

**TRANSPORT ET ESPACES D'ENTREPRISE :
LES STRATEGIES AFRICAINES
DU GROUPE BOLLORE**

JEAN DEBRIE

CIRTAI – UMR CNRS 6063 IDEES

Les privatisations actuelles des différents secteurs du transport permettent des stratégies d'entreprise récentes, caractérisées par la mise en place d'une forme de logistique totale, assurant une mise en réseau globale des différents espaces du monde. Le continent africain, pourtant marginalisé dans le contexte économique contemporain, faiblement inscrit dans l'espace de l'échange et des investissements mondiaux, n'échappe pas à ces processus de privatisation. Sous l'influence des plans d'ajustement structurel, imposés par l'aide internationale, orchestrés par la Banque Mondiale et le FMI, différentes filières économiques sont progressivement offertes au secteur privé. Le débat sur l'impact de ces privatisations est complexe, souvent réduit pourtant à une simple opposition entre partisans et adversaires d'un libéralisme mal défini. Ce serait là, pour les uns, le retour à une forme de « *néocolonialisme* », à travers une domination d'entreprises étrangères, une « *soumission aux lois du marché (...), à l'anonymat de la mondialisation* » (SMITH, GLASSER, 1997:17). Pour les autres au contraire, ces privatisations s'imposent en tant que garantes d'une compétitivité retrouvée des marchés africains.

Si ce débat, portant finalement sur la mesure des effets du libéralisme, révèle des problèmes récurrents, il semble pourtant réducteur, masquant d'autres lectures possibles significatives des enjeux actuels impulsés par cette généralisation des interactions entre les différentes régions du monde que l'on nomme mondialisation. Quoi qu'on en pense, ces espaces, constitués par des entreprises, sont maintenant une réalité forte du fonctionnement spatial mondial. Ils sont pourtant encore rarement pris en compte dans les politiques d'évaluation et d'aménagement des territoires, occultant alors des dynamiques qui gagneraient à être identifiées. Dans ces logiques spatiales et économiques, le secteur des transports occupe une place majeure. Il n'y a pas de dynamiques possibles sans les outils construits permettant la circulation dans l'espace, sans cet ensemble d'activités assurant le déplacement et donc les mises en relation des lieux composant les espaces de vie des sociétés. Il s'agit alors de porter un regard différent sur certaines privatisations africaines, non pas en terme de jugement, mais dans une perspective d'identification des logiques en cours ; identification nécessaire à une vue prospective des futurs espaces en voie de formation. Dans ce vaste chantier d'étude, l'appréhension des stratégies africaines du groupe Bolloré peut offrir une contribution à la compréhension de ces logiques impulsées par le secteur privé. Elle peut permettre une approche de ces processus de production d'espaces nouveaux et de leurs inscriptions dans des territoires africains libéralisés, en phase de recomposition. Le groupe Bolloré, depuis maintenant quinze ans, investit massivement l'ensemble des secteurs privatisés africains, particulièrement ceux du transport, se constituant progressivement un véritable réseau logistique qu'il s'agit d'identifier.

1. BOLLORE ACHETEUR : LA CONSTITUTION D'UN RESEAU DE TRANSPORT AFRICAIN PRIVE ?

L'implantation du groupe Bolloré en Afrique est récente, initiée dans les années 1980, lorsque Vincent BOLLORE décide de renouer avec une ancienne tradition familiale délaissée liée aux métiers du tabac. L'acquisition en 1986 de deux entreprises, solidement implantées en Afrique, Job et Bastos, marque le début d'un itinéraire complet de rachats successifs. Dans ces logiques d'achats, le secteur des transports, qui deviendra l'activité dominante du groupe Bolloré, constitue le support principal de la mise en place progressive d'un espace Bolloré africain. Le rachat, en 1986, de la Société Commerciale d'Affrètement et de Combustible (SCAC), société spécialisée dans le transit entre la France et le continent africain, marque la première étape d'une introduction dans le transport africain. La prise de possession en 1991 de l'armateur Delmas/Vieljeux, leader mondial des relations maritimes Nord/Sud, particulièrement sur les relations Europe/Afrique, constitue la seconde étape d'une sélection d'entreprises complémentaires. Après cinq années d'une crise financière, provoquée par la guerre commerciale coûteuse livrée à l'armateur Delmas, le groupe Bolloré poursuit sa stratégie avec

l'acquisition en 1997 du groupe Saga, spécialisé dans les services de transport et logistique en Afrique de l'ouest. En 1999, les acquisitions des filiales africaines AMI du groupe CMB réalisant un chiffre d'affaire annuel d'un milliard de francs dans le secteur des transports africains et de l'armement OTAL spécialisé dans les lignes maritimes africaines (capacité de 55 000 conteneurs par an) complètent et diversifient les composantes de l'espace Bolloré. Elles permettent une introduction dans les transports d'Afrique occidentale anglophone (Nigeria, Ghana), d'Afrique de l'est (Kenya, Ouganda, Tanzanie) et d'Afrique australe (Mozambique, Malawi, Zambie), renforçant l'armature générale maritime et terrestre du groupe.

Cette série d'acquisitions (Figure 1) se traduit concrètement par la production d'un véritable espace de transport, regroupant l'ensemble des activités nécessaires au transit international des marchandises africaines. Les deux sociétés Delmas/OTAL présentent une flotte de 45 navires affectés au continent africain et à ses relations avec l'Europe, l'Asie, l'Amérique, et un réseau de positions terrestres dans la manutention portuaire couvrant la quasi-totalité des ports africains. Le cumul des groupes progressivement rachetés et de leurs différentes filiales constitue un ensemble de 60 sociétés réparties dans 35 pays africains. Le groupe Bolloré possède alors en Afrique un total de 550 000 m² de magasins, d'entrepôts et de bureaux, 3 000 engins motorisés et près de 3 000 remorques. Il est aussi le principal exploitant ferroviaire en Afrique de l'ouest, suite aux reprises des exploitations de la ligne internationale Abidjan-Ouagadougou (société SITARAIL, 1994) et du réseau ferroviaire camerounais (Société REGIFERCAM, 1998) récemment privatisés. Sur un nombre croissant de chaînes de transport, le groupe Bolloré assure la totalité des prestations aussi bien physiques qu'administratives, permettant une logistique totalement maîtrisée du départ des marchandises jusqu'à leur destination finale. Le produit B/L direct proposé par Delmas/Bolloré (B/L pour *bill of lading* ou connaissance en français définissant le titre de transport et de propriété de la marchandise) traduit les possibilités que propose ce réseau d'entreprises constitué (Figure 2). Ce produit, véritable service multimodal associé à l'ensemble des lignes régulières de Delmas à destination de l'Afrique et en provenance d'Europe, d'Asie ou d'Amérique, propose une prise en charge complète des conteneurs du départ d'usine à la livraison terrestre finale. Cet ensemble de prestations comprend le transport maritime et terrestre, la manutention, les formalités douanières et de transit, accompagnés d'un document unique qui couvre le transport multimodal de la marchandise du lieu de prise en charge au lieu de destination finale. Ce réseau logistique ne concerne pour l'instant que l'Afrique occidentale, et très secondairement l'Afrique orientale. Les stratégies récentes du groupe Bolloré vont pourtant dans le sens d'une volonté d'expansion. Les activités Bolloré pourraient bien s'inscrire prochainement sur l'ensemble du continent africain.

Figure 1 : Logistique : stratégies africaines

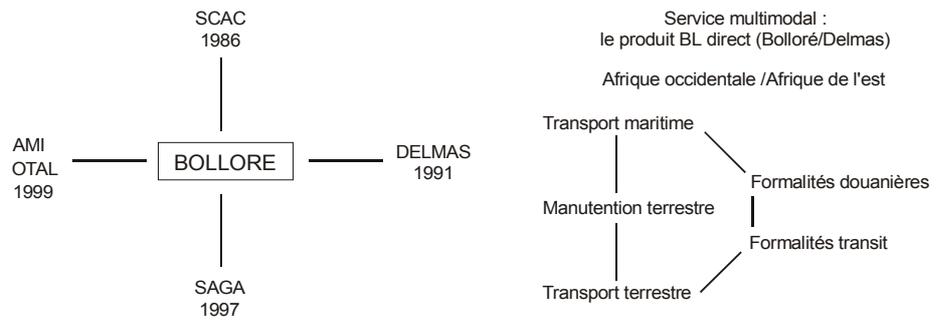
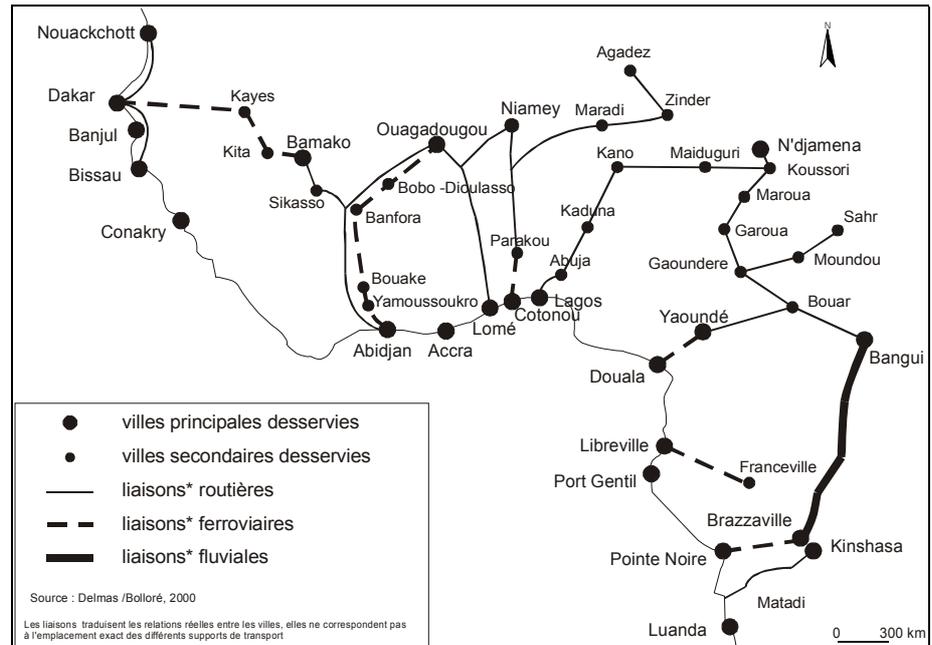


Figure 2 : Le réseau BLD direct en Afrique occidentale : schéma général



La production d'un espace de transport privé Bolloré devient effective. A travers la sélection d'un nombre croissant d'axes reliant différentes villes africaines au monde, un nouveau réseau révèle l'impact fort de ces nouvelles formes privées de pouvoir. Cette notion de pouvoir, et notamment spatial, est ambiguë, mais en la considérant comme une « *capacité de transformation de l'environnement physique et social* » (RAFFESTIN in OFFNER, PUMAIN, 1996:8), elle s'applique aux stratégies des grandes entreprises. Dans des Etats africains endettés, aux capacités d'actions financières réduites, dépendants de l'aide internationale, dans une Afrique placée sous la tutelle du FMI imposant une économie forte dans les budgets nationaux, les capacités d'investissement des grands groupes privés (1,2 milliards de francs sur le continent africain pour le groupe Bolloré en 1999) prennent une place

de plus en plus dominante. Le groupe Bolloré modernise et construit un réseau privé moderne, à travers la mise en place de terminaux ferroviaires, de parcs à conteneurs, de plates-formes logistiques portuaires mais également présentes dans les capitales des Etats continentaux, à travers la rénovation du matériel roulant, à travers un service informatique de suivi des marchandises, une maîtrise de l'ensemble des opérations... Ce réseau modernisé dans une Afrique « *en faillite* » tend à prendre une place croissante dans le transit des marchandises de certaines régions africaines. On peut décrier ces pouvoirs privés extérieurs traduisant une logique de dépendance africaine critiquable mais toujours effective ; force est de constater pourtant que l'impact des stratégies d'entreprise produit des dynamiques spatiales, définissant des recompositions privées dans les territoires africains. L'exemple du groupe Bolloré est d'autant plus révélateur, que l'actuelle stratégie s'inscrit dans un schéma global, ne se limitant pas au seul secteur des transports, révélant une volonté de diversification des activités, tendant à renforcer le rôle central des activités logistiques.

2. DES LOGIQUES DE MONOPOLE : DU TRANSPORT AUX FILIERES ENTIÈREMENT INTEGREES ?

La logique d'intégration des différents secteurs de transport en Afrique n'est pourtant qu'une étape de la production d'un réel espace Bolloré africain. Cette maîtrise privilégiée des circulations est un support stratégique de l'échange international. Elle demeure cependant un des éléments, parmi d'autres, des différentes filières privatisées. Du transit à la possession des marchandises transportées, il y a une différence certaine, mais relativement simple à annuler pour un groupe solidement implanté en Afrique, riche d'un réseau de relations politique et économique prompt à faciliter les transactions. Les stratégies logistiques du groupe se doublent alors d'une prise de possession de différentes filières de production. Ainsi, « *non content de maîtriser tous les canaux d'acheminement, le groupe Bolloré veut désormais en posséder le contenu* » (RAULIN, LECADRE, 2000:245). Une succession d'acquisitions d'entreprises, ou de prises de participation dans des sociétés étatiques, va permettre un élargissement des activités, obéissant à une logique générale de filières intégrées. Déjà possesseur de différentes plantations de tabac, le groupe Bolloré investit l'ensemble des activités productives agricoles. La reprise du groupe Rivaud en 1997, rend le groupe Bolloré propriétaire de plus de 50 000 hectares de plantations d'hévéas, de palmiers à huile, de bananes, d'ananas, répartis principalement entre Cameroun, Côte d'Ivoire, et Kenya. La prise de contrôle en 1999 du groupe DAFCI, troisième exportateur ivoirien de café et de cacao, assure des chargements de l'ordre de 120 000 tonnes annuelles pour les dernières années d'exploitation. Les exemples sont nombreux, progressivement le groupe Bolloré investit le secteur du coton (deuxième opérateur ouest

africain), du bois, des différentes plantations agricoles. L'espace Bolloré africain s'élargit, profondément centré autour des activités de transport et logistique, mais renforcé par la possession d'un certain nombre d'entreprises, assurant un volant permanent de chargements. Le groupe transporte souvent ses propres produits, annulant alors toute dépendance.

Cette stratégie ne prend de sens que dans un contexte économique instable, marqué par la faiblesse des capitaux disponibles et les faillites multiples d'entreprises. La situation de monopole dans les transports rend de toute façon quasiment obligatoire le passage par le réseau d'un groupe qui a pour ambition de transporter un ensemble de marchandises largement supérieur à ses propres produits. L'acquisition d'entreprises, agricoles notamment, correspond plus à une diversification prudente des investissements, qu'à une nouvelle recherche de monopole s'étendant sur tous les secteurs privatisés. L'exploitation des différentes plantations constitue une ressource supplémentaire, susceptible de renforcer la place dominante des transports. Cette stratégie, basée sur la mise en place d'une logistique totale et d'une intégration de certaines filières, de la production à la livraison, s'inscrit bien dans une volonté de stabilisation d'un monopole effectif dans les transports de certains territoires africains.

Bien sûr, les possibilités de monopole constituent un des attraits majeurs dans les schémas d'expansion des différentes firmes mondiales, les marchés trop concurrentiels étant difficilement rentables. La recherche d'une concurrence peu développée constitue une des raisons fortes de l'implantation africaine du groupe Bolloré, implantation initiée au milieu des années 1980, au beau milieu d'une période de crise concernant l'ensemble des économies africaines. Au cours de ces années, l'Afrique a subi un « mouvement de retrait des firmes multinationales, avec désinvestissement et solde net négatif de l'investissement direct étranger » (DUPUY et alii, 1991:212). Le groupe Bolloré, comprenant l'intérêt de ce relatif abandon du continent africain, s'inscrit dans ce terrain délaissé, et donc dans une situation de monopole sur le secteur des transports, encore peu concerné par les privatisations. Cette inscription spatiale privée est originale, à contre-courant du mouvement mondial des investissements. Elle apparaît risquée aussi, se développant dans des Etats aux conditions économiques et politiques instables, faisant fuir des entreprises peu rassurées par cet environnement changeant. La condition de sa réussite réside alors dans ces logiques identifiées par le groupe Bolloré. La maîtrise de l'ensemble d'une filière revient à diminuer le risque d'instabilité, permettant le contrôle de chaque étape des échanges internationaux. L'Afrique, identifiée comme espace à risques, ne « se vit qu'en situation de monopole » (SMITH, GLASSER, 1997:41), le groupe Bolloré en a fait son credo, pionnier d'une forme de territoire circulatoire, privé, profondément transnational, débordant les cadres étatiques classiques.

3. LOGIQUES CONCURRENTIELLES : BOLLORE VS MAERSK

Cet état de monopole est pourtant évolutif dans un contexte concurrentiel croissant. Si le groupe Bolloré, profitant d'une sorte de désertion des grands groupes, s'est solidement installé en Afrique, faisant de ce continent le support de ces volontés d'expansion, il est maintenant confronté à l'arrivée d'entreprises nouvelles, cherchant elles aussi à inscrire des espaces africains dans leurs réseaux. Dans le secteur des transports, l'armement Maersk-Sealand, déjà possesseur d'un réseau logistique mondial, géant du transport maritime, cherche à s'inscrire rapidement dans les processus de privatisation en cours, provoquant une guerre commerciale visant à réduire la position dominante du groupe Bolloré en Afrique occidentale.

L'amende de 105 millions de francs notifiée par la commission européenne en 1992, à la suite d'une plainte déposée par Maersk pour non-respect des pratiques concurrentielles en Afrique dans le domaine maritime, constitue le point de départ d'une stratégie d'affrontement complexe. Condamné pour abus de position dominante, le groupe Bolloré doit alors sortir d'un système de conférences maritimes basé sur le schéma du 40/40/20 mis en œuvre sous l'égide de la CNUCED (40 % des flux pour les armements nationaux du pays exportateur, 40 % pour ceux du pays importateur, 20 % ouverts à la concurrence), système qui, moyennant certaines rémunérations officieuses visant à récupérer la part destinée aux armements nationaux africains, permettait à Delmas de traiter près de 80 % des flux d'Afrique francophone. La sortie de ce système marque la fin du monopole Bolloré sur certains transits. C'est là la première étape d'un jeu concurrentiel, rapidement renforcé par différentes actions complémentaires. Le groupe Maersk, comprenant l'intérêt limité du seul transport maritime s'inscrit alors, lui aussi, dans une volonté d'une mise en place d'un dispositif intégré de transport. Il s'implante alors dans les différentes capitales des Etats, littoraux et continentaux. Il investit dans des parcs à conteneurs privés, passe des contrats de transit avec certaines grandes entreprises de plantations diverses, particulièrement celles du secteur du coton, participe aux appels d'offre des dernières privatisations, notamment celle en cours du chemin de fer international Dakar/Bamako, investit dans une flotte privée de camions et d'engins divers de transport et de manutention. Cette stratégie d'intégration, calquée sur celle déjà opérée par le groupe Bolloré, permet la mise en place d'un nouvel espace de transport privé, pouvant assurer l'ensemble des étapes du processus de circulation.

Dans ces dynamiques concurrentielles, les opérations des deux groupes sont fortement reliées. Les implantations du groupe Maersk-Sealand sont rapidement suivies de celles du groupe Bolloré, à tel point que certaines plates-formes, certains terminaux sont gérés communément. C'est le cas par exemple pour le parc à conteneurs récent implanté à Sikasso au centre des régions cotonnières maliennes, ou encore pour le terminal ferroviaire privé à Bamako permettant une connexion au port de Dakar. Car le groupe Bolloré,

conscient de l'importance de son dispositif africain s'est inscrit totalement dans cette concurrence, face au géant danois pourtant incomparablement plus puissant financièrement. Il recentre alors ces activités sur l'Afrique, revendant certaines entreprises ne concernant pas directement le terrain africain, augmentant le nombre de navires et les vitesses de rotation, assurant des services supplémentaires, s'appuyant sur ces réseaux de relations, sur son avance déterminante dans ces logiques de monopole. Malgré une régression des chiffres d'exploitation (moins 430 millions en 1999 par exemple), le groupe Bolloré semble avoir stabilisé ses positions africaines, et cette guerre commerciale coûteuse pour les deux groupes, sans réel vainqueur apparaît aujourd'hui moins violente. L'espace de transport est relativement partagé.

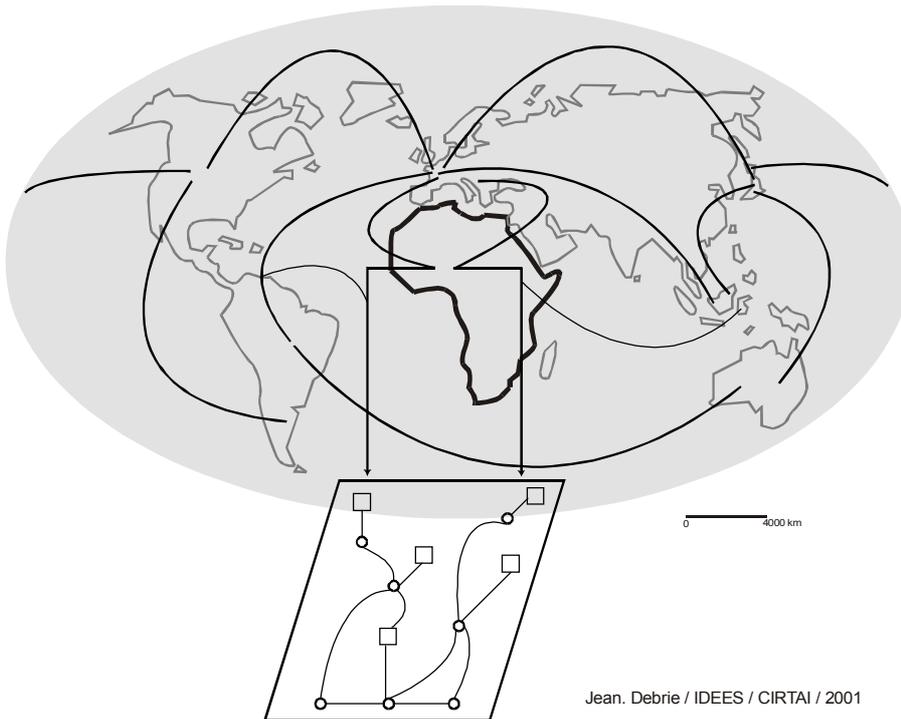
Il y a bien une différence fondamentale dans les schémas globaux de ces deux groupes dominants. Le groupe Bolloré a fait du terrain africain, son point d'entrée d'expansion, d'ouverture vers la constitution d'un espace transnational (Figure 3 ; Figure 4), différent en cela du groupe Maersk déjà possesseur d'un réseau mondial qui va chercher à incorporer des espaces africains restés à l'écart. Différence peut être, il reste que la logique première est identique, basée sur la recherche d'une intégration totale, qui vise une réduction partielle des différentes instabilités économiques et politiques. La traduction spatiale de pareilles visées est évidente, s'exprimant dans la production d'espaces de transport privés de plus en plus incontournables. A part Maersk et Bolloré, les choix se réduisent progressivement. Il se pose alors la question de l'intérêt de ces espaces d'entreprise dans les dynamiques actuelles des territoires africains.

Figure 3 : Implantations mondiales du groupe Bolloré



source : Bolloré, 2000

Figure 4 : Logiques du réseau.
L'Afrique, sous-espace d'une stratégie mondiale



4. LES ESPACES D'ENTREPRISE : ENCLAVES PRIVÉES OU POSSIBILITÉS NOUVELLES ?

L'identification des logiques privées en cours à travers l'exemple de « l'espace Bolloré » permet d'en mesurer les impacts et de dépasser l'opposition entre partisans et adversaires du libéralisme actuel. L'apport de ces espaces logistiques dans le besoin actuel d'insertion compétitive dans le système mondial économique est pourtant difficile à appréhender. Les inquiétudes des différents acteurs africains sont réelles face à ces dynamiques de monopole, tendant à les écarter du jeu économique sur leurs propres territoires. Il est vrai qu'il n'y a que peu d'entreprises africaines capables de rivaliser avec les capacités d'investissement des grandes entreprises occidentales. On n'ose imaginer, d'ailleurs, la dominance extrêmement forte que le groupe Bolloré aurait instauré en Afrique si son projet d'acquisition du groupe Bouygues s'était concrétisé. Il y a effectivement une dérive possible dans ce jeu d'acquisitions africaines. Dans les différentes instances économiques et politiques en Afrique, certains commencent à se demander si l'objectif de Bolloré n'est pas de se passer de chargeurs, d'acteurs externes à son groupe, produisant et transportant ses propres marchandises. Ce serait là la mise en place d'une simple enclave privée, sans

effet d'entraînement sur le reste des espaces africains restés à l'écart des réseaux privés. On peut difficilement défendre pareille prospective. L'intégration globale des différents secteurs pose également la question de la place de l'activité transport et logistique dans ces schémas d'entreprise. Cette activité est-elle en passe de devenir un simple maillon d'une chaîne totale, participant à la production de ces enclaves privées, de ces territoires appropriés et inscrits dans l'espace africain mais orientés vers une logique d'ouverture littorale, fonctionnant alors comme aspirateur d'activités dans une dynamique d'extraversion renouvelée ? Ces dynamiques ne participent aucunement à la mise en place d'un espace économique africain, pourtant recherché dans les projets politiques nationaux, dans les volontés d'intégration régionale cherchant à construire des complémentarités entre les Etats africains.

Pour autant, si ce constat pessimiste d'une privatisation de l'Afrique a du sens, il reste réducteur. Dans l'état actuel des faillites financières des Etats africains, les capacités d'investissement de ces grands groupes ont un effet pourtant positif. Elles participent à la modernisation nécessaire des différentes filières. Leurs impacts sur le réseau de transport africain sont tout à fait décisifs, permettant une compétitivité accrue des échanges internationaux. L'offre que propose le groupe Bolloré ou Maersk, permet une réduction des distances coût et temps de l'opération de transport. L'exemple du terminal de Bamako, doublé de connexions ferroviaires établies entre la gare de Dakar et les parcs à conteneur du port, permettant depuis 3 ans une réduction des délais de transit de 20 à 7 jours sur l'axe Dakar/Bamako, est à cet égard significatif des modernisations existantes. Des possibilités nouvelles se constituent, des choix pluriels de desserte, de transit, apparaissent dans un réseau de transport pour l'instant limité. L'apport positif des entreprises réside dans ces possibilités qu'elles produisent et proposent aux différents opérateurs africains.

L'identification de l'impact des entreprises transnationales est pourtant difficile. Si d'un côté certaines logiques révèlent la dérive perverse possible d'une enclave privée, de l'autre la modernisation de l'appareil global des transports semble de plus en plus effective. Cette contradiction doit guider la lecture prospective des territoires africains, orienter les visions d'aménagement des acteurs politiques ; ne serait-ce que pour accompagner ces dynamiques privées lorsqu'elles deviennent un vecteur de la compétitivité, pour éviter une absence d'effet d'entraînement des espaces d'entreprise. C'est bien d'aménagement des territoires dont il est question, impliquant l'action politique en tant que garante d'un aménagement équilibré que ne peuvent apporter les entreprises fonctionnant dans des logiques de rentabilité. L'exemple étudié des stratégies du groupe Bolloré propose différentes pistes dans l'appréhension d'un éventuel cadre de l'action politique adapté à l'accompagnement des dynamiques privées. L'espace

africain est identifié par ce groupe comme un ensemble à relier dans des réseaux mondiaux. Les frontières traditionnelles n'ont guère de sens dans la logique privée, fonctionnant dans une optique transnationale, cherchant à dépasser les Etats. Elles sont certes une contrainte véhiculant une discontinuité majeure dans les projets de relation, multipliant par leurs présences les distances temps et coûts des opérations de circulation, à travers un système de captation particulièrement bien établi par les différentes forces de l'ordre des Etats. Les réseaux d'entreprise dépassent pourtant le simple découpage étatique. Et l'espace de circulation nécessaire à l'inscription mondiale peut difficilement être pensé au simple niveau national.

Il ne s'agit pas de préconiser un retrait des Etats africains, retrait déjà bien amorcé sous l'impulsion contraignante des différents bailleurs de fonds. L'aménagement des territoires nationaux demande un pouvoir d'Etat, respectueux des besoins d'équité spatiale. Mais il est peut-être nécessaire de dépasser ces cadres étatiques pour établir une adéquation plus effective entre logiques économiques et politiques. Dans le secteur des transports, la comparaison avec d'autres régions du monde se révèle éclairante. La politique dite du « chaînon manquant » par exemple, impulsée par l'Union Européenne visant à relier efficacement l'ensemble des réseaux nationaux, témoigne de l'intérêt porté à une vision régionale des espaces à aménager dans un souci d'échanges économiques croissants. En Afrique, les multiples regroupements régionaux présentent actuellement des résultats très limités, malgré l'engouement actuel dans les discours politiques des Etats et de l'aide internationale. C'est probablement dans ce genre de niveau politique que pourrait s'exprimer la relation avec la sphère économique privée. Adossée aux modernités existantes proposées par les entreprises dans une logique d'insertion aux marchés mondiaux, la mise en place de réseaux de transport régionaux encadrés par des regroupements d'Etats pourrait offrir un espace d'échanges possibles plus adapté à la prise en compte de dynamiques maintenant mondialisées.

BIBLIOGRAPHIE

BADIE B. (1995) **La fin des territoires**. Paris, Fayard, 278 p. (Collection « L'espace du politique »).

DEBRIE J., STECK B. (2001) L'enclavement : réévaluation théorique et application à l'espace de l'Afrique de l'ouest. **L'espace géographique**, n° 1, pp. 26-36.

DUPUY G. (1987) Les réseaux techniques sont-ils des réseaux territoriaux ? **L'Espace géographique**, n° 3, pp. 175-184.

DUPUY C., MILELLI C., SAVARY J. (1991) **Stratégies des multinationales**. Montpellier-Paris, Reclus-La Documentation Française, 219 p.

MENVILLE J. (1999) Entre l'entreprise et le marché, le territoire. **Sciences de la société**, n° 48, pp. 3-8.

OFFNER J.M., PUMAIN D. (sous la dir.) (1996) **Réseaux et territoires Significations croisées**. Paris, éditions de l'aube, 286 p.

RAFFESTIN C. (1980) **Pour une géographie du pouvoir**. Paris, Litec, 249 p.

RAULIN N., LECADRE R. (2000) **Vincent Bolloré, enquête sur un capitaliste au-dessus de tout soupçon**. Paris, Denoël impacts, 328 p.

SAVY M., VELTZ P. (sous la dir.) (1993) **Les nouveaux espaces de l'entreprise**. Paris, DATAR/éditions de l'aube, 199 p.

SMITH S., GLASER A. (1997) **Ces Messieurs Afrique. Le Paris-Village du continent noir**. Paris, Calmann/Levy, 235 p.