270
Conclusion	277
Annexes	283
Bibliographie	295
Table des tableaux	313
Table des figures	315
Table des matières	319

INTEGRATION DES VILLES PAR LES RESEAUX DES FIRMES MULTINATIONALES :LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE EN MEDITERRANEE

Face aux questions urgentes de marginalisation des territoires méditerranéens, nous nous interrogeons sur les modalités de l'intégration économique des villes méditerranéennes par les firmes multinationales, et sur la manière d'envisager leurs développements dans un contexte économique néo-libéral où le développement passe avant tout par l'investissement privé. Les firmes multinationales, grâce à leur organisation en réseaux à l'échelle de la planète, participent activement à ces processus d'intégration. Ainsi, il s'agit d'évaluer le poids de la *dimension internationale* formée par les accords inter-étatiques face à celui de la *dimension transnationale* formée des stratégies des entreprises multinationales, dans l'intégration des territoires méditerranéens.

Par une approche multi-échelle, nous avons analysé l'intégration des villes du monde par les firmes multinationales du secteur agroalimentaire, en approfondissant en particulier les villes des pays du sud de la Méditerranée. Cette approche multi-échelle a été développée à deux niveaux. Au niveau micro, nous avons analysé les stratégies des firmes multinationales selon une approche structurelle de leurs réseaux d'organisation financière, qui combine deux aspects : 1/ une approche gestionnaire du degré d'internationalisation des activités des groupes ; 2/une approche quantitative des réseaux sociaux. Au niveau macro, afin d'étudier le réseau de villes, nous avons effectué une agrégation de ces réseaux d'entreprises par agglomérations urbaines représentant des villes délimitées de manière comparable. Nous avons ensuite approfondi trois études de cas de la filière lait en Tunisie, au Maroc et en Turquie afin de souligner les processus locaux d'intégration des territoires par les firmes multinationales.

D'après nos résultats, nous pouvons suggérer que les processus de métropolisation du système de villes sont le résultat à la fois d'attractivités internationales multiples, et de logiques sectorielles cumulées. La forte différenciation des modes de gouvernance des réseaux d'entreprises au niveau micro ne se retrouve plus pour différencier les villes. Ici, les structures territoriales priment et toutes les firmes sont orientées de la même manière ou presque, quelles que soient leurs origines ou leurs activités. De plus les réseaux se développant à l'échelle intra-urbaine sont déterminants pour asseoir le pouvoir relatif de la ville sur les autres villes.

Les villes méditerranéennes sont préférentiellement intégrées à la région européenne mais la dissymétrie des relations entre le nord et le sud témoignent de processus de périphérisation liées aux structures internationales des accords bilatéraux entre l'union européenne et les pays du sud de la Méditerranée. Cependant, nous avons pu vérifier au niveau local que les firmes multinationales participent à des processus de développement plus larges à l'échelle du pays en incitant à la restructuration des filières locales. Face à ces firmes qui ont tendance à appliquer le même modèle d'implantation où qu'elles soient, les acteurs institutionnels jouent un rôle déterminant dans les processus de développement, en protégeant les filières locales, en réglementant les marchés nationaux et en soutenant au niveau local les acteurs de la filière. Ces observations appliquées au cadre euro-méditerranéen suggèrent qu'il faudrait soutenir davantage les structures internationales pour accroître la compétitivité des territoires méditerranéens, et ce à tous les niveaux : renforcer les partenariats régionaux sud-sud pour l'émergence d'une région sud-méditerranéenne plus intégrée, soutenir et réglementer davantage les filières locales, accorder une attention particulière au développement des réseaux économiques intra-urbains.

MOTS CLES : Réseaux de villes, Réseaux de filiation, Firmes multinationales, Villes, Méditerranée, Agroalimentaire, Partenariat euro-méditerranéen

CITIE'S INTEGRATION BY MULTINATIONAL FIRMS NETWORKS: THE AGROFOOD SECTOR IN MEDITERRANEAN CITIES

The marginalization of Mediterranean territories, question us on the terms of the economic integration of the Mediterranean cities by multinational firms, and how to consider their development in a context where neo-liberal economic development policies comes first all by private investment. Multinational companies, through their networked organization in a world lightly regulated, actively participate in the integration processes with probably much more weight than policy integration territories. Thus, it is to assess the weight of the international dimension formed by the international agreements confronted to the transnational dimension formed by the strategies of multinational enterprises in the integration of the Mediterranean territories.

By a multi-scale analysis, we analyzed the integration of cities in the world by multinational firms in the agri-food sector, in particular of cities of the southern Mediterranean. This multi-scale approach has been developed on two levels. At the micro level, we analyzed the strategies of multinational firms by a structural approach to their subsidiaries networks, which combines two aspects: 1 / a managerial approach of the degree of internationalization of multinational companies; 2/a quantitative approach of social networks. At the macro level, to study the network of cities, we performed an aggregation of subsidiaries networks in urban areas representing cities defined in a comparable manner. We then three in-depth case studies of the dairy industry in Tunisia, Morocco and Turkey to highlight local processes of integration of the territories by multinational firms.

According to our results, we suggest that the process metropolisation system of cities are the result of both multiple international attractiveness and cumulative logical sector. The strong differentiation of modes of governance of enterprise networks at the micro level is no longer found to differentiate between cities. Here, the spatial structures prevail and all firms are oriented in the same way almost regardless of their origins or their activities. In addition, the growth of intra-urban networks are crucial to establish the relative power of the city on the other cities. This can be explained by the fact that cities that have headquarters functions need to rely on a set of services in the city, according to urbanization economies theories.

Mediterranean cities are preferably integrated in the European region, but the asymmetry of the relationship between north and south reflect the process of peripheralization related to international structures of bilateral agreements between the European Union and the Southern Mediterranean. However, we were able to verify that the local multinational firms involved in broader development process across the country by encouraging the restructuring of local industries. Faced with these firms that tend to apply the same model of settlement wherever they are, the institutional actors play a key role in the development process, protecting local industries, regulating domestic markets and supporting in local actors in the sector. These observations applied to the Euro-Mediterranean framework would suggest that further support the international structures to increase the competitiveness of Mediterranean territories, and at all levels, strengthen South-South regional partnerships for the development of a south-Mediterranean cities more integrated support and further regulate the local economic networks, pay particular attention to the development of the intra-urban economic networks.

KEY WORDS : Network of cities, Subsidiaries networks, Multinational corporation, Mediterranean countries, Agrofood sector, euro-mediterranean free trade agreements