

6. Relations de production et gouvernance aux origines des processus de développement des territoires

André Torre

La production, puis l'innovation sont toujours mises au premier plan des analyses du développement, y compris régional. Il est moins courant de se préoccuper des problématiques de gouvernance. Pourtant, elles occupent une place déterminante au niveau des territoires, car les processus de développement impliquent une participation ou provoquent une opposition des populations locales, sans oublier les problématiques de gouvernance de la production.

En effet, les différents acteurs des territoires (les fameuses parties prenantes, ou *stakeholders*) doivent s'entendre sur les projets de territoires et arriver à un accord sur les développements futurs de ces espaces, ainsi que sur les grandes options pour leur avenir. Il ne s'agit pas seulement de mettre en avant tel ou tel type de production, ou de renforcer les réseaux de producteurs et d'innovateurs, mais également de décider quels types d'activités seront mises en avant ou aides par les politiques publiques, et donc, partant, de choix de développement qui impliquent les populations locales, mais aussi les modes d'occupation des sols, leur destination et leur impact en termes économiques, sociaux et environnementaux.

L'objectif de cet article est de montrer qu'il est nécessaire de se pencher sur les deux moteurs du développement territorial, à savoir la production et la gouvernance, ainsi que d'analyser leurs modalités de fonctionnement et leur impact sur les processus de croissance et les changements sociaux et institutionnels qui les caractérisent. Nous commençons par présenter notre définition du développement territorial, avant d'aborder successivement ses

dimensions productives et de gouvernance, de manière à tracer les grandes pistes d'une approche renouvelée des moteurs du développement et de leurs principales caractéristiques.

Le développement territorial

Le terme de développement territorial est plutôt récent. La dimension territoriale a commencé à s'imposer avec les districts industriels, puis avec les milieux (Camagni & Maillat, 2006) et les clusters (Porter, 2003), qui défendaient une approche micro-située du développement, fondée sur les regroupements localisés de firmes et/ou de laboratoires, souvent autour d'activités communes ou complémentaires. S'est ainsi installée une analyse du développement local (Aydalot, 1986 ; Greffe, 2002) de nature fortement systémique, essentiellement fondée sur l'analyse des relations de production ou d'innovation, dont les derniers avatars concernent les recherches en termes de géographie de l'innovation ou de géographie évolutionniste. Elle a donné naissance à différentes politiques locales, en particulier en termes de cluster ou systèmes localisés de production.

Si la notion de développement territorial a lentement émergé, c'est parce que le concept de territoire a progressivement trouvé sa place, non sans résistances quelquefois. Au-delà de son caractère plurisémiotique (Levy & Lussault, 2003), on l'adopte avant tout aujourd'hui parce qu'il fait référence, plutôt qu'à des frontières délimitées, à des relations organisées, des groupes ou des populations particulières, qui se reconnaissent dans des projets communs (Sack, 1986). Productions collectives résultant des actions d'un groupe humain, avec ses citoyens, ses dispositifs de gouvernance et son organisation, les territoires ne sont pas seulement des entités géographiques. En construction permanente, ils s'élaborent par les oppositions et compromis entre acteurs locaux et extérieurs, et s'inscrivent dans le long terme, avec une histoire et des préoccupations ancrées dans les cultures et les habitudes locales, la perception d'un sentiment d'appartenance, ainsi que des formes d'autorités politiques, des règles d'organisation et de fonctionnement spécifiques.

Du coup, le développement territorial, qui concerne avant tout des aires géographiques de taille plutôt restreinte, s'est imposé par enrichissements successifs (Jean, 2008 ; Courlet & Pecqueur, 2014 ; Torre, 2015). Cette analyse étendue aux territoires aux fonctions industrielles réduites impose

trois importantes lignes de césure par rapport à celles du développement régional (plutôt macroéconomique), et du développement local (avant tout de nature productive) :

1. les processus de développement territorial ne peuvent être réduits aux seuls comportements des acteurs productifs et des institutions en charge des politiques de développement, mais s'étendent à d'autres parties prenantes des territoires : collectivités locales ou territoriales, services déconcentrés de l'État, organismes consulaires, dispositifs locaux de gouvernance (PNR, Pays...) et monde associatif ;
2. les processus de coopération et de construction sociale sont à intégrer à l'analyse des dynamiques de développement (Baudelle *et al.*, 2011). Loin d'être anecdotiques, les nouvelles pratiques sociales et institutionnelles se trouvent au cœur des processus d'innovation territoriale, sans oublier la volonté des réseaux d'acteurs locaux à piloter leur propre modèle de développement, qu'il s'agisse d'actions collectives ou d'oppositions manifestes à la volonté des États ou des grandes sociétés ;
3. les problématiques contemporaines de rareté et de concurrence des terres, d'usure des sols et de *land grabbing* des États à la recherche des terres fertiles positionnent les dimensions d'occupation de l'espace au cœur des processus et projets de développement. L'introduction des questions d'usage des sols et de choix des modes d'aménagement contribue ainsi à réconcilier les disciplines du *land use* avec celles de la science régionale.

La mise au premier plan des problématiques d'occupation des sols comme de la mosaïque des parties prenantes des territoires appelle à un élargissement des thématiques. En effet, s'il est courant de s'intéresser aux relations de production quand on évoque la question du développement, la prise en compte des modalités de pilotage de ce dernier, au-delà de l'analyse des politiques publiques locales, reste généralement limitée. Il devient important d'analyser les modalités de participation des populations à la prise de décisions concernant les projets de développement et leur réalisation, ainsi qu'aux oppositions qu'ils peuvent susciter, afin de prendre en compte et d'analyser les deux moteurs du développement territorial : la production, mais également la gouvernance.

Relations de production. L'accent sur les systèmes productifs localisés et l'innovation technologique

Des économistes classiques aux réflexions sur les pays émergents, la définition du développement est inséparable de celle de la production. La littérature sur les processus de développement local ou territorial ne fait pas exception, concentrée sur les activités productives et leur ancrage (Zimmermann, 2005). La production y est considérée comme le moteur principal du développement, avec une insistance sur deux dimensions centrales : l'innovation technologique et le caractère systémique des relations locales. Il s'agit ainsi avant tout d'une affaire de réseaux et de technologie, une position que l'on retrouve dans l'analyse des relations de proximité, rarement intéressées par les problématiques de développement, mais fortement centrées sur les questions de production et surtout d'innovation.

Pendant longtemps, le développement local s'est largement confondu avec l'analyse des systèmes locaux de production, qu'il s'agisse des districts industriels marshalliens, redécouverts en Italie dans les années 1970 (Brusco, 1982), puis des milieux et SPL (systèmes productifs locaux), qui mettent l'accent sur un modèle plus générique, davantage axé sur les relations formelles et les échanges, dans lequel la production de connaissances est essentielle au développement territorial (Camagni & Maillat, 2006). Porter (1985) a ensuite imposé le terme canonique de clusters, où l'on retrouve l'idée d'un regroupement de firmes et de laboratoires travaillant dans des industries liées, au sein d'un environnement proche, et dont les interactions en termes de technologies et de savoir-faire permettent d'augmenter les performances, la compétitivité et le niveau d'innovation, suivi par des avatars plus récents, comme les écosystèmes d'affaires (Mira-Bonnardel *et al.*, 2012) ou les tiers-lieux (Oldenburg, 1991), qui mêlent savoirs savants et profanes et reposent sur des relations innovantes pas toujours *high tech*.

On considère généralement que l'innovation est à l'origine du développement. L'intuition fondatrice de Schumpeter (1911-1926) d'une innovation brisant la routine des processus de production et donnant naissance à des phénomènes de destruction créatrice est remise à

l'honneur par les économistes évolutionnistes, qui montrent comment la transformation des connaissances et des inventions en innovations se traduit par des trajectoires technologiques (Nelson & Winter, 1982), résultant des fortes opportunités offertes par certaines combinaisons techniques et économiques. Mais cette analyse ne s'applique pour l'essentiel qu'à des innovations fortes, ou de ruptures, portées par un paradigme dénommé sociotechnique, mais qui s'avère avant tout de nature technologique. Or, une part importante des innovations territoriales est clairement : 1) modeste ou frugale ; 2) avant tout de nature sociale et organisationnelle.

Problématiques de gouvernance. Le rôle des parties prenantes

Le développement recouvre bien d'autres dimensions que la seule production, avec les changements mentaux et sociaux des populations, ou les évolutions des structures institutionnelles (Perroux, 1969). Pour décider de leur avenir et tenter de maîtriser leur devenir, les territoires ont intérêt à prendre en main leur futur et à initier leurs propres projets de développement. Ainsi, le développement territorial ne peut s'appréhender indépendamment des processus de gouvernement et de gouvernance de la chose publique.

La « bonne gouvernance », prônée par la Banque mondiale ou le FMI est très normative. Mais le terme s'applique également à la coordination d'acteurs, de groupes sociaux et d'institutions, en vue d'atteindre des objectifs communs et de participer aux décisions, rompant avec l'approche pyramidale ou hiérarchique du gouvernement au profit de formes plus souples et plus proches des hommes et des organisations. On considère ainsi les réseaux d'acteurs économiques et sociaux, avec leurs volontés et capacités d'expertise et d'innovation (Kooiman, 2000), l'intégration des partenariats public-privé à la définition des objectifs de développement (Wettenhal, 2003), la participation d'organisations diverses (associations, entreprises, ONG...) à l'élaboration des lois, règles et réglementations (Pierre ed., 2000), ou les dispositifs facilitant l'implication de parties prenantes, toujours mieux informées et organisées, aux processus de décision. C'est à cette gouvernance que nous nous référons. Elle peut se définir comme un processus de coordination entre des parties prenantes ou des acteurs de différentes natures (productifs, associatifs, particuliers, pouvoirs publics ou collectivités locales), aux ressources asymétriques,

réunis autour d'enjeux territorialisés et contribuant avec l'aide d'outils et de structures appropriés à l'élaboration, parfois concertée, parfois conflictuelle, de projets communs pour le développement des territoires.

Dans une optique normative, les conflits d'usage de l'espace sont désignés comme des obstacles à la « bonne » gouvernance. Nous considérons plutôt qu'ils participent de ce processus et jouent leur rôle dans l'acceptation ou le refus des décisions prises par différentes catégories d'acteurs, en particulier les pouvoirs publics ou les grandes entreprises, et constituent l'expression des résistances et des oppositions à certaines décisions qui laissent insatisfaite une partie de la population locale (Darly & Torre, 2013). À côté de la coopération, ils représentent l'autre manière d'entrer en discussion sur les enjeux et les chemins du développement territorial, car leurs protagonistes peuvent espérer infléchir les décisions en prenant part au processus dont ils avaient été exclus (Dowding *et al.*, 2000) ou en changeant les modalités techniques, voire, de manière plus radicale, en les refusant. Certaines nouveautés ou propositions d'innovations – infrastructures, choix d'occupation des sols, structures de gouvernance – provoquent des oppositions plus ou moins importantes. Au cours du conflit apparaissent des innovations, sociales et organisationnelles (constitution de nouveaux groupes d'acteurs), institutionnelles (nouvelles normes ou règlements) ou techniques (nouvelles solutions). Une partie des propositions se voit refusée, mais d'autres sont amendées et améliorées par ce processus d'apprentissage collectif.

La gouvernance territoriale se présente ainsi en interaction entre des forces qui poussent à la coopération et d'autres au conflit. Pouvoirs publics locaux ou décentralisés, entreprises privées, plus rarement monde associatif, particuliers... proposent des nouveautés, qui sont examinées et testées par essais et erreurs par les autres acteurs (Rey-Valette *et al.*, 2014). Relativement bien reçu, un projet innovant fait l'objet de critiques ou de modifications mineures. Perçu comme opposé aux intérêts ou contraire au bien-être d'une partie de la population, il provoque des blocages : des personnes ou des associations vont tenter de s'opposer à sa mise en place, par des moyens légaux ou relevant de la sphère sociale (manifestations, interventions médiatiques... ; Pham *et al.*, 2013). Chaque nouveauté peut ainsi rencontrer trois solutions : rejet, modification des dimensions techniques ou des structures organisationnelles en charge du projet, ou acceptation dans la forme initialement proposée.

Les deux grandes catégories d'innovations territoriales

Tout pousse à aller au-delà de la vision technologique de l'innovation. De nombreux exemples attestent en effet d'une capacité large de créativité des acteurs locaux, y compris dans des territoires qui ne présentent pas une forte intensité technologique ou qui sont périphériques. Des innovations modestes ou frugales fleurissent et reposent souvent sur la valorisation ou la spécification des ressources locales (Torre, 2015), tout en occupant une large part de l'emploi et des activités locales (Moulaert *et al.* dir., 2013).

Il est utile de se référer à une définition élargie de l'innovation. À la suite de Schumpeter, nous pouvons dire que toute nouveauté qui provoque un changement dans les modes de fonctionnement antérieurs peut être considérée comme une innovation, et retenir la distinction entre nouveautés et innovation, en réservant ce dernier terme aux changements technologiques et aux ruptures importantes, qui touchent de nombreux secteurs ou affectent la société dans son ensemble, alors que les nouveautés sont avant tout des changements de volume plus faible, ou des adaptations de changements réalisées ailleurs (Loreto *et al.*, 2016). Il s'agit d'innovations techniques ou technologiques, comme les nouveaux modes de production industrielle ou les nouveaux produits, mais également des nouveautés en matière d'organisation ainsi que d'innovations sociales (Klein *et al.* dir., 2014) et institutionnelles. Les savoirs issus de la société et de ses parties prenantes territoriales se trouvent alors mobilisés à côté de ceux des scientifiques, des ingénieurs ou des chercheurs. Ainsi, des innovations telles que les circuits courts alimentaires, le *co-working* ou une bonne partie des nouveautés produites dans les tiers-lieux sont-elles issues des populations locales et non d'une réflexion préalable en termes d'innovation *high tech* ou d'ingénierie.

Les innovations territoriales, qui regroupent l'ensemble de ces catégories, ne renvoient à aucun jugement de valeur. Il s'agit de nouveautés sur le territoire, pouvant être soit produites par différentes composantes du tissu économique et social, en réponse à des impacts exogènes ou endogènes, ou des initiatives locales, soient importées et imitées d'expériences menées ailleurs. Chaque nouveauté est susceptible de contribuer au développement d'un territoire. Qu'elles soient jugées

positivement par les uns ou défavorablement par d'autres (exemple d'une centrale nucléaire ou d'une prison), l'important est la trajectoire qu'elles impulsent. La figure 1 illustre le parallèle du fonctionnement entre ces différents types d'innovation, selon qu'elles ont été préalablement testées par le marché ou par la société.

Innovations territoriales	
Innovations technologiques et organisationnelles	Innovations sociales et institutionnelles
Origine : invention	Origine : nouveau projet
Produites par la coopération ou la concurrence	Produites par la concertation ou le conflit
Acceptation (ou rejet) par le marché	Acceptation (ou rejet) par la société

Figure 1. Fabrication des différentes catégories d'innovations territoriales

Une autre lecture de la figure 1 permet de décomposer ces innovations en deux catégories. Les innovations coopératives ou concertatives résultent des processus de coopération, des projets collectifs, des élaborations menées en commun, qui produisent des formes nouvelles de relations et d'action collective, ainsi que de l'acceptation de propositions d'innovation ou de nouveautés venues de l'extérieur. Les innovations conflictuelles ou concurrentielles émergent en réaction à des initiatives prises par des acteurs publics ou privés, locaux ou extérieurs, qui conduisent à des processus de mise en concurrence de différentes solutions, ou à des réactions et oppositions à l'issue desquelles apparaît une solution acceptable.

Les premières reposent sur la mise en œuvre de relations de coopération, et parfois de confiance, entre différentes catégories de parties prenantes ou d'entreprises, ou sur l'acceptation de décisions

exogènes. Il s'agit d'innovations techniques, institutionnelles ou sociales. Les secondes résultent et accompagnent les relations conflictuelles et concurrentielles. Concurrentielles car une bonne partie des innovations technologiques met en jeu des processus de concurrence entre firmes et/ou laboratoires. Conflictuelles car l'opposition à des initiatives publiques ou privées donne également naissance à des innovations technologiques (nouveaux processus de production ou de recyclage), organisationnelles (nouveaux tours de tables ou restructurations des groupes de pression), institutionnelles (nouvelles modalités de débat public, organisation de groupes de négociation...) et sociales (changements de rapports de force entre groupes d'opposants...). Toutes les nouveautés ne sont pas bien reçues ou appropriées. Elles peuvent provoquer des résistances, voire des conflits, et se voir rejetées par tout ou partie des acteurs locaux.

Développement territorial et processus de gouvernance

Abordons maintenant les mécanismes de mise en action des processus de gouvernance en termes de développement territorial et leurs modalités de production des innovations territoriales. Afin de décrire le processus de développement, nous reprenons et étendons l'analyse du triptyque *exit*, *voice* et *loyalty* de Hirschman (1970), qui propose une puissante explication des modalités de coordination au sein d'un collectif d'acteurs. Les liens aux situations et processus d'innovation territoriale s'expriment ici à travers trois options possibles : la loyauté ou la coopération, la prise de parole ou la concurrence, l'*exit* spatial ou la délocalisation.

Dans une optique hirschmanienne, la loyauté consiste à accepter la décision prise par d'autres et à « jouer le jeu » en silence ou à co-construire l'innovation territoriale coopérative. C'est la participation aux dynamiques en cours et aux projets, l'absence d'opposition publique ou l'attente d'une sanction éventuelle par un passage ultérieur par les urnes. Elle correspond à l'approbation d'un projet de développement, ou encore à sa mise en œuvre à la suite d'un processus de concertation réussi, voire dans lequel les opposants renoncent et préfèrent se plier à la décision majoritaire ou à celle des organisations les plus puissantes. Sa mécanique repose sur des relations de proximité organisée, qualifiée de généralisée car l'ensemble de la communauté adhère à un même projet de développement.

La prise de parole, ou *voice*, consiste à s'opposer, de manière légale ou non, à une décision et à la contester publiquement. Les conflits sont une expression du *voice*, quand tout ou partie de la population est insatisfaite des décisions ou des projets, se sent négligée dans les négociations ou mal représentée dans les structures de gouvernance. Le *voice* peut être individuel, plutôt pour les petits conflits, ou collectif avec l'élargissement de l'espace de concernement et la mobilisation contre des projets de taille importante ou reconfigurant fortement les modalités de gouvernance territoriale (Dowding *et al.*, 2000). L'opposition est alors souvent dirigée vers les pouvoirs publics, dans l'objectif de remettre en question leurs décisions et d'influencer le processus de gouvernance.

L'*exit* correspond au vote avec les pieds (Tiebout, 1956) ou à la sortie du jeu, et en particulier du territoire. Cette solution de non-développement n'est pas toujours praticable ; par exemple, pour des raisons de coûts ou de prix du foncier (il est difficile de revendre à bon prix des terrains pollués ou proches d'une source importante de nuisances) ou d'opportunités de relocalisation. Nous la qualifions d'*exit* spatial, qui concerne des territoires touchés par la désertification, l'atonie ou l'isolement économique et institutionnel, comme certains espaces ruraux ou périphériques. Ou encore des zones de conflits si violents que toute régulation semble impossible dans l'immédiat et recommande l'exil.

Ainsi, à la situation souvent décrite de coopération, qui fait reposer la dynamique des projets sur la conjonction des volontés des parties prenantes (coopération/loyauté), répondent des dynamiques d'opposition et de séparation (conflits/*voice*). Il s'agit des processus conflictuels, qui font naître de nouveaux chemins de développement suite à la révision des plans initiaux des acteurs privés ou publics. Enfin, l'impuissance à générer ou maintenir des solidarités et des échanges – fussent-ils conflictuels – peut provoquer le départ du territoire d'une partie des acteurs (*exit* spatial), correspondant souvent à l'apparition de processus d'atonie et de déprise. Le non-développement prend alors le dessus.

Développement territorial et processus de production

Un exercice similaire permet d'appliquer la logique du tripode hirschmanien aux comportements productifs. La *coopération* entre entreprises correspond avant tout à une stratégie de mise en commun ou d'échange de compétences et de connaissances, dans l'objectif d'un gain productif ou de la fabrication de produits communs (réseaux, alliances, accords, joint-ventures...). La coopération s'appuie généralement sur la répétition des relations et sur une défiance réciproque et bien comprise, validée par des contrats, des accords formels ou des relations tacites. Elle peut également naître de la confiance entre acteurs appartenant à une même communauté par exemple, ou résulter de nombreuses interactions répétées et réussies, comme dans les systèmes productifs efficaces, une technopole ou un district par exemple.

Les rapports de *concurrence*, l'un des moteurs majeurs du capitalisme, ne sont pas toujours exacerbés au niveau productif local, où dominent souvent les situations d'oligopole et de monopole, excepté pour les activités de services et de commercialisation, où la compétition fait rage entre différentes enseignes ou commerçants. Toutefois, dans les systèmes localisés, les entreprises combinent souvent les relations de concurrence et de coopération, de type coopération (Nalebuff & Brandenburger, 1996), privilégiant comportements et stratégies d'alliance ou d'opposition selon les fonctions concernées (R&D, production, commercialisation...).

Les *délocalisations*, l'une des expressions industrielles de la sortie du territoire (Zimmermann, 2005), peuvent concerner le transfert de l'ensemble ou d'une partie seulement des fonctions d'un établissement (un volet de la production, une étape de fabrication, un *process* industriel ou un service ; Messaoudi, 2014). Longtemps limitées à des mouvements infranationaux, elles ont pris de l'ampleur avec la globalisation, en s'étendant aux déplacements vers d'autres pays. Qu'il s'agisse d'une cessation complète d'activité ou d'allers-retours des produits correspondant à la décomposition internationale des processus productifs, elles provoquent une perte d'emplois nette pour le territoire d'origine, en particulier les bassins d'emplois déjà fragiles ou spécialisés, accentuant la précarité du lien au territoire et la déconnexion des relations industrielles locales (Jennequin *et al.*, 2017).

Le processus de développement des territoires naît de l'entrelacs incessant des dimensions productives et de gouvernance, ainsi que du fonctionnement combiné de ces deux moteurs.

Les échanges et la communication, avec les accords qu'ils construisent, les oppositions qu'ils portent et permettent de clarifier ou de résoudre, constituent la matrice des processus de gouvernance et se trouvent au fondement du fonctionnement des sociétés humaines. Les territoires ne font pas exception. Discuter, élaborer, contester, y compris par l'intermédiaire des nouveaux moyens de communication comme les réseaux sociaux, représente une part essentielle des processus de développement territorial, et permet d'exprimer la diversité des intentions humaines. C'est à ce prix que peut émerger et s'entretenir le processus de destruction créatrice, avec sa dynamique, ses ambiguïtés et ses contradictions, et que les innovations territoriales naissent des conflits et des coopérations.

L'autre moteur du développement des territoires, l'activité productive, repose sur les entreprises, les services privés et publics et les exploitations agricoles, qui exploitent et génèrent les ressources territoriales. Les innovations technologiques et organisationnelles, élaborées localement ou transférées et adaptées de l'extérieur, induisent des modifications des structures de production, en favorisant l'apparition de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de fabrication ou de nouvelles entreprises, de nouveaux rapports économiques, rendant obsolètes les anciennes manières de faire et menaçant les emplois et structures existants. Les irréversibilités auxquelles elles donnent naissance signent l'importance de la dimension technique et contribuent à la réorganisation et à l'évolution des tissus socioéconomiques locaux.

Les politiques et tout particulièrement l'action publique ne doivent pas chercher à contenir ou à freiner cette créativité et ces dynamiques, qui se manifestent au quotidien, y compris dans les territoires les plus périphériques. Il est sans doute plus judicieux de donner la possibilité de créer de nouveaux lieux de fermentation des idées, des techniques et des savoirs, et d'autoriser les expérimentations de tous types, institutionnelles et sociales, comme économiques, pour faire face aux défis contemporains du changement climatique, de la ségrégation spatiale des populations aux franges et de leur rapport au bien-être, ainsi que des inégalités sociales et économiques croissantes.

Références bibliographiques

- AYDALOT P., GROUPE DE RECHERCHE EUROPÉEN SUR LES MILIEUX INNOVATEURS (GREMI), 1986. *Milieus innovateurs en Europe*, Paris, Gremi.
- BAUELLE G., GUY C., MÉRENNE-SCHOUMAKER B., 2011. *Le Développement territorial en Europe. Concepts, enjeux et débats*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- BRUSCO S., 1982. « The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration », *Cambridge Journal of Economics*, 6, p. 167-184.
- CAMAGNI R., MAILLAT D., 2006. *Milieus innovateurs : théorie et politiques*, Paris, Economica.
- COURLET C., PECQUEUR B., 2014. *L'Économie territoriale*, Presses universitaires de Grenoble.
- DARLY S., TORRE A., 2013. « Conflicts over Farmland Uses and the Dynamics of "Agri-urban" Localities in the Greater Paris Region », *Land Use Policy*, 33, p. 90-99.
- DOWDING K.J., JOHN P., MERGOUPIS T., VAN VUGT M., 2000. « Exit, Voice and Loyalty: Analytic and Empirical Developments », *European Journal of Political Research*, 37, p. 469-495.
- GREFFE X., 2002. *Le Développement local*, La Tour-d'Aigues, Éd. de L'Aube – Paris, DATAR.
- HIRSCHMAN A.O., 1995 [1^{re} éd. : 1970]. *Défection et prise de Parole*, Paris, Fayard [trad. de *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*].
- JEAN B., 2008. « Le développement territorial : une discipline scientifique émergente », in G. Massicotte (dir.), *Sciences des territoires, Perspectives québécoises*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- JENNEQUIN H., MIOTTI L., MOUHOUD E.L., 2017. « Mesurer et anticiper la vulnérabilité des territoires face aux risques de délocalisation : une analyse à partir de données sectorielles pour la France », *Économie et Statistique*, 497-498, p. 127-148.
- KLEIN J.L., LAVILLE J.L., MOULAERT F. (dir.), 2014. *L'Innovation sociale*, Toulouse, Eires Éditions.
- KOOIMAN J., 2000. « Societal Governance: Levels, Modes, and Orders of Social-political Interaction », in J. Pierre (ed.), *Debating Governance. Authority, Steering and Democracy*, Oxford, Oxford University Press, p. 138-166.

- LEVY J., LUSSAULT M., 2003. *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Paris, Éditions Belin.
- LORETO V., SERVEDIO V.D.P., STROGATZ S.H., TRIA F., 2016. « Dynamics on Expanding Spaces: Modeling the Emergence of Novelties », in M. Degli Esposti, E.G. Altmann & F. Pachet (eds), *Creativity and Universality in Language*, Cham, Springer Verlag, p. 59-84.
- Messaoudi D., 2014. « Les délocalisations industrielles dans les mutations des systèmes productifs français », *Revue géographique de l'Est* [En ligne], 54 (1-2). Mis en ligne le 30/10/2014 (consulté le 04/09/2019). URL : <http://journals.openedition.org/rge/5153>.
- MIRA-BONNARDEL S., GENEAU I., SERRAFERO P., 2012. « Naissance d'un écosystème d'affaires. Entre stratégie délibérée et stratégie chemin faisant », *Revue française de gestion*, 222 (3), p. 23-134.
- MOULAERT F., MAC CALLUM D., MEHMOOD D., HAMDOUCH A. (eds), 2013. *International Handbook of Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- NALEBUFF B., BRANDENBURGER A., 1996. *La Co-opétition, une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération*, Paris, Village Mondial.
- NELSON R., WINTER S., 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Belknap Press – Harvard University Press.
- OLDENBURG R., 1991. *The Great Good Place*, New York, Marlowe & Company.
- PERROUX F., 1969 [1^{re} éd. : 1961]. *L'Économie du XX^e siècle*, Paris, PUF.
- PHAM H.V., KIRAT TH., TORRE A., 2013. « Les conflits d'infrastructures en Île-de-France. Des révélateurs des imperfections de la décision publique dans les espaces ruraux et périurbains », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1, p. 223-229.
- PIERRE J. (ed.), 2000. *Debating Governance. Authority, Steering and Democracy*, Oxford, Oxford University Press.
- PORTER M.E., 1985. *Competitive Advantage*, New York, The Free press.
- PORTER M.E., 2003. « The Economic Performance of Regions », *Regional Studies*, 37 (6-7), p. 549-579.
- REY-VALETTE H., CHIA E., MATHÉ S., MICHEL L., NOUGARÈDES B., SOULARD Ch., MAUREL P., JARRIGE Fr., BARBE E., GUIHENEUF P.-Y., 2014. « Comment analyser la gouvernance territoriale ? Mise à l'épreuve d'une grille de lecture », *Géographie, Économie, Société*, 16 (1), p. 65-89.

- SACK R., 1986. *Human Territoriality. Its Theory and History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SCHUMPETER J.A., 1911-1926. *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.
- TIEBOUT Ch., 1956. « A Pure Theory of Local Expenditures », *Journal of Political Economy*, 6, p. 416-424.
- TORRE A., 2015. « Théorie du développement territorial », *Géographie, Économie, Société*, 17, p. 273-288.
- ZIMMERMANN J., 2005. « Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial », *La Revue de l'Ires*, 47 (1), p. 21-36.