



HAL
open science

La co-construction d'une démarche de marketing territorial : une lecture des parties prenantes d'une marque partagée

Corinne Rochette, Cédrine Zumbo-Lebrument

► To cite this version:

Corinne Rochette, Cédrine Zumbo-Lebrument. La co-construction d'une démarche de marketing territorial : une lecture des parties prenantes d'une marque partagée. *revue française de marketing*, 2017. hal-02328069

HAL Id: hal-02328069

<https://uca.hal.science/hal-02328069>

Submitted on 23 Oct 2019

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.

La co-construction d'une démarche de marketing territorial : une lecture des parties prenantes d'une marque partagée.

Corinne Rochette*

Maître de conférences HDR

Université Clermont Auvergne, CRCGM

Cédrine Zumbo-Lebrument

Doctorante – Professeur Groupe ESC Clermont

Paris Ouest Nanterre; CEROS et COMSOS

* Ecole Universitaire de Management- IAE Auvergne, 11, boulevard Charles de Gaulle, 63008 Clermont-Ferrand Cedex 1, téléphone : 04.73.17.77.32, email : corinne.rochette@uca.fr

La co-construction d'une démarche de marketing territorial : le cas des parties prenantes d'une marque partagée.

Résumé :

De plus en plus de territoires se dotent de ce puissant outil marketing qu'est la marque. Certains optent pour un processus de co-création associant de nombreux acteurs territoriaux. Le cadre théorique des parties prenantes est ici mobilisé dans sa dimension descriptive et instrumentale afin d'identifier les parties prenantes impliquées dans la co-construction de la marque d'une région. Il permet de dégager une cartographie des parties prenantes et de mettre en lumière leurs motivations à participer au processus de création et d'identifier les sources de pouvoir susceptibles d'infléchir l'orientation de la marque.

Mots-clés : Marketing territorial, co-création, parties prenantes, marque de territoire, management public

Co-construction of a territorial marketing approach : The case of the stakeholders of a shared brand.

Abstract :

More and more territories are endowed with this powerful marketing tool that is the brand. Some choose for a co-creation process involving many regional players. The theoretical framework of the stakeholders is mobilized here in its descriptive and instrumental dimension in order to identify the stakeholders involved in the co-construction of a region's brand. It provides a mapping of the stakeholders and highlights their motivations to participate in the creation process and to identify the sources of power that can influence the direction of the brand.

Key-words: Territorial marketing, co-creation, stakeholder theory, place branding, public management

La co-construction d'une démarche de marketing territorial : le cas des parties prenantes d'une marque partagée.

1. Introduction

Ce n'est que relativement récemment que les collectivités ont compris tout l'intérêt d'adopter une démarche marketing pour valoriser et travailler au renforcement de l'attractivité de leur territoire. Une des expressions fortes de ce marketing territorial est le développement de marques territoire. Nombreux sont désormais les logos, slogans (« Je vois la vie en Vosges », ONLYLYON, « So Toulouse », « Tout commence en Finistère », « Aveyron vivre vrai », « Auvergne Nouveau Monde », *etc.*) présents dans le paysage médiatique qui rendent compte de la volonté des régions, des départements et des villes (depuis quelques années déjà) d'appliquer et transposer les outils et démarches du marketing à cet objet particulier qu'est le territoire. Ce mouvement a suscité l'intérêt des chercheurs pour comprendre ce phénomène et donné lieu à un véritable courant de recherche autour du *place branding* (Anhold, 2010). D'instruments de communication (Houllier-Guibert, 2009 ; Le Bart, 2014), ces marques deviennent progressivement des instruments de mobilisation de l'ensemble des acteurs d'un territoire autour d'un projet collectif.

Si, classiquement, le lancement et le développement d'une marque commerciale (dans les entreprises) est le résultat de réflexions conduites par un service dédié à la stratégie marketing, l'émergence et le déploiement d'une marque de territoire résulte d'un processus bien différent. Comme l'ont souligné les recherches (Rochette et al, 2016), les marques territoire sont de plus en plus l'expression d'un projet de territoire ou peuvent elles-mêmes être ce projet. Impliquant de nombreux acteurs publics (collectivités) et privés (institutions, entreprises, individus...), elles prennent corps dans un univers, celui de l'action publique, où la consultation, le dialogue, le consensus sont des étapes fondamentales et préalables à la mise en place de l'outil collectif qu'elle incarne. Les travaux conduits sur ce phénomène se concentrent essentiellement sur la perception de la marque, son image, son positionnement (Proulx et Temblay, 2006), mais très peu sont consacrés à l'identification des acteurs prenant part au projet (Chanut et Rochette, 2012). Si la théorie des parties prenantes est mobilisée dans les recherches en marketing B to B, en marketing relationnel ou en marketing stratégique, en particulier ces dernières années à partir du concept de co-création (Prahalad et Ramaswamy, 2000 ; Vargo et Lusch, 2008 ; Cova, 2008 ;

Ramaswamy et Grouillard, 2011), elle reste jusqu'alors peu utilisée en France dans les recherches en marketing territorial. Elle constitue, à notre sens, un outil pertinent pour appréhender le processus de construction d'une marque collective et les problématiques de marketing territorial dont on ne peut pas ignorer les dimensions politiques. Quelles sont les parties prenantes impliquées dans la construction d'une marque de territoire ? De quelle manière prennent-elles part à la co-création de la marque ? Quels sont les enjeux associés à cette participation ? Ces questions sont au cœur de ce travail dont l'ambition est d'identifier les acteurs engagés dans un processus de construction d'une marque de territoire. La première partie de ce travail sera consacrée à l'intérêt de mobiliser la théorie de parties prenantes dans le champ du marketing territorial afin de mieux appréhender le développement d'une marque de territoire. Une fois posé le cadre conceptuel de la recherche, nous présenterons, dans une seconde partie, la méthodologie utilisée et le cas étudié avant d'exposer et de discuter les résultats de cette recherche.

2. Le cadre théorique

2.1. De la co-création aux parties prenantes

La co-construction est un terme dont on peut constater à partir de 2013 une utilisation quasi quotidienne dans la presse alors qu'il n'apparaissait que très rarement quelques années avant (Akrich, 2013). La co-création constitue un courant fort de recherche qui, après avoir investi les domaines de l'innovation puis du marketing, se diffuse aussi au branding. Elle est définie comme « *an active, creative and social process* » (Roser et al., 2009) fondée sur une collaboration entre l'entreprise et les parties prenantes qui génère des effets positifs et une création de valeur supérieure. Les recherches conduites en management sur la co-création portent sur le développement de nouveaux produits, la service-dominant-logic, ou la consumer culture theory (Cova, 2008 ; Vernet et Tissier Desbordes, 2012). Elles considèrent la capacité du consommateur à être co-créateur de valeur, à être à l'origine d'un avantage compétitif et de possibles innovations (Von Hippel, 2005 ; Etgar, 2008). La co-création renvoie à une forme de prise de pouvoir du consommateur à travers laquelle se crée la valeur (Grönroos, 2008, 2011). En ce sens, un pan de recherche met en avant l'importance de l'interaction dans le processus de co-création. La notion d'interactions co-créatives (Echeverri and Skålen 2011; Grönroos, 2008; Prahalad and Ramaswamy, 2004) est ainsi définie comme un

processus dialogique (Ballantyne, 2004) dans lequel les actions des parties prenantes (généralement fournisseurs et clients) sont simultanées, entrelacées et agissent directement sur le processus de création de valeur. Chaque partie prenante devient alors une ressource dans le processus créatif. Ainsi, par exemple, dans un processus de mise en valeur des ressources d'un territoire, le fait d'apposer à une marque de produit l'origine territoriale peut contribuer à créer de la valeur pour le produit (principe des effets « Made in »), mais contribue en même temps à valoriser le territoire à travers le produit (comme pour la co-construction du couple produit-territoire « Pomme des Alpes » étudié par Rollet (1999)). Ce dernier et l'entreprise à laquelle il est associé constituent à ce titre une ressource à part entière devant être gérée. Ainsi, l'interaction entre les parties prenantes contribue à ce processus de co-création.

2.2. Le phénomène des marques territoire, un projet collectif

Le développement du marketing territorial constitue un champ d'analyse particulièrement intéressant pour appréhender l'évolution du marketing en particulier à travers l'étude du phénomène récent des marques région et du processus de co-création que certaines adoptent. Si ces marques territoire étaient initialement associées à la valorisation des atouts touristiques d'un espace géographique, elles incarnent désormais des enjeux plus stratégiques (renforcement de l'attractivité) et managériaux (interaction des parties prenantes). Kotler développe en 1993 le concept de « *strategic place marketing* » qui aborde les territoires (*places*) comme des entreprises commerciales. Le marketing territorial est défini comme « *l'effort collectif de valorisation et d'adaptation des territoires à des marchés concurrentiels, pour influencer, en leur faveur, le comportement de leurs publics par une offre différente dont la valeur perçue est durablement supérieure à celle des concurrents* »¹. Les articles académiques et de praticiens publiés sur le marketing territorial (*place marketing*) permettent de constater qu'il continue à être vu comme un outil au service de la promotion des ressources d'un territoire (ses biens, ses services) et du renforcement de son attractivité (Meyronin, 2015 : Chamard, 2014), et se résume encore largement à la promotion et la communication même si on peut noter l'émergence d'un mouvement de recherche comportant une dimension plus

¹ Une adaptation par Vincent Gollain (directeur de l'agence de développement régional Paris - Ile de France) de la définition du marketing territorial figurant dans l'édition 2013 du Mercator.

managériale (marketing management). Comme le souligne Skinner (2008), on peut noter une certaine confusion entre les termes marketing territorial (*place marketing*) et marque de territoire (*place branding*), probablement parce que la marque de territoire constitue l'outil le plus évident de la pratique d'un marketing territorial de nature stratégique. La marque de territoire peut être défini comme le « *socle de la construction d'une image cohérente et forte du territoire sur le long terme* »² dont l'objectif est de permettre au territoire de rayonner et attirer. Elle constitue un bien public et elle est portée par une collectivité (organisations publiques). Son élaboration est un processus long auquel sont associés de nombreux acteurs.

Le processus d'élaboration de certaines marques territoire repose sur la co-construction (Chanut et Rochette, 2012) et implique de fait de multiples parties prenantes.

La création et le déploiement d'une marque de territoire peut être qualifié de projet³ collectif porté par une organisation publique ou associative. Le processus donne lieu, dans certains cas, à l'émergence d'une nouvelle forme organisationnelle sur un territoire donné (association portant la marque, ou agence en charge de sa création et son développement), processus que la théorie des parties prenantes peut permettre de décrypter en repérant les acteurs impliqués et de leurs intérêts (coopératifs ou compétitifs) afin de comprendre cette co-construction.

2.3. La théorie des parties prenantes comme clé de lecture

La théorie des parties prenantes est une théorie désormais largement répandue mais reste très débattue quant à sa portée explicative et sa portée opératoire. Si ses racines sont anciennes (Dodd, 1932, Barnard, 1938 ; Penrose, 1959), elle s'impose véritablement dans les années 1980 grâce à la publication d'un ouvrage de Freeman (1984). Elle propose un cadre renouvelé d'étude des affaires et des pratiques managériales. Elle donne une certaine importance à d'autres acteurs qui ne sont pas seulement l'actionnaire, mais également les détenteurs d'enjeux (*stakeholders*). La définition même des différentes parties prenantes interroge. Il y a deux grandes interprétations des parties prenantes. Une première très large (Freeman, 1984) qui

² Propos de Denis Muzet sociologue et Président de l'Institut Médiascopie collecté à l'occasion des Rencontres Territoriales de la Communication Publique organisées par le Conseil régional d'Aquitaine en 2012.

³ Nous retiendrons comme définition du projet : un processus limité dans le temps auquel sont affectées des ressources, et renvoyant à un ensemble d'activités organisées en phases ou étapes et formant une unité de gestion permettant la réalisation d'un objectif défini et précis.

peut, de façon étendue, inclure plus ou moins tout le monde, toutes les entités en lien avec l'organisation (« *relationship with an organization* » Thompson et al, 1991). Une seconde plus étroite se concentrant sur l'intérêt légitime des entités à participer à la décision⁴, approche qui est celle de Hill & Jones (1992). Ces interprétations plus étroites posent la question de savoir qui peut être partie prenante et qui ne l'est pas. Des réflexions et recherches ont été conduites dans ce sens et ont débouché sur la mise en évidence de critères permettant de répondre à cette question. Freeman (1984) définit les parties prenantes comme « *tout groupe ou individu qui affecte ou peut être affecté par le déroulement des activités d'une organisation* »⁵. Selon les recherches, la théorie des parties prenantes est mobilisée dans sa dimension descriptive, instrumentale, ou normative. Pour Donaldson et Preston (1995), elle est aussi managériale et stratégique, car elle débouche sur la recommandation d'attitudes, la mise en œuvre de structures et de pratiques qui constituent le management des parties prenantes.

- **La dimension descriptive ou empirique**

Cette approche se concentre sur le comportement actuel de l'organisation. Elle cherche à décrire et expliquer comment l'organisation interagit avec les parties prenantes. Pour les décrire, les chercheurs se sont attachés à classer les parties prenantes. Diverses typologies ont été proposées. Les critères les plus fréquemment retenus sont la nature des parties prenantes (interne/externe), les enjeux qui leurs sont associés (économiques ou sociaux, matériels ou symboliques), leur contribution (ressources tangibles ou intangibles), les relations contractuelles ou non contractuelles qu'elles entretiennent entre elles. Par exemple, Clarkson (1995) les classe selon le lien financier qu'elles entretiennent avec l'entreprise. Ce lien détermine les obligations prioritaires de l'entreprise envers les parties prenantes primaires ou secondaires. La proximité est aussi couramment retenue. Elle indique le degré de contrainte supporté par l'organisation. Mais, qu'est-ce qu'une partie prenante proche ? Peu de travaux (Caron et Torre, 2006 ; Igham et al., 2011 ; Talbot, 2010 ; Torre, 2010) portent sur l'étude de ce critère permettant de qualifier la proximité des parties prenantes. Les travaux de Caron et Torre (2006) et de Gilly et

⁴ « *Constituents who have a legitimate claim on the firm... established through the existence of an exchange relationship* » who supply « *the firm with critical resources (contributions) and in exchange each expects its interests to be satisfied (by inducements)* ». (Hill et Jones, 1992)

⁵ Traduction personnelle

Torre (2000) mettent en évidence une proximité géographique et une organisée renvoyant aux logiques de similitude et d'appartenance, ceux de Talbot (2010) montrent comment la proximité géographique et organisationnelle permet de coordonner politiquement les acteurs. La *logique d'appartenance* fait référence à des acteurs qui développent des interactions, qui échangent des informations, des connaissances. Ils appartiennent à un même espace de rapports (réseau de personnes ou d'entreprises...). La *logique de similitude* renvoie à des acteurs qui se ressemblent, qui partagent les mêmes représentations, les mêmes savoirs. Ces définitions de la proximité incluent finalement des dimensions spatiale, culturelle et technique. Elles constituent une clé de lecture à mobiliser pour mieux comprendre les relations entre parties prenantes d'un projet de marque de territoire pour lequel les notions de proximité géographique et organisationnelle sont prégnantes.

L'identification des parties prenantes prioritaires peut être réalisée à, partir de trois caractéristiques : le pouvoir, la légitimité et l'urgence (Mitchell, Agle et Wood, 1997). La première caractéristique, le **pouvoir**, peut être définie comme la capacité à conduire un acteur à réaliser quelque chose qu'il n'aurait pas fait de lui-même (Dhal, 1957), à influencer les décisions. Il peut être coercitif, utilitariste ou normatif (Michell et al, 1997), et renvoie à l'exercice de pressions sociales, politiques ou fonctionnelles (Oliver, 1992). Il est associé aux ressources détenues et indispensables au fonctionnement de l'organisation et à sa stratégie. Il peut être acquis par le biais de relations développées avec d'autres parties prenantes. Son identification n'est pas toujours aisée. La seconde caractéristique, la **légitimité**, renvoie à un système socialement construit de normes, de valeurs dictant un comportement et des activités désirables et appropriées (Schuman, 1995). La troisième caractéristique, l'**urgence**, est associée aux contraintes de temps et à la gravité, c'est-à-dire à l'importance de la demande exprimée par les parties prenantes. Sur la base de ces trois critères, Michell, Agle et Wood (1997) dégagent sept types de parties prenantes selon que la partie prenante présente un, deux ou trois des critères énoncés.

- **La dimension instrumentale**

La dimension instrumentale avancée par Jones (1995) fournit un cadre pour examiner les relations entre le management (qui inclut les processus, structures et pratiques liés aux parties prenantes) et les objectifs de l'organisation telle que la rentabilité et la croissance (Donaldson et Preston, 1995). L'idée sous-jacente est que

le management par les parties prenantes permet d'obtenir un avantage compétitif et une performance financière supérieure. Clarkson (1995) affirme que la performance et la survie de l'organisation dépend de la capacité de ses managers à créer suffisamment de satisfaction et de valeur pour les parties prenantes.

- **La dimension normative / prescriptive**

Cette approche est centrée sur la prescription de comportements issus de principes éthiques et moraux (Evan et Freeman, 1988). Elle précise la façon dont les organisations devraient traiter les parties prenantes. Un élément central de cette approche est que l'organisation doit porter une attention à toutes les demandes des parties prenantes et ne pas seulement se préoccuper de certaines d'entre elles. Les dimensions descriptive et instrumentale de la théorie des parties prenantes serviront de trame pour identifier les acteurs impliqués dans un projet de marketing territorial (le processus de co-construction d'une marque région) et leur participation (à partir de la nature des motivations), ceci afin de fournir des pistes quant à l'ajustement du dispositif de pilotage.

3. Le cadre méthodologique

Le développement du marketing territorial peut être appréhendé comme un projet collectif, il nécessite alors la mobilisation et la participation de nombreuses parties prenantes. La mise en place d'une marque de territoire est le fait d'un réseau d'entités (Conseil régional, Agences régionales, départements, entreprises, associations, etc.). Mais, quelles sont ces entités ? Comment interviennent-elles dans le processus ? Qu'attendent-elles de leur participation ? De quelle nature est cette participation au processus ? Autant de questions auxquelles nous cherchons à apporter des réponses.

L'étude du processus de construction et de déploiement d'une marque de territoire offre un terrain original peu investi par ces questions et analysé dans ce travail à partir de l'étude d'un cas : celui de la marque Auvergne Nouveau Monde. Nous mobilisons la théorie des parties prenantes dans sa forme étendue (*hard stakeholders theory*) pour identifier les acteurs impliqués et leurs motivations. L'approche descriptive et instrumentale de la théorie des parties prenantes choisie dans ce travail s'inscrit dans le cadre d'une recherche intervention. L'approche descriptive permet de dégager les caractéristiques et les comportements et parfois

même de les expliquer. L'approche instrumentale permet, elle, d'appréhender les liens entre le management et les objectifs de l'organisation. La collecte des données s'est faite, d'une part, par le biais d'une analyse fouillée de données secondaires (articles de presse, sites internet, analyse des procès-verbaux du conseil d'administration de l'association Auvergne Nouveau Monde) afin d'identifier les parties prenantes, et d'autre part au travers d'échanges avec les parties prenantes elles-mêmes et l'analyse des fiches d'adhésion des 350 adhérents sur la période 2013-2015⁶ afin de recenser leurs motivations. Nous avons bâti un canevas de collecte de données autour de quatre variables clés ; l'identification des parties prenantes (avec un repérage temporel sur le moment de leur implication dans le processus de co-construction), les motivations, les moyens d'action et de pression (référence au pouvoir) et la fréquence de consultation, ce dernier indicateur pouvant permettre d'identifier les parties prenantes « prioritaires ». Nous avons complété cela avec le calcul du taux de participation des parties prenantes au conseil d'administration de l'association (porteur du projet de la marque de territoire étudiée) afin d'évaluer l'intérêt accordé au projet. Les motivations faisaient l'objet d'un texte à renseigner sur la fiche d'adhésion sur lequel une analyse thématique et sémantique a été réalisée⁷.

Le cas étudié :

L'Auvergne était jusqu'à la date de sa fusion avec la région Rhône-Alpes la onzième région française en termes d'attractivité. En 2010, la décision a été prise de se doter d'une marque de territoire pour améliorer sa visibilité au-delà des frontières nationales. La marque « Auvergne Nouveau Monde »⁸ fut créée en 2011 à l'initiative du Conseil régional d'Auvergne et de ses quatre agences de développement territorial rejoins par les entreprises régionales leaders, des PME, des festivals et lieux culturels, des associations, des universités et des écoles d'enseignement supérieur, *etc.* afin de développer et mettre en œuvre la co-construction de la marque de territoire de l'Auvergne. Portée par l'association Auvergne Nouveau Monde (ANM), cette marque, dès le départ, repose sur une

⁶ Les fiches d'adhésion ont été analysées sur la période 2013-2015 avant la fusion de la région Auvergne avec la région Rhône Alpes pour limiter les effets liés à la fusion et l'avenir de la marque.

⁷ L'analyse thématique permet d'identifier les thèmes, le champ lexical et les occurrences (fréquence d'apparition) qui constituent le reflet des motivations des adhérents.

⁸ Nous utiliserons par commodité l'abréviation ANM

volonté politique d'instaurer une démarche de marque « partagée » - entre habitants, collectivités, institutionnels, entreprises, et universités - fondée sur une approche collaborative (co-construite) de la marque (Rainisto, 2003 ; Kau, 2006). Malgré la fusion de la région Auvergne avec la région Rhône-Alpes en janvier 2016, la marque Auvergne Nouveau Monde a été conservée en l'état, même si la question de son avenir et de son périmètre devrait être rediscutée dans un avenir proche.

4. Les résultats : une cartographie des parties prenantes de la marque Auvergne Nouveau Monde

La recherche permet de repérer douze catégories de parties prenantes (annexe 1). Des parties prenantes publiques (Conseil régional, agences de développement régionales, collectivités, universités, établissements publics) qui se caractérisent par une certaine proximité culturelle caractérisées par des valeurs communes autour de la mission de service public, des organisations privées (entreprises, consultants), des structures consulaires et associatives plus animées par des objectifs économiques ou de représentation ainsi que les habitants. L'intérêt porté à la marque par chacune des catégories de parties prenantes est variable. La participation aux réunions du conseil d'administration de l'association ANM des diverses catégories de parties prenantes représentées au sein de la gouvernance peut être un bon indicateur de l'intérêt porté au projet. Les taux de participation, sur la période étudiée, mettent en évidence une participation modérée (55,6%) de l'initiateur du projet (le Conseil régional), mais qui demeure présent par l'intermédiaire de ses agences de développement régionales dont la participation est de 88,9%, ainsi qu'un taux relativement faible (33,3%) pour les Universités, une catégorie pourtant jugée prioritaire dans les axes stratégiques. La participation des entreprises est sans défaut (100%). L'explication se trouve probablement dans la connaissance intime que les entreprises ont de cet instrument et de sa portée stratégique (probablement plus convaincues de son intérêt), pour les entités publiques peu ou pas sensibilisées à l'usage de cet instrument marketing, son intérêt est moins évident. La grille de lecture complétée (extraits en annexe 1) permet de mettre en évidence trois catégories de motivations.

- Des motivations de nature économique et financière : l'avantage financier associé à l'implication dans la marque est dominant. Il s'agit de « *mutualiser*

les moyens financiers » pour les collectivités territoriales et les marques collectives agroalimentaires, de « limiter les dépenses en communications » pour les entreprises publiques, de « vendre des prestations » pour les consultants.

- Des motivations de nature instrumentale : disposer d'un outil, appréhender de nouvelles pratiques, acquérir un savoir-faire afin de faciliter la réalisation d'objectifs. Certaines parties prenantes entendent apprendre des autres (Auvergne Nouveau Monde). La marque apparaît comme un laboratoire d'idée où il est possible de « partager son expérience et ses pratiques » pour les grandes entreprises, de « mettre en cohérence les actions de chacun » pour les agences du Conseil régional. L'implication dans la marque de territoire répond au souhait de « participer à l'attractivité de la région », par exemple pour attirer des nouveaux salariés pour les grandes entreprises, les grandes écoles et l'université.
- Des motivations liées à l'image : le discours centré sur le territoire devient un moyen d'être perçu comme impliqué dans la vie de son territoire. L'objectif de l'implication est alors « d'améliorer et renforcer l'image de l'entreprise ».

Par ailleurs, il a été possible de repérer le pouvoir exercé par la partie prenante à partir des pressions sociales, politiques et fonctionnelles (Oliver, 1992). La figure 1 reprend le positionnement de chacune des parties prenantes sur ces deux dimensions et constitue le principal résultat de notre recherche.

Figure 1 : Motivations et pouvoirs des parties prenantes de la marque Auvergne Nouveau Monde

| | | | | |
|-------------|---------------|---|--|---|
| Motivations | Image | Association ANM | Conseil régional Autres régions Grandes entreprises | Sphère éducative Habitants PME Association Auvergne Nouveau Monde |
| | Economique | Conseil régional Collectivités Marques collectives Agences de développement Organisations consulaires | Conseil régional Collectivités Entreprises publiques | PME |
| | Instrumentale | Conseil régional Marques collectives Agences de développement | Conseil régional Consultants Marques collectives Agences de développement Entreprises publiques Association ANM | Sphère éducative Association ANM |
| | | Politique | Fonctionnel | Social |
| | | POUVOIR | | |
| | | Le pilote du projet est l'association Auvergne Nouveau Monde (ANM) | | |

Il ressort des motivations particulièrement importantes sur les dimensions économique et instrumentale qui constituent de fait des motivations prioritaires. En effet, pour mobiliser les parties prenantes sur ce projet, les pilotes du projet doivent s'attacher à dégager nettement l'intérêt économique et instrumental. La marque constitue pour certaines organisations un outil leur donnant de la lisibilité (associations). L'image, de manière surprenante, passerait alors au second plan alors que, lors du lancement du projet, le repositionnement de l'Auvergne sur une image plus porteuse (autre que celles des grands espaces naturels) avait été mis en avant comme LA priorité. L'image apparaît comme un instrument, et non comme une finalité, au service de l'attractivité économique. Par ailleurs, le pouvoir exercé est identifié à partir des moyens d'action et de pression. Le pouvoir est essentiellement politique et fonctionnel. Il est politique, d'une part, en raison du poids des collectivités territoriales dans le projet et de la capacité de certaines parties prenantes à infléchir l'orientation du projet, voire à en assurer le succès ou l'échec, éventuellement par la contrainte. Il est fonctionnel, d'autre part, dans la mesure où il renvoie à des éléments et des activités supports (financement, processus, expertise). Le pouvoir social est peu présent, il s'exprime dans la capacité à influencer la perception sociale d'un objet (ici l'image et la pertinence de la marque). Le porteur de projet, l'association ANM, dispose d'un pouvoir politique qui pourrait devenir coercitif en conditionnant le fléchage des aides accordées à certaines parties prenantes à l'utilisation de la marque. Par ailleurs, elle développe des outils (pouvoir fonctionnel) et contribue à faire évoluer la perception de la marque de territoire (pouvoir social).

L'analyse des motivations (annexe 2 et 3) au travers des fiches d'adhésion permet de tirer deux constats : le peu d'informations pour certains collègues d'adhérents ne permet pas de dresser une analyse détaillée et objective de leurs motivations d'adhésion, et l'expression de motivations identiques ou très similaires au sein d'un même collègue et entre les collègues d'adhérents illustre une convergence d'intérêts pour les acteurs de cette marque. Ceci valide le principe même de la marque de territoire partagée et étaye le principe de proximité.

Le premier collègue (Conseil régional, agences de développement régionales), composé des membres de droit, n'a exprimé que peu de motivations, celles-ci sont essentiellement centrées sur le renforcement de la visibilité du territoire et ses

retombées économiques et s'inscrivent dans le feuille de route qui leur a été donnée. Le collège 2 (les entreprises) met plus clairement en avant le caractère collaboratif du projet en tant qu'instrument réticulaire mais souligne aussi l'importance des motivations économiques et celles liées à l'image, ces dernières sont centrées sur les valeurs et l'identité forte du territoire et la nécessité de lutter contre les idées reçues et les stéréotypes. L'ancrage territorial est fortement exprimé par le collège 3 (les associations) qui souhaite avant tout bénéficier d'outils de promotion et de communication. Enfin, le collège 4 (les collectivités et consulaires) affirme moins ses motivations, celles-ci sont probablement inhérentes à leur mission et liées à un contexte concurrentiel de plus en plus présent entre les régions, voire même entre les territoires d'une région donnée.

La création de la marque de territoire étudiée apparaît nettement comme un processus interactif et social tel que décrit dans la littérature relative à la co-crédation. L'interaction entre les parties prenantes pourrait être renforcée par un travail plus en profondeur autour de la définition d'objectifs partagés et transversaux. En effet, l'analyse des motivations restitue des éléments renvoyant à des comportements opportunistes (« *vendre des prestations* », « *être reconnu comme une référence* ») ou une volonté d'imposer une certaine orientation à la marque. La pluralité des motivations pourrait être préjudiciable à un engagement dans la durée. Elle questionne finalement la légitimité (Mitchell, Agle et Wood, 1997) de la marque et la nécessité de distinguer les parties prenantes associées de celles véritablement engagées. Elle soulève toute la difficulté à satisfaire les attentes très diverses avouées et cachées des parties prenantes. La co-crédation apparaît dans une forme faible. Le pilote du projet a une capacité à infléchir de manière unilatérale l'orientation de la marque. Celle-ci est liée au pouvoir politique et fonctionnel du conseil régional qui s'exprime dans la dépendance financière de la marque. Les parties prenantes ne semblent pas pouvoir être appréhendées pour la plupart comme des ressources suffisantes à ce processus créatif, la mise en valeur de la marque par les parties prenantes n'étant pas à ce jour travaillée de façon suffisamment dense et homogène.

Conclusion

La co-crédation est ici envisagée dans un contexte présentant une double particularité : il est marqué, d'une part, par une prédominance des acteurs publics

(collectivités territoriales), et, d'autre part, par la volonté de développer une marque co-construite associant une pluralité d'acteurs. Notre travail permet tout d'abord d'identifier les acteurs associés au processus, de dégager la motivation des parties prenantes à participer à la création d'une marque région. Le cadre d'analyse des parties prenantes utilisé dans ces dimensions descriptive et instrumentale apporte une lecture des acteurs impliqués dans la co-crédation de la marque et permet de repérer les motivations relevant du politique, de l'économique ainsi qu'en termes d'image qui sous-tendent leur implication. Ainsi, le projet de construction et de développement de la marque région est appréhendé comme une constellation d'intérêts et de motivations. Ce travail débouche sur la réalisation d'une cartographie des parties prenantes impliquées dans le projet de construction d'une marque région. L'étape suivante est d'affiner l'analyse et d'identifier l'influence de chacune d'elle et donc de porter une attention particulière aux relations qu'elles entretiennent, car celles-ci sont, selon Frooman (1999), habituellement traitées de manière isolée.

Sur le plan pratique et managérial, il convient, pour les porteurs du projet, de réaffirmer plus fortement la mission de l'association ANM afin d'éviter toute confusion avec les missions d'autres organisations : la Région a une mission relevant de la commande politique, les agences de développement régionales, quant à elles, ont des missions spécifiques telles que l'attractivité économique, l'accueil de nouvelles populations, le tourisme ou la culture ce qui laisse finalement le champ de la valorisation de l'image du territoire à l'association ANM. Cependant, la fusion des régions conduira probablement à reconsidérer le périmètre jusqu'alors très large de la marque Auvergne Nouveau Monde de même que son mode de gouvernance ainsi qu'à repenser la place faite aux parties prenantes dans le processus de reconfiguration et de redéploiement pour en assurer une potentielle pérennité.

Références bibliographiques

Akrich M. (2013) - Co-construction , *in* Casillo I. avec Barbier R., Blondiaux X L., Chateauraynaud F., Fourniau J-M., Lefebvre R., Neveu C. et Salles D. (dir.), *Dictionnaire critique et interdisciplinaire de la participation*, GIS Démocratie et Participation, Paris.

Anhold S. (2010), definition of place branding : working toward a resolution, *Place branding and public diplomacy*, vol 6,1, pp 1-10.

Ballantyne D. (2004) "Dialogue and its role in the development of relationship specific knowledge", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 19 Issue: 2, pp.114-123

Barnard C. I. (1938) - *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge.

Caron A. et Torre A. (2006) - Vers une analyse des dimensions négatives de la proximité. Les conflits d'usage et de voisinage dans les espaces naturels et ruraux, *Développement Durable et Territoires*, n°7.

Chamard, C. (2014). *Le marketing territorial: comment développer l'attractivité et l'hospitalité des territoires?*. De Boeck Supérieur.

Chanut V. et Rochette C. (2012) - La fabrique d'une marque Région : le cas de la marque « Auvergne Nouveau Monde », *Politique et Management Public*, vol.29/3, p 493-517.

Clarkson M. B. (1995) - A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance, *Academy of Management Review*, vol 20, n°1, p. 92-117.

Cova, B. (2008). Consumer made: quand le consommateur devient producteur. *Décisions marketing*, 19-27.

Dahl R.A. (1957), The Concept of Power, *Behavioral Science*, vol.2, p.201-215.

Donaldson T et Preston L.E. (1995), The stakeholder Theory of the corporation: concepts, evidence and implications, *Academy of Management Review*, vol 20, n°2, p 233-236.

Dodd E. M. (1932) - For Whom are Corporate Managers Trustees?, *Harvard Law Review*, 45 (7), p. 1145-1163.

Echeverri, P., Skålén, P. (2011) Co-creation and co-destruction:: A practice-theory based study of interactive value formation. *Marketing Theory*, 11(3): 351-373

Etgar, Michael (2008), "A descriptive model of the consumer co-production process," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36 (1), 97-108.

Evan, W.M., Freeman R.E. (1988) - *A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism*, in T.L. Beauchamp and N.E. (eds.), *Ethical Theory and Business*, 3rd edition (Englewood Cliffs), p 97–106.

- Freeman R. E. (1984) - *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman Series in Business and Public Policy, Boston, 276 p.
- Frooman J. (1999) - Stakeholder influence strategies, *Academy of Management Review*, vol 24, n°2, Avril, p 191-205.
- Gilly J.P. et Torre A., coord. (2000) - *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.
- Grönroos, C. (2008). Service logic revisited: who creates value? And who co-creates? *European Business Review*, 20 (4), 298–314.
- Grönroos, C. (2011). Value co-creation in service logic: a critical analysis. *Marketing Theory*, 11 (3), 279– 301
- Hill C.W.L., Jones T.M. (1992) - Stakeholder – Agency Theory, *Journal of Management Studies*, vol. 29 (2), p. 131-154.
- Houllier-Guibert, C. E. (2009). La communication du territoire rennais : jeux d'acteurs et cohérence territoriale. *Communication et organisation*, (35), 97-110.
- Igham M., De Viron F. et Tihon A. (2011) - Proximité entre parties prenantes et alignement stratégique Le cas de Triodos Belgique, *Revue Française de Gestion*, vol 37, n°213, p 125-140.
- Jones T.M. (1995) - « Instrumental stakeholder theory : A synthesis of ethics and economics », *Accounting Management Review*, vol. 20, n°2, pp. 404-437.
- Kau E. (2006) - Regional Branding: A Relationship of Public and Private Sectors, *UW-L Journal of Undergraduate Research IX*.
- Kotler, P., Haider, D. H. et Rein I. (1993) - *Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations*, The Free Press: New York.
- Le Bart, C. (2014). *La communication des collectivités locales* (pp. 77-79). Presses Universitaires de Rennes.
- Mitchell RK, Agle BR et Wood DJ (1997) - Toward a theory of stakeholder identification and salience; defining the principle of who and what really counts, *Academy of Management Review*, vol 22, n°4, octobre, p 853-886.
- Meyronin, B. (2015). *Marketing territorial: enjeux et pratiques*. Vuibert
- Oliver C. (1997) - Sustainable competitive advantage : combining institutional and resource-based views, *Strategic Management Journal*, vol 18(9), octobre, p 697-713.

- Penrose E. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press: New York.
- Prahalad C.K. et Ramaswany V. (2004), Co-creation experiences : the next practice in value creation, *Journal of Interactive Marketing*, 18,3, 5-14.
- Proulx, M. U., Tremblay, D. (2006) - Marketing territorial et positionnement mondial. *Géographie, économie, société*, 8(2), 239-256.
- Rainisto S.K. (2003), *Success Factors of Place Marketing: A Study of Place Marketing Practices in Northern Europe and the United States*, PhD Thesis, Helsinki University of Technology, Institute of
- Ramaswany V. et Grouillart F., (2011), *L'entreprise co-créative*, Vuibert.
- Skinner H. (2008) - The emergence and development of place marketing's confused identity, *Journal of marketing management*, vol 24, n° 9-10, pp 915-928.
- Rochette C., Zumbo-Lebrument C., Féliès P. (2016) - *Identification des enjeux pour les parties prenantes et les acteurs engagés dans la construction d'une marque région*, *Revue Gestion et Management Public*, vol 4, n°3, avril-mai, p. 91-108
- Rollet A. (1999). Les processus de cohésion entre projets individuels et collectifs: Le couple produit-territoire «pomme (s) des Alpes». *Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 12(1-2), 61-83.
- Roser T., Samson A., Humphreys P., Cruz-Valdivieso E. (2009) "Co-Creation: New Pathways to Value: An Overview," *Promise & LSE Enterprise*, London.
- Talbot D. (2010), La dimension politique dans l'approche de la proximité, *Géographie, Économie, Société*, vol. 22, n°2, pp. 125-144.
- Thompson J. K., Wartick S. L. et Smith H. L. (1991), Integrating corporate social performance and stakeholder management: Implications for a research agenda in small business. *Research in Corporate Social Performance and Policy*, 12: 207-230.
- Torre A. (2010), Pour une analyse dynamique des proximités, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, vol 3, p 409-437.
- Vargo, S. L. et Lusch R. F. (2004), Evolving to a new dominant logic for marketing. *Journal of Marketing*, 68 (January), p 1-17.

Vernette, E., & Tissier-Desbordes, E. (2012). La participation du client, la co-production, la co-création: Un nouvel eldorado pour le marketing?. *Décisions Marketing*, 5-8.

Von Hippel E (2005) Democratizing innovation. MIT Press, Cambridge, MA

**Annexe 1 : Extrait de la grille de lecture des parties prenantes de la marque
Auvergne Nouveau Monde**

| Parties prenantes | Motivations identifiées | Moyens d'actions et de pression | Fréquence de consultation |
|---|---|---|---------------------------|
| Le régional | <ul style="list-style-type: none"> - Améliorer l'attractivité - Accroître la notoriété - Mobiliser sur un projet collectif - Homogénéiser les prises de parole - Motivations sous-jacentes => instrument politique -corriger notre image | <ul style="list-style-type: none"> -Financier -Institutionnel | Continue |
| Les acteurs de développement du régional (tourisme, accueil,...) | <ul style="list-style-type: none"> - Contribuer à la réalisation de leurs missions (attractivité économique, touristique, accueil de nouvelles populations, évènements culturels) en développant une marque co-construite - Mutualisation des budgets et des actions - Cohérence des actions | Peu : <ul style="list-style-type: none"> - Institutionnels - financiers - flexibilité/statut associatif | Continue |
| l'Auvergne Nouveau Monde peut être représentée par les agences | <ul style="list-style-type: none"> - Renforcer l'adhésion des parties prenantes - Développer des outils | - Rôle de prescripteur sur les actions de plus en fort | Non avenue du projet |
| Les collectivités impliquées | <ul style="list-style-type: none"> - Bénéficier d'une notoriété (région) plus forte et de retombées (/image, /attractivité) - Augmenter leur visibilité - Mutualiser les moyens financiers | <ul style="list-style-type: none"> - Refus d'utilisation - Développement de leur propre marque (démarches concurrentes) | Au départ, puis continue |
| Les prestataires (entreprises et de conseil) | <ul style="list-style-type: none"> - Vendre leurs prestations - Devenir une référence | - Peu de cabinets spécialisés (existence d'un marché captif) | Ponctuelle |
| Les entreprises | <ul style="list-style-type: none"> - Affirmer son ancrage territorial (dimension politique et facteur de différenciation/ consommateur) - Renforcer de l'image d'entreprise citoyenne - Partager son expérience, ses pratiques - Attirer des salariés donc de participer à l'attractivité de son territoire et de son image | <ul style="list-style-type: none"> - Marque commerciale forte qui se suffit à elle-même => non contribution à la marque de territoire - Influence le processus de création, de gestion la stratégie, le positionnement | Mensuelle |
| | - Retombées économiques et non économiques (accroître leur visibilité) | Pression individuelle faible (prise de parole publique) | Ponctuelle |

| | | | |
|---|--|---|------------|
| prises publiques | <ul style="list-style-type: none"> - Développer de nouveaux outils - Limiter les dépenses de communication - Améliorer et Renforcer de l'image d'entreprise | Aucun (si ce n'est non contribution financière) | Continue |
| éducative (universités, supérieures, lycée,..) | <ul style="list-style-type: none"> - Améliorer de l'image de la région auprès de leur cible : étudiants interne et externe Auvergne - Attirer des enseignants chercheurs et étudiants - Valorisation de leurs actions - Bénéficier de moyens supplémentaires | - Prise de parole publique | Mensuelle |
| instituts (CCI, Pole de compétence,...) | <ul style="list-style-type: none"> - Participer au développement économique de la région - Elargir le réseau d'entreprises | - Mobilisation d'un fort réseau d'acteurs | Mensuelle |
| associations (concurrentes) | <ul style="list-style-type: none"> - Etre reconnu comme porteur d'une bonne pratique (ex marque Vallais) - Une source de revenu (vendre son expertise) | <ul style="list-style-type: none"> - Collaboration - Expertise | Ponctuelle |
| Collectives territoriales | <ul style="list-style-type: none"> - Promouvoir des savoir-faire traditionnels appréciés par les consommateurs. - Cohérence dans le discours porté par la marque - Mutualiser des budgets pour une part de voix plus grande | <ul style="list-style-type: none"> - Pression du collectif (démarches concurrentes) - Refus de participer | Ponctuelle |
| Associations | <ul style="list-style-type: none"> - Renforcement du sentiment de fierté et d'appartenance à leur territoire. - Un effet de levier | <ul style="list-style-type: none"> - Rejet de la démarche et/ou du positionnement de la marque - Prise de parole publique | Continue |

Annexe 2 : Motivations des adhérents de l'association Auvergne Nouveau Monde
(analyse réalisée à partir des 350 fiches d'adhésion des adhérents « Auvergne Nouveau Monde »)

| Collèges | Thèmes | Motivations |
|-----------------------------------|---|--|
| COLLEGE N°1 : Membres de droit | Territoire / Région | « Visibilité régionale », « Promotion des filières économiques régionales » « Rayonnement de la région et de ses activités » « Dynamiser la région et la rendre plus attractive » « Faire face aux autres marques des régions » |
| | Visibilité / accueil | « Accueil des investisseurs » « Visibilité régionale » « Attente de retombées en matière d'accueil d'investisseurs » « Doter la région de moyens de concurrence » |
| | Economie / Finance | « Promotion des filières économiques régionales » « Revendications du monde économique » « Retombées en matière d'accueil d'investisseurs » « Attirer de nouveaux investisseurs et des porteurs de projets » |
| COLLEGE N°2 : Entreprises | Territoire / Région | « Mettre en avant la région et sa dynamique de nouveau monde » « Mettre en valeur notre région » « Structure active au développement de notre région » « Promouvoir la région au niveau national » « Témoigner de l'attractivité de l'Auvergne et aider le développement de notre région » « Véhiculer une nouvelle image de la région Auvergne » |
| | Actions communes / échanges / collaborations | « Travail coopératif sous la forme de rencontres et d'opérations communes » « Association où tous les acteurs pourraient participer à part égale » « Elargir les réseaux en vue de projets collaboratifs au sein de l'Auvergne » « Projets collaboratifs » |
| | Développement / Economie | « Développement qualitatif de la vie en Auvergne » « Développement de notre région » |

| | | |
|--|------------------------------|---|
| | | <p>« Développement économique »</p> <p>« Tourisme d'affaires »</p> <p>« Développer l'attractivité de notre territoire »</p> |
| | Image / communication | <p>« Partager les valeurs de l'Auvergne »</p> <p>« Promotion de la marque Auvergne nouveau monde »</p> <p>« Être un forum où tous les acteurs pourraient participer à part égale »</p> <p>« Communication sur l'image de l'Auvergne : acteurs économiques, entreprises, créateurs associations... »</p> <p>« Bénéficier de l'image de marque en utilisant le code marque »</p> <p>« Participer à la diffusion d'une image attractive de l'Auvergne »</p> <p>« Renforcement de l'image de l'Auvergne »</p> <p>« Véhiculer l'image de l'Auvergne »</p> <p>« Partager une image cohérente avec l'ensemble de la région »</p> <p>« Une image moderne et attirante, à l'opposé des clichés »</p> <p>« Dynamiser l'image de la région à l'extérieur de l'Auvergne »</p> <p>« Valorisation des spécificités auvergnates »</p> <p>« Construire une nouvelle image de marque de l'Auvergne »</p> |
| | Valeurs / Identité | <p>« Partager nos valeurs »</p> <p>« Ses valeurs sont en phase avec les fondamentaux de la région »</p> <p>« Partager les valeurs de l'association »</p> <p>« Promotion de la marque et des valeurs »</p> <p>« Apporter une nouvelle identité à notre entreprise »</p> <p>« Populariser notre identité locale »</p> <p>« Construire l'identité auvergnate au travers d'un projet novateur »</p> |

| | | |
|---|--|--|
| <p style="text-align: center;">COLLEGE N°3 : Associations</p> | <p>Territoire / Région</p> | <p>« Valoriser les entreprises du territoire auvergnat » « Action de promotion en faveur du territoire » « Contribuer au rayonnement de la région Auvergne » « Valoriser le territoire pour le rendre attractif » « Donner une nouvelle image à la région Auvergne » « Amélioration de l'image de notre région » « Contribuer à l'attractivité des territoires » « Mise en valeur du territoire » « Défendre les valeurs du territoire »</p> |
| | <p>Valeurs</p> | <p>« Partager nos valeurs avec les membres d'Auvergne nouveau monde » « Valeurs communes portées par l'Auvergne » « Valeurs de partage et d'exigences » « Mettre en avant nos compétences, nos valeurs et notre territoire » « Défendre les valeurs du territoire » « Nous adhérons aux valeurs de l'Auvergne et d'Auvergne nouveau monde »</p> |
| | <p>Communication / Médias</p> | <p>« Diffuser les informations proposées par Auvergne nouveau monde » « Affichage d'Auvergne nouveau monde au travers de l'utilisation des codes marque et du logo » « Supports de communication » « Travail en réseaux » « Appartenance au réseau Auvergnat » « Disposer d'outils de promotion générique (posters, magazines, sites internet...) »</p> |
| <p style="text-align: center;">COLLEGE N°4 : Collectivités et autres institutions</p> | <p>Territoire / Région</p> | <p>« Promotion de la région » « Développement de la région » « Mettre en valeur l'image d'une région dynamique »</p> |
| | <p>Diffusion / Participation / Contribution</p> | <p>« Participer à la dynamique de promotion du territoire » « Participer à la diffusion des ressources » « Contribuer à la diffusion de l'image de l'Auvergne »</p> |
| | <p>Développement / Economie</p> | <p>« Développement de la région et de l'enseignement » « Visibilité des projets de développement économique et touristique » « Apporter une plus-value de positionnement et de déclinaison portant sur des valeurs communes prônées par la marque »</p> |

Annexe 3 : Dénombrement des termes associés aux motivations des adhérents de l'association Auvergne Nouveau Monde

| Collège | Thèmes | TERMES / Nombre de fois employés |
|-------------------------------------|--|---|
| COLLEGE N°1 : Membres de droit (31) | Territoire /région (11) | Région (4) Régionale (2) Auvergne (3) Monde (2) |
| | Visibilité / accueil (9) | Visibilité (3) Accueil (3) Parties prenantes (1) Peuples et nations (1) Entreprises (1) |
| | Economie / Finance (11) | Nouveauté (2) Economique (3) Investisseurs (2) Projets (1) Attentes (1) Activités (1) Consommation (1) |
| COLLEGE N°2 : Entreprises (154) | Territoire / Région (55) | Département (3) Attractivité (5) Auvergne (20) Région (10) Valorisation (10) Nouveau monde (6) International (1) |
| | Actions communes / échanges / collaborations (24) | Membres (2) Echanger (2) Acteur (9) Projet (3) Participer (3) Nouveautés (3) Ensemble (2) |
| | | Entreprises (8) |

| | | |
|----------------------------------|--|--|
| | Développement / Economie (29) | Tourisme (5) Développement (7) Ventes (2) Communication (3) Démarche (4) |
| | Image / communication (18) | Promotion (5) Valorisante (6) Relations (4) Qualité (3) |
| | Valeurs /identité (28) | Image(9) Marque (3) Spécificités (3) Dynamique (3) Force (3) Visibilité (3) Chance (4) |
| COLLEGE N°3 : Associations (149) | Territoire / Région (96) | Auvergne (38) Nouveau monde (18) Territoire (13) Région (7) Associations (4) Entreprises (4) Attractivité (3) Partenaire (3) Collaboration (3) Membre (3) |
| | Communication / Médias (35) | Actions (7) Image (6) Promotion (6) Projets (6) Communication (6) Produit (2) Marque (2) |
| | Valeurs (18) | Valorisation (3) Valeurs (11) Marque (4) |

| | | |
|---|--|--|
| COLLEGE N°4 : Collectivités et autres institutions (43) | Territoire / Région (25) | Nouveau monde (7) Auvergne (7) Territoire (5) Région (3) Villes (2) Secteur (1) |
| | Diffusion / Participation /Contribution (9) | Marque (2) Valeurs (5) Enseignement (1) Formation (1) |
| | Développement / Economie (9) | Idées (1) Tourisme (2) Territoire (2) Auvergne (1) Industriel (2) Economie (1) |