



THE “ LOCAL AGRI-FOOD SYSTEM ” (LAS) APPROACH: A TOOL FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT ?

Stéphane Fournier, José Muchnik

► **To cite this version:**

Stéphane Fournier, José Muchnik. THE “ LOCAL AGRI-FOOD SYSTEM ” (LAS) APPROACH: A TOOL FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT ?. ISDA 2010, Jun 2010, Montpellier, France. 15 p. hal-00522058

HAL Id: hal-00522058

<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00522058>

Submitted on 29 Sep 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



THE « LOCAL AGRIFOOD SYSTEM » (LAS) APPROACH : A TOOL FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT ?

Stéphane FOURNIER *, José MUCHNIK**

* Montpellier SupAgro / Institut des Régions Chaudes, UMR Innovation
1101, avenue Agropolis – BP 5098 - 34093 Montpellier cedex 5 - FRANCE
stephane.fournier@supagro.inra.fr

** Inra / Département SAD, UMR Innovation
73, rue J.F. Breton – TA 85/15 - 34398 Montpellier cedex 5 - FRANCE
jose.muchnik@cirad.fr

Abstract — The approach in terms of *Local Agri-food system* (LAS) is originally an analytical frame for processes of local resources and territorial anchorage construction and renewal. Over time, when the agricultural development policies aiming intensification and technological transfer have been questioned, as well as the inefficiency of craft agri-food sectors support programs, this LAS approach has been used as development policy tool. This communication aims to analyse the pertinence of such an evolution. Looking back the theoretical foundations of the LAS notion, based on the analyses of others local production systems (Industrial Districts, cluster, local production system) highlights the difficulty and the counter-productivity of a precision of the notion: spatial configurations, co-ordination modes, development trajectories... of systems likely to territorially anchor the agricultural and agri-food productions are diverse and varied. Thus, even if reinforcement at local level of LAS dynamics within production system includes major stakes of agricultural and agri-food productions sustainability improvement, it seems difficult to define an universally valuable methodology and even more an agricultural development policy aiming LAS support at national level.

Key words : Local Agri-food System, support policy, territorial development, territorial anchorage.

Résumé — L'approche « Systèmes agroalimentaires localisés » (Syal), un outil d'intervention pour le développement territorial ? - L'approche en termes de *système agroalimentaire localisé* (Syal) est originellement un cadre analytique des processus de construction / renouvellement des ressources locales et de l'ancrage territorial des productions agricoles et agroalimentaires. Au cours du temps, suite à la remise en question des politiques de développement agricole tournées vers l'intensification et le transfert technologique, et au constat de l'inefficacité des programmes d'appui à l'artisanat, elle a été mobilisée en tant qu'outil de politique de développement. Cette communication vise à analyser la pertinence d'une telle évolution. Un retour sur les fondements théoriques de la notion de Syal, basée sur les analyses d'autres types de systèmes locaux de production (Districts Industriels, cluster, Système Productif Localisé) met en évidence la difficulté et la contre-productivité d'une démarche qui consisterait à préciser cette notion : les configurations spatiales, les modes de coordination entre acteurs, les trajectoires de développement... des systèmes susceptibles d'ancrer territorialement une production agricole ou agroalimentaire sont divers et variés. Ainsi, si le renforcement au niveau local des dynamiques de type Syal dans les systèmes de production comprend de grands enjeux d'amélioration de la durabilité des productions agroalimentaires, il reste difficile d'imaginer une méthodologie d'appui universellement valable et plus encore une politique de développement agricole visant l'appui aux Syal au niveau national.

Mots clés : Syal, politique d'appui, développement territorial, ancrage territorial

INTRODUCTION

L'approche en termes de « Système Agroalimentaire Localisé » (Syal) est originellement un outil d'analyse. Elle vise la mise en valeur des ressources locales (Muchnik et Sautier, 2008) et à appréhender l'ancrage territorial des productions agricoles et agroalimentaires en considérant les spécificités locales des terroirs et des produits qui en sont issus, les organisations socio-économiques locales intervenant dans le processus de production, les modes de valorisation des produits, ou encore les représentations des consommateurs et la valeur symbolique du produit.

Au fur et à mesure de sa diffusion, son intérêt en tant qu'outil d'intervention a été interrogé. Pour les uns, il s'agissait d'en faire un outil de développement territorial, reposant sur l'identification et « l'activation » des ressources spécifiques du territoire. « L'approche Syal » est alors vue comme un outil de différenciation (par l'origine) des produits au sein d'une filière, elle a dans ce cas pour but de révéler les spécificités du produit ou de son mode de production (qu'une IG pourrait alors protéger). Pour d'autres, en articulant filière et territoire, l'approche Syal peut déboucher sur un mode de développement original, permettant de mettre en marché efficacement des produits spécifiques, tout en préservant les ressources naturelles et humaines.

L'objectif de cette communication est de tenter de faire le point sur cette question. Nous analyserons dans un premier temps les fondements théoriques de l'efficacité de différentes formes de systèmes locaux (clusters, SPL et Syal). Puis, nous verrons dans quelle mesure ce cadre d'analyse peut être « traduit » en cadre d'intervention et nous nous poserons la question de l'utilité de cette démarche.

1. LES FONDEMENTS THEORIQUES DE L'EFFICACITE DES CLUSTERS, SPL ET SYAL

Malgré les premières intuitions d'A. Marshall, la question des relations inter-firmes n'est apparue que progressivement au cours du vingtième siècle dans la littérature économique, et les fondements théoriques de l'efficacité de réseaux localisés d'entreprises n'ont réellement été approfondis qu'au cours des deux dernières décennies.

1.1. Districts Industriels, SPL et clusters : de la mise en évidence des effets de la proximité à la difficulté d'une conceptualisation

1.1.1. Prémices théoriques

Dans le modèle néo-classique standard, les seules relations inter-firmes considérées sont verticales : il n'y a aucune raison pour que la firme entre en relation avec d'autres firmes, en dehors des relations clients / fournisseurs. Elle assume entièrement le processus de production.

Le courant institutionnaliste (Coase, puis Williamson) est le premier à établir qu'en fonction des coûts de transaction, les firmes arbitrent entre *hiérarchie* (coordination interne) et *marché*, et peuvent de ce fait être amenées à développer des relations de sous-traitance, voire des projets collectifs.

Cette analyse permet alors de justifier une « intuition » des économistes classiques. Ceux-ci avaient bien constaté que plusieurs modes d'organisation industrielle sont possibles. K. Marx fut l'un des premiers à décrire deux alternatives : la division technique du travail au sein de

grandes firmes intégrées (système que l'on appellera par la suite fordisme), et la division sociale du travail entre firmes indépendantes. La première est coordonnée par la hiérarchie et l'autorité, la seconde par le marché et son « *anarchie* »¹ (Lipietz, 1992).

A. Marshall (1890) expliqua par la suite le potentiel d'efficacité d'une coordination par le marché. Il montra que des firmes indépendantes, de petite taille, et spécialisées dans un même segment du processus productif, peuvent, si elles sont regroupées dans une même aire géographique et si elles sont en relation les unes avec les autres, (relations de sous-traitance, accords de partenariat...), former un « District Industriel » (DI), et avoir un avantage comparatif de par leur capacité collective d'innovation. Elles peuvent même bénéficier d'économies d'échelle pour leurs coûts de production². Marshall avança l'idée que le « *face-à-face* », et donc la proximité géographique, étaient nécessaires pour faciliter la coordination entre ces firmes.

La faiblesse des coûts de transaction à l'intérieur d'un DI pourrait ainsi permettre à ce dernier de rentabiliser une coordination par le marché. Pour Coase et Williamson, ce n'est cependant pas le cas, l'hypothèse stricte de rationalité limitée sur laquelle ils se basent induisant une trop forte incertitude à la fois sur l'évolution de l'environnement et sur les comportements des autres acteurs.

1.1.2. Développement des réseaux locaux d'entreprises.

A partir des années 70, et plus encore au cours des années 80, les constats empiriques vinrent remettre en question les analyses institutionnalistes. On assista à un développement des activités résiliaires des entreprises, attribué à l'accélération des évolutions de la demande, qui demande aux entreprises à la fois une plus grande flexibilité et une plus forte capacité d'innovation. Travailler en réseaux permettant une meilleure efficacité sur ces deux plans, les firmes y ont recouru de façon croissante (Coriat et Weinstein, 1995). La compétitivité des grandes entreprises fordistes (et des régions dans lesquelles elles se situent) a commencé à diminuer, tandis que des systèmes locaux composés de petites entreprises en interaction émergeaient.

La question principale n'étant alors plus de voir si les firmes doivent entrer en contact les unes avec les autres (elles le font de toutes façons dans ce nouveau contexte), mais comment elles y parviennent, l'analyse transactionnelle montrait ses limites. Pour répondre à cette nouvelle question, certains auteurs sont plutôt partis du constat empirique selon lequel les réseaux d'entreprises avaient une assise géographique relativement restreinte. Ce constat appelait à l'introduction de facteurs non strictement économiques dans l'analyse : il y a dans les relations de proximité des éléments susceptibles de faciliter les interactions interpersonnelles, et par voie de conséquence inter-firmes. Comme l'avait remarqué Marshall, les effets du « *face-à-face* » doivent être approfondis.

1.1.3. Analyse des effets de la proximité au sein des Districts Industriels.

Les premières analyses ont été effectuées en Italie. Certaines zones de production d'Italie du nord, connaissant des taux de croissance supérieurs à la moyenne nationale, peuvent être assimilés à des Districts Industriels marshalliens : un tissu industriel majoritairement composé de PME, des zones bien délimitées spatialement, d'intenses relations inter-entreprises, à travers des relations de sous-traitance, mais aussi des accords, tacites ou

¹ Le terme est de Marx.

² Chaque firme se spécialisant dans une tâche, elle aura des coûts de production relativement bas, même si les coûts de production sont supposés supérieurs à ceux des grandes firmes intégrées.

explicités, de coopération, d'échanges d'informations, de savoirs ou de savoir-faire. Il existe dans ces districts une identité locale marquée, qui facilite les relations de coopération. L'existence de normes communes et de valeurs partagées rend les stratégies de défection plus improbables. La proximité géographique et socio-culturelle joue ainsi un rôle primordial dans la réduction des coûts de transaction et l'efficacité des districts. L'appui financier et le soutien des pouvoirs politiques locaux, qui se font les défenseurs de ces industries locales au niveau national, compte aussi pour beaucoup (Becattini, 1992).

Dans ces analyses néo-marshalliennes des Districts Industriels, le territoire, relativement stable, se superpose avec l'aire d'implantation de la communauté d'acteurs étudiée, laquelle est historiquement soudée, géographiquement concentrée et entièrement investie dans une branche industrielle particulière. On cherche alors à étudier les effets d'une proximité préexistante entre acteurs, construite sur le temps long, sur les relations entre entreprises, au sein de ce territoire.

Ces effets peuvent être classés dans deux catégories :

- Des externalités pécuniaires : les entreprises peuvent engager des contrats, des relations de sous-traitance, ou des accords de coopération... à moindre coût, grâce à la confiance (de type « domestique » ; Torre, 2001) qui prévaut entre les membres du district.
- Des externalités technologiques : Les échanges de savoirs et savoir-faire sont fréquents. Prévaut au sein de ces districts, comme l'avait remarqué Marshall, une « *atmosphère industrielle* » : « *les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets. Ils sont dans l'air qu'on respire* ». La fréquence et la qualité des contacts favorisent également les processus collectifs d'innovation.

Ce modèle bien spécifique du DI a trouvé un élargissement avec la notion de cluster développée par M. Porter (1998-a, 1998-b) et celle de SPL portée par une école française. La mobilisation des sciences de gestion et de l'économie du territoire permet d'éclairer l'analyse théorique de l'efficacité de ces systèmes locaux.

1.1.4. Cluster et SPL

Clusters

M. Porter s'est dès la fin des années 90 saisi de ce concept de DI pour enrichir ses travaux sur la compétitivité et l'innovation. Mettant en avant le fait que l'environnement local en est un des déterminants essentiels (une firme ne pouvant développer une nouvelle technologie si son environnement ne lui offre pas les infrastructures, la matière première, la main d'œuvre qualifiée... nécessaires), il introduit la notion de cluster, qu'il définit de la façon suivante : « *clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field* » (Porter, 1998-b).

Il insiste alors sur le rôle que peuvent jouer ces clusters dans le renforcement de la productivité des firmes. Appartenir à un cluster facilite :

- la recherche d'intrants et de main d'œuvre ;
- l'accès à l'information spécialisée et à la technologie (l'information s'accumule dans un cluster, et les membres y ont un accès privilégié ; de plus, les relations personnelles et les liens communautaires facilitent les échanges) ;
- l'accès aux institutions locales et aux biens publics (produits par ces institutions et parfois par les entreprises des clusters également : investissements privés dans des centres de formation, diverses infrastructures, laboratoires...)
- la coordination avec d'autres firmes, le développement de complémentarités ;
- et enfin suscite une forme de stimulation, les entreprises d'un même cluster pouvant plus facilement se mesurer les unes par rapport aux autres.

Les clusters renforcent également la capacité d'innovation des firmes d'après M. Porter. La raison principale en est, à l'instar des démonstrations marshalliennes sur les DI, les relations de coopération / concurrence qui lient les firmes. Porter insiste également sur la meilleure vision du marché qu'ont les entreprises d'un cluster, et sur le fait que les clusters rendent les innovations plus « visibles », qu'ils donnent aux entreprises la capacité de les mettre en œuvre plus rapidement (en offrant des possibilités d'expérimentation des nouvelles technologies à moindre coût, et de sous-traitance des process innovants jusqu'à ce que leur efficacité soit démontrée).

Enfin, les clusters jouent un rôle positif sur la création d'entreprises, du fait de la présence massive de fournisseurs et de prestataires de services, et de la meilleure visibilité des opportunités qui existent à l'intérieur d'un cluster.

Les notions de District Industriel et de cluster ont donc été avancées pour tenter d'expliquer l'efficacité de réseaux localisés d'entreprises. Dans le cas des DI, il s'agit de petites entreprises, historiquement spécialisées dans une activité particulière et concentrées dans une localité géographique (une ville le plus souvent). Les clusters représentent une catégorie plus large ; les entreprises peuvent être de taille variable, on considère les complémentarités entre différentes activités au sein d'un secteur, et l'aire géographique peut être plus large, allant jusqu'à des clusters étalés sur une région, un Etat ou un pays.

Systèmes Productifs Localisés

En parallèle, plusieurs auteurs français se sont attachés à analyser le développement et la territorialisation de réseaux d'entreprises. Ils se sont intéressés à la construction de territoires au cours des activités productives, sans que les territoires soient postulés dès le départ en se basant sur l'aire d'implantation d'une communauté d'acteurs ou d'entreprises. Ces travaux ont donné lieu à l'émergence de la notion de Système Productif Localisé (SPL) (voir Courlet, 2002 pour une revue de la littérature).

Ils partent d'une hypothèse de *territorialité* (Pecqueur, 1992), qui amène les acteurs à privilégier l'espace de proximité, espace qui leur est plus intelligible. Au fur et à mesure des interactions, cet espace de proximité peut se construire, s'institutionnaliser. Des relations de confiance (cette fois de type inter-personnel ou organisationnel ; Torre, 2001) sont à même de se créer. Un consensus local sur les trajectoires de développement peut apparaître, le territoire jouant le rôle de « *filtre interprétatif* » et permettant la convergence des représentations des acteurs (Pecqueur, 1996).

La notion de SPL diffère donc de celle de DI ou de cluster. Elle insiste davantage sur la présence d'un *système* d'interactions et sur l'importance de la densité de ces interactions pour expliquer l'efficacité du réseau. Bien que la compétitivité des SPL soit également expliquée par les relations de coopération / concurrence entre entreprises, ainsi que par les relations avec des institutions publiques locales, c'est la capacité des entreprises des SPL à mener des actions collectives qui est mise en avant pour expliciter les processus de développement local.

En liant davantage dynamiques des réseaux localisés d'entreprises et processus de territorialisation, ces travaux sur les SPL se distinguent de ceux effectués sur les DI et les clusters par le fait que différentes formes de proximité peuvent être à l'origine du système (la « concentration géographique » n'est pas une obligation), et en ne posant pas comme hypothèse préalable l'existence d'une confiance au niveau local, d'une communauté d'acteurs historiquement soudée (l'instauration de la confiance, nécessaire, peut se faire au fur et à mesure des interactions).

1.1.5. Une conceptualisation qui reste difficile

Il ressort de ce rapide survol de la littérature que différentes notions ont été avancées pour tenter d'éclairer un phénomène constaté empiriquement : le développement de réseaux localisés d'entreprises.

De par cette volonté de laisser les facteurs socio-culturels, « non-économiques », en dehors de leurs analyses, les économistes ont mis près d'un siècle, depuis « l'intuition » d'Alfred Marshall selon laquelle le développement des relations inter-firmes au sein d'une aire localisée pouvait avoir des externalités positives, à aborder frontalement et à tenter d'explicitier ces externalités (Becattini et Rullani, 1995). Par contre, une fois l'effet « facilitateur » des relations de proximité reconnu, une fois admis que les liens socio-culturels jouent un rôle dans le développement des systèmes locaux de production, les avancées théoriques furent assez rapides.

L'idéal-type du SPL³ « qui gagne » fut ainsi assez facilement identifié : des relations institutionnalisées entre des acteurs territorialisés, spécialisés dans des activités complémentaires au sein d'un secteur particulier, des relations de coopération / concurrence entre firmes, et des liens forts entre ces firmes et les institutions locales (Etats, collectivités locales, universités, centres de recherche...)⁴. Ces différents éléments se retrouvent dans la définition donnée par Porter (1998-a) : « *geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (for example universities, standards agencies and trade associations) in particular fields that compete but also co-operate* ». Le développement de tels systèmes produit des externalités positives, qui attire de nouvelles entreprises, et la croissance du système renforce ces externalités ; un processus d'auto-renforcement se met en place.

Au final, c'est bien le rôle de la proximité qui est éclairé, celle-ci étant géographique et /ou organisée.

Le passage à une véritable conceptualisation est plus délicat. Du fait que ces notions aient cherché à éclairer des phénomènes empiriquement constatés sur le terrain, elles ont, à l'exception du District Industriel, été conçues dès le départ comme relativement englobantes. Si les DI correspondent à un modèle relativement bien défini (le plus souvent une ville de taille moyenne dans laquelle un secteur d'activités s'est historiquement développé), on trouve dans la littérature sur les clusters et les SPL des exemples très diversifiés en termes d'échelle spatiale, de type de système, de modes d'organisation, et de trajectoires d'évolution... (Martin et Sunley, 2003).

La question de l'échelle spatiale est relativement problématique. Les définitions des clusters et SPL ne comprennent pas de limites géographiques a priori, ces systèmes peuvent se développer sur des espaces de taille variable. Si ce sont bien les effets de la proximité qui explicitent les dynamiques de ces systèmes, peut-on considérer que ces effets jouent de la même façon que l'on se trouve à l'échelle d'une zone industrielle, d'une ville, d'une région ou d'un pays ? Est-ce qu'à toutes ces échelles spatiales les relations « de proximité » peuvent être considérées comme des catalyseurs des processus d'innovation et des facteurs de renforcement de la compétitivité des entreprises ?⁵ (Martin et Sunley, 2003)

³ Nous utilisons ici la notion de SPL comme englobant celle de DI et de clusters, qui peuvent être considérés comme des cas particuliers de SPL.

⁴ Porter insiste également sur la mise en place de nouveaux partenariats public / privé, sur l'implication des acteurs privés dans la production de biens publics.

⁵ Pour éviter ce problème, certains auteurs ont même été jusqu'à proposer de restreindre l'utilisation de la notion de cluster pour des réseaux développés dans une aire géographique de « moins de 50 miles » (May et al., 2001 – cité par Martin et Sunley, 2003).

Cela renvoie à la question de la nature même d'un cluster ou d'un SPL, et des limites de ces systèmes. S'ils peuvent être utilisés pour ces différentes échelles spatiales, comment définir le niveau minimal de « connexion », d'interactions, nécessaire entre les entreprises pour que l'on puisse considérer le réseau comme un cluster ou un SPL ?

De même, quels acteurs inclure dans la définition d'un tel système ? Porter inclut les « *firms in related industries, and associated institutions* » dans sa définition. Apparemment conscient des questions que cela peut poser, il précise que seuls les « liens forts » sont à considérer (Porter, 1998-b), mais il n'apporte aucune précision sur la distinction lien fort / lien faible, ni sur les limites que peut engendrer la non-considération de la « force des liens faibles » (Granovetter).

Pour tenter de préciser la notion, différentes typologies de clusters ou de SPL ont été tentées. La plus souvent reprise est celle de Rosenfeld (1997), qui distingue les « *working, or overachieving clusters* », des « *latent, or underachieving clusters* », et des « *potential clusters* ». Cette typologie, qui met bien en avant le fait qu'il existe une trajectoire d'évolution des clusters (nous reviendrons sur ce point), montre également la dimension volontairement très inclusive de la notion : peu d'activités locales ne peuvent être considérées comme des clusters « potentiels »... La typologie proposée par Gordon et McCann (2000 – cité par Martin et Sunley, 2003), qui distinguent les clusters fondés sur (i) des économies d'agglomération pures, (ii) des complexes industriels, et (iii) des réseaux sociaux aurait quant à elle plutôt tendance à maintenir la complexité de la notion de cluster, car il apparaît relativement évident dans les constats empiriques que les clusters relèvent conjointement de ces différentes dynamiques (Martin et Sunley, 2003).

Pour finir, le pari de Porter de fonder une théorie des clusters qui couvre une telle diversité de situations semble très audacieux. Cependant, cela est à relativiser face au succès qu'a connu la notion, justement peut-être du fait de son universalité, pouvant être mobilisée face à des dynamiques locales de nature très diversifiées. Steiner (1998) voit dans cette notion de cluster « *the discreet charm of obscure objects of desire* ».

La notion de SPL a été utilisée différemment. Soulignant le fait que « *toute réalité locale serait, à un moment donné, plus ou moins un SPL* », Courlet (2002) montre, sur la base d'une revue de la littérature sur cette notion, qu'il ne s'agit pas de développer un concept ou une théorie autour d'elle, que le SPL « *n'est qu'une notion voulant rendre compte du rôle de la proximité dans l'organisation des relations entre agents* ».

1.2. Les Systèmes Agroalimentaires Localisés et l'ancrage territorial des activités de production agro-alimentaires.

La notion de SPL, développée pour refléter la réalité d'une organisation industrielle de plus en plus basée sur des réseaux d'entreprises, est applicable aux secteurs artisanaux de transformation agroalimentaire, pour lesquels de nombreuses études ont montré des phénomènes de concentration spatiale, l'importance des réseaux locaux des productions locales « en croissance » et d'autres « en déclin »...

La notion de *système agroalimentaire localisé* (Syal) a ainsi été introduite pour mettre en avant la capacité de certaines communautés de producteurs agroalimentaires artisanaux à développer des savoir-faire locaux spécifiques, ces innovations résultant d'interactions entre producteurs, institutions locales et consommateurs (Muchnik et Sautier, 1998). Il a été montré que les phénomènes actuels de globalisation n'entraînent pas une standardisation, un amenuisement de ces systèmes agroalimentaires localisés et spécifiques, mais au contraire un renforcement des coopérations entre acteurs au sein de ces systèmes, dans le but de développer des actifs spécifiques susceptibles de renforcer leur compétitivité (Requier-Desjardins *et al.*, 2003). Plusieurs études de cas, dans des pays du Nord comme du Sud, ont confirmé cette forte capacité endogène et collective d'innovation (technique ou

organisationnelle) au sein des Syal, souvent en réponse à des modifications de l'environnement technique, de marché ou juridico-institutionnel.

La réflexion sur les Syal a ainsi été initiée en les considérant comme des formes particulières de SPL, les spécificités du secteur agroalimentaire demandant une spécification de cette notion (large, comme nous l'avons vu). En amont, le mode de production, agricole, diffère de l'industriel de par l'hétérogénéité et la périssabilité de la matière première. En aval, des relations particulières lient les consommateurs aux produits alimentaires, souvent perçus comme porteurs de sens et d'identité.

Il est rapidement apparu, et cela a fait l'objet de nombreux développements par la suite, (Moity-Maizi et *al.*, 2001 ; Muchnik et *al.*, 2007 ; Muchnik et *al.*, 2008...) que ces spécificités suscitaient en fait un ancrage territorial particulier :

- Des effets « terroir » peuvent produire des formes de spécification locale de la matière première, un lien au lieu interdisant toute délocalisation de la production.
- De même, la valeur symbolique des produits agroalimentaires a des conséquences au-delà de l'établissement de relations particulières avec les consommateurs locaux. Elle s'accompagne de processus de patrimonialisation qui influent fortement sur les acteurs de la production eux-mêmes. La production de ces biens identitaires fait l'objet d'interactions renforcées, de formes de contrôle social, d'une institutionnalisation particulière... Au final, cette dimension symbolique et identitaire renforce bien souvent la capacité d'action collective.

Malgré cela, à l'instar des SPL, la proximité géographique (la « concentration ») n'est finalement pas une condition *sine qua none* pour le développement de Syal. Différents travaux ont considéré qu'une coordination peut s'instaurer entre des acteurs distants, sur la base d'une proximité organisationnelle et institutionnelle, que cette dimension identitaire et symbolique du produit renforce.

Il apparaît alors que la diversité des situations étudiées est tout aussi large que l'éventail vu précédemment pour les SPL et les clusters. Des Syal peuvent :

- se développer à différentes échelles géographiques (du quartier urbain à la région),
- avoir des formes de coordination entre acteurs totalement différentes : règles uniquement tacites, présence de coopératives ou de diverses organisations de producteurs, régulation autour du cahier des charges d'une marque collective ou d'une Indication Géographique...
- comprendre des liens forts avec des universités, des centres de recherche ou des organismes d'appui ou se développer sur la base de dynamiques purement endogènes
- être centrés sur un produit ou reposer sur une complémentarité entre des filières et/ou des services locaux (panier de biens)
- ...

Cette diversité des situations étudiées à l'aide de la notion de Syal a crû au cours des dernières années, la notion ayant été mobilisée à d'autres fins que l'analyse de la « forme canonique » des Syal. On a cherché à l'élargir à l'étude de filières locales ou de systèmes techniques, à l'analyse de projets territoriaux... Les préoccupations environnementales et la dimension sociale ont été approfondies, afin d'établir un lien plus clair entre Syal et développement durable (Touzard, 2007).

Dans ce contexte plus encore que lors de l'émergence de la notion, il ne s'agit pas, et il s'avérerait impossible, de « conceptualiser » cette notion et de l'utiliser dans une logique hypothético-déductive ou déterministe. Au contraire, « l'approche Syal » tend à s'établir comme cadre analytique de l'organisation et de l'évolution des activités agroalimentaires et de leur ancrage territorial, comme une « façon de penser » l'agroalimentaire.

2. DES CADRES THEORIQUES AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT ?

Cette réflexion semble nécessaire à un moment où (i) de plus en plus d'acteurs locaux sont demandeurs d'une formalisation d'une « méthode Syal » pour assurer le développement de leur territoire ou d'une filière locale ; (ii) de plus en plus d'Etats du Sud créent des *clusters* pour redynamiser certaines de leurs filières agricoles nationales (café principalement⁶) ; (iii) après que la méthodologie d'analyse des clusters développée par M. Porter ait connu un succès florissant, un nombre croissant d'articles s'interroge sur le développement des *clusters*, aussi bien au niveau du concept que des outils (Martin et Sunley, 2003 ; Held, 1996 ; Bergman et Feser, 1999 ; Motoyama, 2008 ; Rosenfeld, 2001...).

Il y a ainsi un véritable enjeu à préciser les apports d'une approche Syal pour le cas particulier des politiques / programmes de développement territorial des secteurs agricole et agroalimentaire. Nous débiterons cette réflexion en analysant les politiques de développement basées sur des approches clusters ou SPL, et leurs critiques, puis nous tenterons d'analyser cette question pour le cas particulier des Syal.

2.1. A la recherche de l'efficacité collective : la labellisation en tant que « clusters » ou « SPL » et les politiques associées

Porter (1998-b) affirme que la prospérité d'un Etat provient de sa productivité, et non de ses exportations ou de ses ressources naturelles. Il est donc logique pour lui que les gouvernements cherchent à créer un environnement favorisant les gains de productivité. Il voit ainsi de « nouveaux rôles » que les gouvernements doivent jouer : assurer aux entreprises la possibilité d'accéder à une offre d'intrants de qualité, assurer la qualification de la main d'œuvre, développer les infrastructures physiques et définir et garantir les règles (protection de la propriété intellectuelle, lois anti-trusts...). Il s'agit ainsi pour Porter de promouvoir la formation de clusters et de produire les biens publics ayant une influence sur leur productivité. Il faut pour cela développer des réseaux de coopération et de dialogue entre les entreprises et les autres institutions locales, l'offre locale de services (conseil financier, marketing, qualité...) et les activités qui pourraient être vues comme le chaînon manquant dans les filières locales.

Porter considère cette politique d'appui aux clusters très différente des politiques industrielles actuelles, qui identifient des industries / secteurs d'activités « prioritaires », et les soutiennent par des subventions. La politique d'appui aux clusters souhaitée par Porter viserait un renforcement de *tous* les clusters, chacun d'entre eux étant susceptible de contribuer à la productivité nationale (et influe de plus sur la productivité des autres clusters). Ce sont les forces du marché (et non des décisions gouvernementales) qui doivent conduire le processus de sélection. Dans le même ordre d'idées, Porter insiste sur le fait que les gouvernements doivent renforcer les clusters existants plutôt que de chercher à en créer d'autres, cette tentative ayant toutes les chances de rester vaine.

Comme nous l'avons vu plus haut, cette politique d'appui aux clusters prônée par Porter a suscité un réel engouement. De très nombreux Etats, agences de développement... ont fait appel aux services de Porter pour tenter de développer leurs clusters. Cet état de faits interroge plusieurs auteurs, qui soulignent les difficultés de la construction de politiques d'appui aux clusters.

⁶ Une telle dynamique est en cours en République Dominicaine, au Nicaragua, au Kenya...

Le premier problème vient des difficultés, du fait du manque de définition précise de la notion, de l'identification même des clusters, de leur cartographie. Martin et Sunley (2003) évoquent le fait que si Porter identifie 60 clusters aux Etats-Unis, l'OCDE en voit 380... Comment formuler une politique d'appui à des clusters que l'on n'a pas les moyens d'identifier ?

La Datar a en France contourné ce problème en basant l'identification des clusters sur un principe d'auto-déclaration. Peuvent être enregistrés comme cluster, et recevoir de ce fait des aides publiques, les réseaux d'entreprises qui en font la demande et qui, selon la charte du CDIF France Clusters (« le réseau des réseaux d'entreprises ») :

- « Procèdent de démarches **portées par les entreprises**, appelées à être représentées au sein de structures dédiées.
- Développent un **projet de coopération** et des **objectifs** communs renforçant les avantages compétitifs des entreprises du réseau.
- Interviennent dans les **domaines d'activités stratégiques pour les territoires** nourris par la complémentarité des compétences.
- S'inscrivent sur un territoire défini par le **projet économique** du groupement d'entreprises et de ses partenaires.
- **Valorisent les ressources** des acteurs du territoire : universités, organisme de recherche, régions/collectivités territoriales, dans le cadre de partenariats structurés.
- Renforcent les éléments de **différenciation** du réseau par rapport à d'autres territoires. »

Cette démarche ne résout pas pour autant le problème de définition et d'identification. Suite à cet enregistrement, quelle instance est légitime pour contrôler cette auto-déclaration et vérifier qu'une dynamique de type cluster est bien en œuvre au sein du réseau ?

Vient ensuite le problème récurrent de l'inclusion / exclusion des acteurs locaux dans les clusters. Comme nous l'avons vu plus haut, Porter estime que seuls les « liens forts » doivent être considérés pour différencier les acteurs du cluster de leur environnement. La traduction de cette position en termes de politiques publiques pose problème. Comment traduire pragmatiquement la différence entre un lien fort et un lien faible ?

On s'interroge également dans la littérature sur la nécessité d'appuyer tous les clusters, comme l'affirme Porter, ou s'il s'agit de sélectionner ceux qui ont le plus grand potentiel de croissance.

Enfin, un dernier volet de critiques remet plus radicalement en question la notion même de cluster :

- Le partage d'informations et de savoirs est-il toujours nécessaire ? N'existe-t-il pas des phases dans les cycles d'innovation durant lesquelles c'est plutôt en garantissant les brevets, la propriété industrielle et finalement une rente d'innovation aux firmes que l'on favorise les dynamiques d'innovation ?
- Les problèmes de compétitivité sont-ils toujours à analyser au niveau du cluster, plutôt qu'à celui de la gestion interne des firmes ?
- Il existe également des effets ambivalents des spécialisations régionales : risques de verrouillage technologique (*lock-in*), d'apparition de phénomènes locaux d'inflation, de « surchauffe », si la pression sur les ressources (matière première, travail, capital) est trop forte localement (Martin et Sunley, 2003).

La mise en œuvre des politiques de développement des clusters reste donc assez largement problématique. On peut cependant adhérer à l'idée de la nécessité d'un appui « au cas par cas », localement. Schmitz et Musyck (1994) montrent le rôle qu'ont joué les pouvoirs publics locaux dans le succès de tous les DI européens qu'ils ont étudié. Une fois le DI identifié, une fois ses forces et faiblesses analysées, il apparaît important que les pouvoirs publics locaux s'investissent en appui. Mais il paraît difficile de définir une politique d'appui

aux clusters universelle, valable pour tout type de cluster et quel que soit leur état de développement.

2.2. « L'approche Syal » : vrais espoirs et fausses espérances

Une telle approche, la formalisation d'une méthode générale d'appui aux Syal, est pourtant souvent demandée, par divers organismes publics et privés de développement. Deux intérêts de « l'approche Syal » justifient cela.

2.2.1. Une « troisième voie » d'appui aux secteurs artisanaux agroalimentaires ?

D'une part, l'approche Syal est vue comme une « 3^{ème} voie » d'appui aux secteurs artisanaux agroalimentaires des pays du Sud, après l'appui individuel et l'appui à des groupements. Ces secteurs n'ont jusqu'à une période récente bénéficié que de peu d'appui de la part des organismes de développement. Cet appui semblait relativement inutile : la préférence pour l'agro-industrie affichée par les pouvoirs publics et les bailleurs de fonds internationaux dans les années 60 et 70 ne laissait présager que d'un avenir limité pour ces secteurs, que la production de masse au sein de grands complexes industriels devait rapidement rendre obsolètes. De plus, leur inefficacité économique et leurs conséquences néfastes sur l'environnement étaient couramment admises.

Devant les échecs répétés des grands projets agro-industriels, les différents acteurs du développement ont pourtant été amenés au cours des décennies 80 et 90 à remettre en question leurs analyses. Les unités artisanales changent de statut, on « découvre » leur capacité d'adaptation, leur flexibilité, leur capacité de maintien voire de création d'emplois en zones rurales... L'appui à ces secteurs est alors devenu l'une des priorités des organismes de développement, mais il restait à trouver des moyens d'action efficaces. La fréquente atomisation de ces secteurs, composés d'une multitude de petites ou de très petites unités, pose problème.

Deux solutions ont souvent été tentées :

- un appui individuel à des unités « pilotes », censées montrer l'exemple, développer de nouvelles technologies appelées à se diffuser,
- le regroupement des artisan(e)s dans des organisations dans lesquelles des opérations de production collective sont organisées. Un appui à ces groupements, qui rassemblent quelques dizaines de producteurs(trices) est alors possible (sous forme de crédits pour des achats de matériel, de formations –alphabétisation, gestion...), et doit avoir un effet multiplicateur. Ces groupements ont séduit les artisan(e)s pour leur capacité à capter les financements des ONG et se sont multipliés, mais les formes de production collective n'ont jamais été véritablement développées (Fournier, 2002).

Devant l'échec de ces deux types de projets, l'approche Syal apparaît susceptible de représenter une troisième voie. Les unités de production peuvent, tout en gardant leur indépendance, recevoir un appui pour des actions collectives. La logique est proche de la conception de Porter des avantages de « l'approche cluster » : « *A cluster allows each member to benefit as if it had greater scale or as if it had joined with others without sacrificing its flexibility* » (Porter, 1998-b).

2.2.2. Une alternative au modèle de « transfert technologique » ?

D'autre part, la formalisation d'une approche Syal est souhaitée également pour pouvoir être affichée comme alternative aux politiques de développement rural mises en œuvre dans les années 60 à 80, basées sur une conception « top-down » du développement, sur un transfert de savoirs des scientifiques vers les agriculteurs, via les vulgarisateurs, et une intensification agricole.

La remise en question de ce modèle, totale dès la fin des années 90 dans la plupart des pays du Sud, laisse un grand vide : quel nouveau modèle ? Quels nouveaux rôles, quelles nouvelles fonctions pour les acteurs du développement (ex-vulgarisateurs) ?

2.2.3. Une « méthode » restant difficilement généralisable...

L'approche Syal permet-elle de définir de nouveaux modèles de développement agricole ? Des problèmes similaires à ceux posés par les « politiques cluster » apparaissent.

L'identification préalable des Syal existant à une échelle locale, régionale ou nationale et de leurs acteurs n'est probablement pas plus possible qu'elle ne l'est pour les clusters. Aucune définition suffisamment précise de la notion n'a permis de trancher l'épineuse question de savoir si telle ou telle région de production est un Syal (l'intérêt d'une telle labellisation restant de toutes façons discutable).

Quand bien même l'identification serait faite, la question de la sélection des Syal à appuyer est également tout aussi problématique. Faut-il tous les appuyer ? En sélectionner ? Comment ?

L'approche Syal doit avant tout viser à une compréhension des dynamiques de territorialisation, des processus d'ancrage territorial des activités agro-alimentaires. Son but reste de montrer la diversité des formes possibles de cet ancrage, et son évolution temporelle.

Si son intérêt à un niveau macro-économique est donc limité, au niveau local, pour les acteurs du développement d'un territoire, il reste cependant possible d'identifier des dynamiques de type Syal au sein d'une région de production, et de chercher à les renforcer. Cette démarche se heurte alors à la nécessité d'une étude, parfois nécessairement longue, des dynamiques territoriales. L'existence d'un cycle de vie des Syal, lié à celui des territoires qui les portent, a été montrée (Fournier et Requier-Desjardins, 2002 ; Fournier et *al.*, 2005). Ce cycle peut être vu comme un processus (pouvant s'interrompre) de construction, d'activation et de nécessaire renouvellement de ressources. Selon la phase du cycle de vie dans laquelle le Syal se trouve, ses besoins ne seront pas les mêmes, les politiques d'appui devront être adaptées. La formalisation d'une méthodologie d'appui universelle, valable en tous temps et en tous lieux, et permettant de transformer une région de production en un « Syal », à l'efficacité avérée sur les plans économique, social et environnemental, reste comparable à la quête de la pierre philosophale. Les seules recommandations qu'il est possible de faire resteraient à un niveau de généralité bien peu opérationnel (« favoriser les interactions locales »...).

2.2.4. ... mais représentant de grands enjeux

Pourtant, s'il n'est possible de définir ni une politique nationale d'identification et d'appui aux Syal, ni même une méthode d'appui universelle applicable à un niveau territorial, le renforcement des « dynamiques de type Syal » comporte de grands enjeux.

Dans un contexte de dépendance accrue de la production agricole / agroalimentaire par rapport à l'aval des filières (déjà décrit par Malassis dans les années 70), il s'avère nécessaire de chercher à appuyer la capacité d'action collective des producteurs et les dynamiques territoriales :

- La capacitation des organisations locales peut permettre de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs
- L'affirmation de la spécificité, de la différenciation des produits agricoles ou transformés est également un facteur de rééquilibrage des relations, le pouvoir des industries agroalimentaires et des distributeurs provenant d'une matière première standardisée.
- Des actions collectives peuvent permettre l'obtention d'un signe de qualité, une protection de la propriété intellectuelle d'une communauté de producteurs sur une production de terroir.

- Le renforcement de la complémentarité entre filières / activités locales (dynamiques de type « panier de biens ») est également de nature à renforcer la position des producteurs face à l'aval des filières, en leur offrant éventuellement de nouveaux débouchés (vente à la ferme, agro-tourisme...) ou en participant à la construction de la spécificité de leur production.

Pour atteindre ces objectifs, il convient donc bien de renforcer, de réaffirmer l'ancrage territorial des productions agricoles et agroalimentaires. Celui-ci, s'il provient parfois de conditions naturelles (effet terroir) ou de processus cognitifs (savoir-faire spécifiques), repose avant tout sur une composante sociale. C'est l'organisation socio-territoriale qui constitue avant tout la ressource spécifique sur lesquels les Syal pourront construire leur développement (Cerdan et Fournier, 2007). L'enjeu est donc bien de chercher à dynamiser les actions collectives, à catalyser les effets des multiples dimensions de la proximité. Les Syal ont pour cela un avantage comparatif : la dimension culturelle et symbolique, les processus de patrimonialisation, qui peuvent permettre de fédérer les producteurs autour de la défense d'un territoire.

Les enjeux du renforcement des « dynamiques de type Syal » sont donc bien réels, mais l'objectif de définition d'une méthodologie « clé en main » qui permettrait d'apporter cet appui n'est pas réalisable (ni souhaitable ?). Les éléments qui l'interdisent sont ceux qui font la richesse même de la notion de Syal, à savoir la diversité des configurations spatiales, des modes de coordination entre acteurs, des trajectoires de développement... susceptibles d'ancrer territorialement une production agricole ou agroalimentaire.

CONCLUSION : DE L'UTILITE DE LA NOTION DE SYAL

Cette communication a cherché à montrer (ou rappeler) qu'il n'existe pas de « modèle Syal », que l'on pourrait concevoir comme une trajectoire de développement idéal-typique.

Cependant, une approche Syal basée sur la compréhension des ressources territoriales est d'un grand intérêt. Elle amène :

- une compréhension de l'« état » de ces ressources territoriales, en analysant le Syal et en le resituant dans son évolution (cycle de vie),
- et une capacité d'intégration (i) des acteurs, des pratiques et des usages, (ii) des échelles spatio-temporelles et (iii) de différentes disciplines (Chevassus-au-Louis et *al.*, 2008).

Ce faisant, elle permet la mise en valeur de ces ressources territoriales par

- le développement de dispositifs susceptibles de prolonger sinon pérenniser leur processus de construction / renouvellement,
- et l'identification des voies de renforcement des processus d'action collective qui vont permettre aux producteurs d'être moins dépendants des acteurs de l'aval des filières (en affirmant la spécificité de leur produit, en renforçant leur capacité de négociation, ou encore en développant des filières alternatives, voire des activités complémentaires, dans une logique « panier de biens »...)

BIBLIOGRAPHIE

- Becattini G., 1992. Le District Marshallien : une notion socio-économique. In : Benko G. et Lipietz A. (dir.), *Les régions qui gagnent.*, PUF, pp. 35-55.
- Becattini G. et Rullani E., 1995. Système local et marché global. Le district industriel. In : Rallet A. et Torre A. (dir.), *Economie industrielle et Economie Spatiale*, Economica, pp. 171-192.
- Bergman E. M. and Feser E.J., 1999. *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*, West Virginia University.
- Boucher F., 2004. *SYAL : Enjeux et difficulté d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'agro-industries rurales. Le cas des fromageries rurales de Cajamarca, Pérou*. Thèse de doctorat en Economie, Université de Versailles / St-Quentin, 2004.
- Cerdan C. et Fournier S., 2007. Le système agroalimentaire localisé comme produit de l'activation des ressources territoriales. Enjeux et contraintes du développement local des productions agroalimentaires artisanales. In : Gumuchian H., Pecqueur B. (dir.), *La ressource territoriale*, Ed Economica / Anthropos, pp. 103-125.
- Chevassus-au-Louis B., Génard M., Glaszmann J.-C., Habib R., Houllier F., Lancelot R., Malézieux E. et Muchnik J., 2008. L'intégration, art ou science ? Communication au colloque « *Partnerships, Innovation, Agriculture* », Paris, 3 juin 2008.
- Coriat B. et Weinstein O., 1995. *Les nouvelles théories de l'entreprise*. Paris, Le Livre de Poche, 218 p.
- Courlet C., 2002. Les systèmes productifs localisés. Un bilan de la littérature. In : Torre A, ed. *Le local à l'épreuve de l'économie spatiale. Agricultures, environnement, espaces ruraux : Etud Rech Syst Agraires Dév*, n°33, pp. 27-40.
- Fournier S., 2002. *Dynamiques de réseaux, processus d'innovation et construction de territoires dans la production agroalimentaire artisanale. Etudes de cas autour de la transformation du gari de manioc et de l'huile de palme au Bénin*. Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Versailles / Saint-Quentin, 325 p. + annexes.
- Fournier S., Muchnik J. et Requier-Desjardins D., 2005. Proximités et efficacité collective. Le cas des filières gari et huile de palme au Bénin. In : Torre A. et Filippi M. (dir), *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, Editions INRA, pp. 163-180.
- Held J.R., 1996. Cluster as an Economic Development Tool : Beyond the Pitfalls. *Economic Development Quarterly*, Vol. 10, No3, pp. 249-261.
- Lipietz A., 1992. Le local ou le global : personnalité régionale ou interrégionalité ? In : *Actes du Colloque « Industrie et territoire : les systèmes productifs localisés »*, IREP-D, Grenoble, 21-22 Octobre 1992, pp. 45-69.
- Marshall A., 1890. *Principles of Economics*. 8ème ed. 1997, Great minds series, Mac Millian, Londres, 450 p.
- Martin R. and Sunley P., 2003. Deconstructing clusters : chaotic concept or policy panacea. *Journal of Economic Geography*, vol. 3, pp. 5-35 ;
- Moity-Maïzi P., Sainte-Marie C., Geslin P., Muchnik J., Sautier D. (dir.), 2001. Systèmes agroalimentaires localisés. Terroirs, savoir-faire, innovations. *Etudes et recherches sur les systèmes agraires et le développement*, n°32, 216 p.
- Motoyama Y., 2008. What Was New About the Cluster Theory ? What Could It Answer and What Could It Not Answer ? *Economic Development Quarterly* ; 22; 353 originally published online Sep 9.
- Muchnik J. et Sautier D., 1998. *Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires. Proposition d'action thématique programmée*. CIRAD. Paris, France. 46p.

L'approche Syal, un outil d'intervention pour le développement territorial ?
Fournier S. et Muchnik J.

- Muchnik J., Requier-Desjardins D., Sautier D. et Touzard J.-M. (dir.), 2007. Dossier Systèmes agroalimentaires localisés. *Economie et Sociétés*, Série « Systèmes alimentaires », n°29, 9/2007, pp. 1465-1565
- Muchnik J., Pichot J.-P., Rawski C., Sanz Cañada J., Torres Salcido G. (dir.), 2008. Systèmes agroalimentaires localisés (n° spécial), *Cahiers Agricultures*, vol.17, n°6, pp. 505-636.
- Pecqueur B., 1992. Territoire, territorialité et développement. In : *Actes du Colloque « Industrie et territoire : les systèmes productifs localisés »*, IREP-D, Grenoble, 21-22 Octobre 1992, pp. 71-88.
- _____, 1996. Processus cognitifs et construction des territoires économiques. In : Pecqueur B. (dir.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, pp. 209-228.
- Porter M., 1998-a. *On Competition*. Harvard Business School Press
- _____, 1998-b. Clusters and the new Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec 1998, pp. 77-90
- Requier-Desjardins D., Boucher F. et Cerdan C., 2003. Globalization and the evolution of production systems : Rural Food-Processing and Localised Agri-food systems un Latin-American Countries, *Entrepreneurship and Regional Development*, 15(1), pp. 49-67.
- Rosenfeld S., 1997. Bringing business clusters into the mainstream of economic development. *European Planning Studies*, 5(1), pp. 3-23.
- _____, 2001. Backing into Clusters: Retrofitting Public Policies. In : *Integration Pressures: Lessons from Around the World*, John F. Kennedy School Symposium, Harvard University, March 29-30, Organization for Economic Cooperation and Development.
- Schmitz H. et Musyck B., 1994. Industrial Districts in Europe : Policy Lessons for Developing Countries ? *World Development*, vol. 22, n°6, pp. 889-910.
- Steiner M., 1998 (dir). *Clusters and Regional Specialisation : On Geography, Technology and Networks*, London, Pion.
- Torre A., 2001. Confiance et Territoire : de l'analyse des systèmes localisés de production à l'étude des modes d'organisation de la production agricole au niveau local. In : Aubert F. et Sylvestre J.P. (dir.), *Confiance et Rationalité*, INRA Editions, pp. 249-265.
- Touzard J.-M., 2007. Systèmes Agroalimentaires Localisés : interactions locales et encastrement social. Communication présentée au XLIII^{ème} colloque de l'ASRDLF « Les dynamiques territoriales – Débats et enjeux entre les différentes approches disciplinaires » Grenoble-Chambéry, 11 / 13 juillet 2007, 13 p.