Compétitivité, territoires et échelles de gouvernance : l'exemple canadien

Competitiveness, territories and levels of government: the example of Canada

Gilles Ardinat

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/eccs/400>

DOI : 10.4000/eccs.400

ISSN : 2429-4667

Éditeur

Association française des études canadiennes (AFEC)

Édition imprimée

Date de publication : 1 juin 2012

Pagination : 115-126

ISSN : 0153-1700

Référence électronique

Gilles Ardinat, « Compétitivité, territoires et échelles de gouvernance : l'exemple canadien », *Études canadiennes / Canadian Studies* [En ligne], 72 | 2012, mis en ligne le 01 juin 2014, consulté le 10 décembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/eccs/400> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/eccs.400>

COMPÉTITIVITÉ, TERRITOIRES ET ÉCHELLES DE GOUVERNANCE L'EXEMPLE CANADIEN

Gilles ARDINAT

Université Paul Valéry (Montpellier III)

UMR GRED (Gouvernance, risques, environnement, développement)

L'exigence de compétitivité est devenue incontournable dans tous les grands pays occidentaux. Pourtant, l'examen attentif de la littérature sur ce sujet (rapports officiels, articles, ouvrages spécialisés) démontre que la compétitivité territoriale est un concept multiscalaire les tenants et les aboutissants de la compétitivité s'inscrivent dans des échelles géographiques variées. Le Canada, par son immensité et son organisation fédérale, illustre ce paradoxe. Alors que la compétitivité des nations semble s'imposer comme un objectif prioritaire des politiques gouvernementales, une part importante de la performance économique reste déterminée par des facteurs infra/supranationaux. Nous allons donc tenter d'expliquer, à partir de l'exemple du Canada, la manière dont la compétitivité s'observe et se pilote à plusieurs échelles géographiques.

The requirement of competitiveness has become indispensable in all major Western countries. However, careful examination of the literature on this topic (official reports, articles, specialized books) shows that territorial competitiveness is a multiscalar concept the outcome of competitiveness becomes a component part of various geographical scales. Canada, for all its vastness and its federal organization, illustrates this paradox. While the competitiveness of nations seems to be imposed as a priority objective of government policy, an important part of economic performance is determined by intra/supranational factors. So we will try to explain, using Canada's example, how competitiveness is observed and implemented on several geographical scales.

Le libre-échange, qui constitue l'un des aspects essentiels de la mondialisation, est souvent associé à la mise en concurrence sans entrave des biens et des services. Mais bien au-delà des seuls produits, les territoires semblent eux aussi engagés dans une compétition aux multiples facettes. La montée en puissance des pays qualifiés d'« émergents », le *lobbying* intense des firmes transnationales et les actions des grandes organisations intergouvernementales (en particulier l'OMC), accentuent le caractère concurrentiel de l'économie mondiale. Ce contexte impose aux territoires d'être « compétitifs », au même titre que des entreprises. Cette injonction à la performance influence désormais les politiques économiques et sociales, l'aménagement et les stratégies industrielles. La compétitivité semble devenue un nouveau paradigme du développement territorial.

Pour les universitaires et les élus en charge de cette question, se pose dès lors la question de l'échelle pertinente de la compétitivité s'agit-il des nations dans leur ensemble ? Ou seulement de certaines régions stratégiques ? Sur quels critères répartir les fonctions entre les différents échelons administratifs ? Quel rôle assigner à chacun ? Olivier Dolfus a pu constater que « toute

Gilles ARDINAT

compétitivité dans le système Monde naît de l'articulation entre trois niveaux au moins le mondial, le local et un niveau intermédiaire qui peut être celui d'un État, ou d'une région du Monde structurée par une population ou une densité particulière de réseaux » (DOLFUS, 1995 : 279).

Nous allons donc illustrer, grâce à l'exemple du Canada, le complexe enchevêtrement des échelles de gouvernance en matière de compétitivité. Nous verrons que la théorie sur cette question, souvent imprécise, permet à chaque pays d'adapter sa politique de compétitivité en fonction de ses traditions. Dans le cas du Canada, l'organisation fédérale semble favoriser l'échelle des provinces. Pourtant, l'espace économique, qui ne correspond pas forcément aux découpages institutionnels, semble devoir garder, malgré le discours omniprésent sur la compétitivité, ses logiques propres (notamment liées à la répartition des populations).

L'échelle de la compétitivité dans la théorie économique

La théorie sur la compétitivité territoriale a très peu étudié la question des échelles de la gouvernance. Michael Porter, auteur de cet ouvrage de référence sur le thème (1990) fait de la nation le cadre privilégié de ses travaux. Il admet cependant que « les concepts et les idées contenus dans ce livre [*L'Avantage concurrentiel des nations*] peuvent aisément s'appliquer à des unités politiques ou géographiques plus restreintes que la nation » (PORTER, 1993 30). Certains de ses articles traitent de la compétitivité à l'échelle régionale (1996, 2001). Son institut pour la stratégie et la compétitivité consacre de nombreux travaux à des échelles infranationales¹ et lors de ses missions en tant que consultant, Porter distingue jusqu'à 7 échelles, qu'il appelle les « influences géographiques sur la compétitivité » l'économie mondiale, les vastes espaces économiques (continents et sous-continents), les regroupements de nations voisines (comme l'UE ou l'ALENA), les nations, les États/provinces (échelle régionale), les zones métropolitaines (agglomérations et espaces polarisés) et enfin les villes et comtés (échelle municipale). En fait, Porter élude totalement l'importance des échelles et considère simplement que la compétitivité territoriale est une notion par essence multiscalaire. Ce choix lui permet notamment d'assurer la promotion de ses idées auprès des collectivités comme s'il s'agissait de nations. Dans son *best-seller* de 900 pages, cette question est évacuée dans une simple note infra-paginale « La proximité

¹ <http://www.isc.hbs.edu/> (consulté en août 2011)

COMPETITIVITE TERRITOIRES L'EXEMPLE CANADIEN

géographique des concurrents amène à se poser la question de savoir si la ville ou la région constituent de meilleurs critères de comparaison que les pays, car il existe de fortes disparités entre régions dans de nombreux pays » (PORTER 1993 : note n°22 173). Ainsi, Porter indique simplement que la compétitivité existe à plusieurs échelles, mais sans plus de précision. Il résume son point de vue par une idée simple « En fait, c'est la combinaison de conditions nationales et de conditions plus spécifiquement locales qui génère l'avantage concurrentiel » (PORTER 1993 : 174).

L'abondante théorie sur la compétitivité des territoires indique fréquemment que l'Etat-nation ne constitue pas forcément l'échelle adéquate. De nombreuses études soulignent la pertinence du cadre métropolitain (BOUINOT 2002), (MARTIN, SIMMIE, 2008), (THISSE, VAN YPERSELE, 1999). Dans ce cas, la compétitivité s'exerce essentiellement entre villes et non entre nations. D'autres auteurs privilégient les régions. Pour Gillian Bristow, s'il existe bien un discours sur la compétitivité des nations (« *national competitiveness* », BRISTOW 2010 : 33-35), l'« échelle méso » (BRISTOW 2010 : 13), intermédiaire entre la microéconomie (firmes) et la macroéconomie (nations), bénéficie des faveurs de nombreux élus. Ainsi, la région semble désignée comme l'espace de compétition pertinent. Gillian Bristow évoque une « remise à l'échelle » (BRISTOW 2010 : 38-43) de la compétitivité, les nations étant progressivement remplacées par les régions. Ce changement d'échelle résulte, selon l'auteur, des actions convergentes d'acteurs a priori méfiants face aux États-nation les firmes transnationales qui sont traditionnellement hostiles au dirigisme étatique, les élus locaux et les partisans de la décentralisation politique ainsi que les grandes institutions internationales (comme l'Union Européenne). Gillian Bristow affirme qu'en reconnaissant l'échelle régionale comme déterminante pour la compétitivité des firmes, le discours actuel justifie (d'une manière parfois opportuniste) une certaine décentralisation économique (BRISTOW 2010 : 298). Cette thèse, très influencée par l'exemple britannique (contexte de *devolution*²), semble largement confirmée avec l'exemple du Canada.

² Terme employé pour désigner l'importante réforme décentralisatrice entreprise au Royaume-Uni à partir de 1999. La *devolution* renforce l'échelon intermédiaire entre l'État et la commune.

Une gouvernance interscalaire

La compétitivité nationale doit s'appuyer non seulement sur des outils de régulation propres au pays dans son ensemble, mais elle doit aussi organiser les territoires d'échelon inférieur, tout en tenant compte de l'influence croissante des macro-régions. Le Canada est un objet géographique particulièrement propice pour illustrer ce problème. En effet, ce pays bénéficie de bonnes évaluations dans les grands *rankings* de la compétitivité. Il est classé 10e/133 par le Forum économique mondial (FEM, 2010), 7e/58 selon une grande école de commerce suisse (IMD, 2009) et 7e/183 pour la Banque mondiale (2011, classement *Doing Business*). Il doit donc être observé comme un bon élève en matière de compétitivité. Sa structure fédérale (10 provinces et 3 territoires³) confère à l'échelle infra-nationale une importance décisive. La manière dont le Canada a pris en charge sa compétitivité territoriale rappelle qu'il est difficile de mettre en place une gouvernance cohérente.

En effet, le Canada, comme la plupart des États-nations, détermine une partie de sa compétitivité à l'échelle nationale la politique monétaire (cours du dollar canadien), les relations commerciales avec l'étranger, les impôts fédéraux (qui alimentent des péréquations entre provinces) et les financements croisés avec les collectivités font du gouvernement fédéral un acteur incontournable. En outre, c'est aussi à Ottawa que se décident la construction des grandes infrastructures de transports (aéroports, chemins de fer, navigation), le droit de la propriété intellectuelle (jugé stratégique par les firmes transnationales) ainsi qu'une partie de la R&D (rôle du conseil national de la recherche du Canada, CNRC). Le CNRC a notamment labellisé 17 centres d'excellence en commercialisation et en recherche (CECR), dont l'objectif est de faciliter l'utilisation commerciale de l'innovation. Pourtant, une grande partie des facteurs de la compétitivité ne sont pas déterminés au niveau national. Les provinces bénéficient d'une très grande autonomie dans les domaines clé de l'enseignement, du droit du travail (il n'y a pas de salaire minimum obligatoire au niveau fédéral⁴), de la R&D et de la fiscalité. Il existe donc au Canada une

³ La Constitution reconnaît l'existence de deux types d'entités. Les provinces ont de nombreuses compétences et une certaine souveraineté alors que les territoires relèvent de l'autorité du Parlement fédéral (avec, il est vrai, un processus de décentralisation en cours).

⁴ A titre d'exemple, la Colombie-Britannique a fixé un salaire minimum provincial de 8\$ canadiens par heure (soit environ 5.6€, contre 9€ en France). Il existe un salaire minimum spécifique pour les jeunes (6\$ de l'heure lorsque le salarié a moins de 500 heures d'expérience). La Colombie-Britannique est de ce point de vue plus compétitive

COMPETITIVITE TERRITOIRES L'EXEMPLE CANADIEN

compétition interne importante dans le domaine fiscal (CHEN, MINTZ, 2011). En ce sens, l'idée d'une gouvernance unique de la compétitivité semble assez théorique au Canada.

La Canada rappelle que les nombreux déterminants de la compétitivité agissent à des échelles variées. Les dizaines de critères retenus par les *rankings* se répartissent entre les différents échelons administratifs. En fonction des pays, un même critère peut relever d'échelons différents. Par exemple, les pays fédéraux comme le Canada ont des systèmes éducatifs décentralisés, contrairement à la France. Le levier constitué par l'éducation et la recherche n'est pas toujours détenu par les mêmes acteurs. En somme, les facteurs de la compétitivité, ainsi que les budgets qui leur sont associés, sont distribués à des échelons différents les outils de la gouvernance compétitive sont attribués aux acteurs en fonction des spécificités nationales. Les grands classements de la compétitivité nationale (FEM et IMD), mais aussi la plupart des rapports officiels, négligent totalement ce manque d'homogénéité dans la répartition des déterminants de la compétitivité. Par exemple, pour un pays fédéral comme le Canada où les impôts locaux occupent une part importante des prélèvements obligatoires, il semble illusoire de mesurer la compétitivité fiscale nationale (les écarts entre provinces sont significatifs). La compétitivité nationale est plus pertinente pour les nations dont le système économique est fortement centralisé. A ce sujet, l'OCDE a indiqué que la gouvernance de la compétitivité est exposée (comme beaucoup d'autres questions) à un risque de fragmentation du processus de décision (OCDE, 1996). Les politiques nationales de compétitivité doivent faire face simultanément aux revendications d'autonomie des régions et à l'influence extérieure de pouvoirs supra-nationaux.

Les dynamiques provinciales

Les provinces canadiennes ont développé des politiques assez dissemblables. L'institut pour la compétitivité et la prospérité (*Institute for Competitiveness & Prosperity*) qui représente le Canada auprès du Forum économique mondial est en fait une initiative provinciale et non fédérale. Ce laboratoire, créé en 2001 sous l'égide de l'école de management de l'Université de Toronto (*Rotman School of Management*) est l'émanation d'un groupe de réflexion dédié à la compétitivité de l'Ontario (le groupe de travail sur la

que les autres provinces/territoires. L'Ontario a le salaire minimum légal le plus élevé (10,25 \$ de l'heure, soit 7.15€). Chiffres de 2010.

compétitivité, la productivité et le progrès économique, *The Task Force on Competitiveness, Productivity and Economic Progress*). Cette structure de recherche, à vocation provinciale, réalise également des rapports sur la compétitivité du Canada. Ainsi, ses travaux se situent alternativement à l'échelle infra-nationale (provinces) et nationale (comparaisons internationales). Il n'existe pas de structure de veille proprement nationale, l'institut pour la compétitivité et la prospérité faisant office de remplaçant. Les autres provinces ont développé parallèlement leurs propres initiatives. En Colombie-Britannique, le conseil de la compétition (*British Columbia Competition Council*) n'est pas, comme en Ontario, parrainé par une école de commerce, mais par une association patronale (*Business Council of British Columbia*). Ce conseil a publié en 2006 un rapport spécial (*British Columbia Competition Council*, 2006). La province du Manitoba a suivi une voie très différente puisqu'elle s'est dotée entre 2006 et 2010 d'un ministère de la compétitivité, de la formation professionnelle et du Commerce (*Competitiveness, Training and Trade*). Ce ministère avait notamment pour fonction de produire des rapports sur ce sujet (*Department of Competitiveness, Training and Trade*, 2007). Il a depuis été rebaptisé « *Minister of Entrepreneurship, Training and Trade* ». En Alberta, le conseil pour la compétitivité (*The Alberta Competitiveness Council*) a été fondé par décret gouvernemental (*Alberta Competitiveness Act*).

Ainsi, chaque province a développé une stratégie qui lui est propre. L'absence de coordination fédérale dans ce domaine ainsi que les fortes velléités d'autonomie peuvent conduire à des confusions (les provinces aiment se comparer à des États-nations pleinement souverains). En 2010, le conseil de l'Alberta a réuni dans un même *ranking* (*The Alberta Competitiveness Council*, 2010) certaines provinces canadiennes (Colombie-Britannique, Saskatchewan, Manitoba, Ontario et Québec), des États des États-Unis (Colorado, Idaho, Minnesota, Oregon, Texas et Washington) ou de l'Australie (Queensland) et des nations européennes toutes entières (Finlande et Norvège). Au Québec, qui bénéficie d'un site spécial consacré à l'étude de sa compétitivité⁵, le ministère des finances a commandé au Bureau de la statistique un rapport directement inspiré par les travaux de l'IMD et du FEM (Bureau de la statistique du Québec, 1998). Ce rapport ne compare pas le Québec avec les autres provinces constitutives du Canada mais avec des États-nations. Ainsi, le Québec se retrouve à la 15^e place entre l'Allemagne et l'Irlande. Comme le souligne un rapport publié en France (ALCIMED, INNOVITECH, 2010), cette hétérogénéité des politiques de compétitivité a conduit à une multiplication des *clusters*

⁵ www.competitivitequebec.org (consulté en janvier 2010).

COMPETITIVITE TERRITOIRES L'EXEMPLE CANADIEN

(grappes d'activités) sous des formes et des appellations très variées. Certaines initiatives provinciales, comme les « créniaux d'excellence » du Québec (FONTENEAU 2004), se déclinent d'ailleurs à l'échelle des « régions », c'est à dire à un niveau administratif plus fin. Les *clusters* québécois s'inscrivent donc dans un cadre infra-provincial. L'accumulation de dispositifs différents, voire concurrents, entraîne un manque total de lisibilité. Non seulement chaque province a une stratégie qui lui est propre, mais le CNRC (conseil national de la recherche du Canada) a lui aussi labellisé ses propres « grappes technologiques » (les *clusters* fédéraux s'ajoutent aux différentes initiatives locales).

L'illusion d'une compétitivité « nationale »

Tous ces éléments soulignent, derrière la façade d'une compétitivité nationale canadienne (approche classique des *rankings*), l'existence d'une grande diversité de politiques et de situations. Il ne semble pas y avoir de gouvernance unique et centralisée du territoire, mais bien une multitude d'initiatives (pour l'essentiel provinciales). D'ailleurs, la publication de rapports à l'échelle des provinces suggère une compétitivité qui se décline au pluriel (il faudrait alors parler des compétitivités provinciales au Canada). Les représentations les plus courantes, basées sur les données des grandes organisations intergouvernementales, nous ont habitué à diviser l'économie mondiale en nations. De la même manière, les statistiques officielles publiées par les organismes d'État (INSEE en France, Statcan au Canada) permettent de diviser les nations en régions. Dans les deux cas, il s'agit d'un découpage administratif/politique. La carte 1, qui indique la contribution des différentes provinces/territoires à la richesse nationale, est emblématique de cette tendance. Cette carte utilise la division habituelle de l'économie en fonction des territoires politiques. Elle souligne le rôle moteur de l'Ontario et du Québec, ainsi que le poids dérisoire des « territoires » (Yukon, territoires du nord-ouest, Nunavut.). Or, en appliquant une grille de lecture politico-administrative pour analyser l'économie, la statistique officielle (ainsi que la gouvernance qui utilise ses données) ne permet pas d'appréhender les spécificités de l'espace économique il s'agit d'une lecture avant tout politique. Pourtant, l'espace économique a ses logiques propres, ce qui a conduit certains organismes officiels à créer des espaces d'observation spécifiques (par exemple en France, les « bassins » de l'INSEE ne se superposent ni aux départements ni aux régions).

Carte 1

Afin d'envisager la répartition réelle de l'activité au Canada, nous nous baserons sur sa population (pour laquelle nous disposons d'un recensement récent). La répartition de la population permet de localiser des éléments essentiels au processus économique, notamment l'emploi et la consommation (le facteur travail et la consommation finale dépendent directement du peuplement). L'activité économique dépend très fortement de la répartition de la population. La carte 2 démontre bien la non-superposition de l'activité économique et des territoires politiques. Par son immensité et ses inégalités territoriales considérables, le Canada illustre le problème récurrent posé à la gouvernance de la compétitivité, ainsi qu'à toute politique économique les territoires, d'essence politique, n'ont pas la même configuration que les réalités du système de production. En effet, ce pays gigantesque (près de 10 millions de km²) est très peu peuplé (34 millions d'habitants en 2010, soit 3,4 habitant par km²). La population est très inégalement répartie seules certaines parties du Canada méridional sont réellement habitées (notamment l'axe du fleuve Saint-Laurent). L'immense majorité du territoire national est sous-peuplée et très peu valorisée. En outre, les contraintes naturelles (éloignement, climat, alternances jours/nuits...), qui augmentent selon un gradient sud-nord, ont un effet répulsif

COMPETITIVITE TERRITOIRES L'EXEMPLE CANADIEN

pour les espaces septentrionaux. A l'inverse, le sud du pays bénéficie non seulement de la présence de tous les centres économiques dynamiques, mais aussi de la proximité des États-Unis. La présence de la première économie mondiale a une influence déterminante pour l'organisation de l'espace économique canadien les marchés américains (de l'emploi, des biens et des services) exercent un puissant tropisme en faveur des zones frontalières (75% des exportations canadiennes sont à destination des États-Unis, OMC 2010). Malgré la mise en place de l'ALENA, les différences perdurent entre les deux pays, ce qui permet aux firmes transnationales de jouer sur les effets de frontière.

L'espace économique canadien ignore assez largement les découpages administratifs. L'activité de chacune des provinces est très fortement concentrée au sud et dans les grandes métropoles. L'échelle d'analyse de la carte 1 masque donc des disparités énormes. Par exemple, l'essentiel de l'activité du Québec et de l'Ontario (les deux plus gros carrés de la carte 1) est en réalité massivement localisé le long de l'axe laurentien et sur le pourtour des lacs Érié et Ontario. Un

Gilles ARDINAT

grande part du territoire national (y compris dans les provinces les plus compétitives) est en blanc (c'est-à-dire presque vide de toute population et donc d'activité significative). De plus, le processus de métropolisation du peuplement est très net. Les six agglomérations millionnaires (Toronto - Mississauga, Montréal - Laval - Longueuil, Vancouver - Surrey - Burnaby, Ottawa - Gatineau, Calgary et Edmonton) concentrent plus de 40% de la population totale. Ainsi, l'économie du Canada, loin de constituer une entité uniforme, est en réalité localisée sur une très faible partie du territoire. La lecture par province (carte 1) est comme celle des *rankings* (FEM/IMD) en utilisant des découpages administratifs, ces cartes masquent toutes la très inégale localisation des phénomènes économiques. Les déséquilibres flagrants au niveau « macro » apparaissent avec une même intensité au niveau « méso » (à l'intérieur de chaque province). L'économie a tendance à être polarisée et organisée en réseaux, alors que le découpage des territoires suit une logique westphalienne (surfaces d'un seul tenant borné par des frontières, fussent-elles simplement administratives). En somme, bien au-delà du problème des échelles de gouvernance et de leur coordination, se pose la question plus fondamentale de l'adéquation de la forme spatiale des découpages officiels les territoires institutionnels sont-ils des cadres adaptés pour la compétitivité ?

Bibliographie

- ALCIMED, INNOVITECH (2010), *Les Clusters canadiens cartographie, enseignements, perspectives et opportunités pour les pôles de compétitivité français*, Paris DGCIS, 84 p.
- Banque mondiale (2011), *Doing Business, agir pour les entrepreneurs*, Washington Banque mondiale, VI-255 p.
- BOUINOT JEAN (2002), *La ville compétitive, Les clefs de la nouvelle gestion urbaine*, Paris Economica La Lettre du Financier territorial, 180 p.
- BRISTOW Gillian (2010), *Critical Reflections on Regional Competitiveness, Theory, policy, practice*, Londres ; New-York Routledge, viii-186 p.
- British Columbia Competition Council (2006), *Report of the BC Competition Council, Enhancing the Competitiveness of British Columbia*, Vancouver BCCC, xiv-44 p.
- Bureau de la statistique du Québec (1998), *La Création d'un indice de compétitivité internationale pour le Québec*, Québec BSQ, 77 p.
- CHEN Duanjie, MINTZ Jack (2011), *Business Tax Reforms A Growth Agenda with Competitive Rates and a Neutral Treatment of Business Activities, The School of Public Policy SPP Research Papers*, Volume 4, n°1, janvier 2011, 23 p.
- Department of Competitiveness, Training and Trade (2007), *Annual Report 2006-2007, Winnipeg Minister of Competitiveness, Training and Trade*, ii-87 p.
- DOLLFUS Olivier (1995), Mondialisation, compétitivité, territoires et marchés mondiaux, *L'Espace géographique*, n°3-1995, pp. 270-279.
- FEM (Fonds pour l'Environnement Mondial) (2010), *Global Competitiveness Report 2010-2011*, Genève World Economic Forum, xi-502 p.
- FONTENEAU Xavier (2004), Les créneaux d'excellence des régions dans la compétition nationale, le projet accord, Québec MDERR, 7 p.
- IMD Business School (2009), *World Competitiveness Yearbook*, Lausanne International Institute for Management Development, 529 p.
- MARTIN Ron, SIMMIE James (2008), Les Fondements théoriques de la compétitivité urbaine quel rôle pour la proximité ?, *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3/2008, pp. 381-409.
- OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique) (1996), *La Compétitivité industrielle*, Paris OCDE, 148 p.

Gilles ARDINAT

- OMC (Organisation Mondiale du Commerce) (2009), *Profils commerciaux 2009*, Genève OMC, ii-189 p.
- PORTER Michael Eugene (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New-York Free Press, xx-850 p., (1993), *L'Avantage concurrentiel des nations*, Paris InterEditions, xxviii-883 p.
- PORTER Michael Eugene (1996), *Competitive Advantage, Agglomeration Economies and Regional Policy*, *International Regional Science Review*, vol. 19, no. 1-2, pp. 85-90.
- PORTER Michael Eugene (2001), *Regions and the New Economics of Competition*, In *Global City-Regions*, New York Oxford University Press, pp. 139-157
- The Alberta Competitiveness Council* (2010), *Moving Alberta Forward*, Edmonton *Alberta Competitiveness Council*, 50 p.
- THISSE Jacques-François, VAN YPERSELE Tanguy (1999), Métropoles et concurrence territoriale, *Économie et statistique*, n°326-327, pp. 19-30.