



HAL
open science

Pôles de compétitivité: enjeux et interrogations tirés des expériences des districts industriels et des clusters

Didier Chabaud, Sylvie Ehlinger, Véronique Perret

► **To cite this version:**

Didier Chabaud, Sylvie Ehlinger, Véronique Perret. Pôles de compétitivité: enjeux et interrogations tirés des expériences des districts industriels et des clusters. 2006. halshs-00536781

HAL Id: halshs-00536781

<https://shs.hal.science/halshs-00536781v1>

Submitted on 16 Nov 2010

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

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

Pôles de compétitivité : enjeux et interrogations tirés des expériences des districts industriels et des clusters

Didier CHABAUD

METIS (EM Normandie)

Sylvie EHLINGER

THEMA (U. Cergy-Pontoise)

Véronique PERRET

CERMAT (IAE de Tours)

Cahier du Cermat, IAE Tours, Vol. 19, n°136, 2006.

Résumé :

L'impulsion par le gouvernement français de la création de pôles de compétitivité s'inscrit dans une tradition de recherche ancienne et féconde, initiée par les travaux de Marshall, et qui s'est développée et enrichie autour des notions de « districts industriels » et de « clusters ». Encouragées par les travaux plus récents de Porter (1998), un peu partout dans le monde, des politiques volontaristes visant à créer des avantages compétitifs nationaux ont été initiées. Il nous a semblé important d'interroger les éléments et hypothèses sur lesquels repose cette politique volontariste, les fondements de la performance des clusters et les conditions de transposition des démarches mises en œuvre. Ainsi, après une revue de la littérature ciblée où nous avons mis en évidence les éléments rattachés à la performance des districts industriels et clusters (et plus largement aux phénomènes d'agglomération économique), nous nous sommes interrogés sur la proximité entre ces analyses et la conception des pôles de compétitivité français. A travers les diverses stratégies de zonage, de partenariat autour de projets de R&D et de mise en place de dispositif de gouvernance, nous avons pu dégager les principales caractéristiques fondatrices des pôles labellisés dont il conviendra par la suite d'observer la mise en œuvre sur le terrain.

Mots-clés : pôles de compétitivité, districts, clusters, innovation, gouvernance

Abstract :

The decision, in July 2005, of French government to create « poles de compétitivité », can be understood like through an old and fertile research tradition, initiate by works of A. Marshall. This tradition has developed and enriched by notions of « industrial district » or « clusters ». Encouraged by more recent works of Porter (1998), national voluntaries policies, aiming to create nationals competitives advantages by the construction or stimulation of entrepreneurial dynamics, have been initiated. However it is important to question elements and hypotheses of this voluntarist policy as well as foundations of the performance of the clusters and conditions of their implementation. Thus, after a literature review where we put in obviousness elements fastened to the industrial district performance and clusters (and more largely to phenomenon of economic agglomeration), we questioned the proximity between these analyses and the idea of French competitiveness poles. Through various strategies we underline the main characteristics of this new conception of clusters.

Key words : Poles of competitiveness, industrial district, cluster, innovation, governance.

INTRODUCTION

« Ancrer sur un territoire un tissu économique dynamique et performant face à la concurrence internationale, capable de susciter le développement et d'attirer de nouvelles activités » : telle est la vocation de la création des 67 pôles de compétitivité¹ labellisés par le gouvernement français en Juillet 2005, après un appel à projets lancé en novembre 2004.

L'idée d'un ancrage spatial des dynamiques économiques n'est pas nouvelle. Elle s'inscrit dans une tradition de recherche ancienne et féconde, initiée par les travaux de Marshall (1919), et qui s'est développée et enrichie autour des notions de « districts industriels » et de « clusters ». Les districts industriels peuvent être entendus comme des modes de production alternatifs au fordisme (Piore et Sabel, 1984) ; inscrits dans des territoires restreints (historiquement illustrés par les districts italiens, cf. Becattini, 1979); favorisant une spécialisation flexible des entreprises par l'agglomération de nombreuses entités indépendantes et de petite taille engagées dans des rapports de concurrence/coopération. Les travaux et expériences menées sur les Systèmes Productifs Localisés (Courlet & al. 1990) ou sur les milieux innovateurs (Perrin, 1993) s'inscrivent dans la continuité de ce courant de recherche (Colletis-Wahl & Pecqueur, 2001).

Cette tradition de recherche a été relancée ces dernières années par les initiatives prises par les pouvoirs publics de nombreux pays. Un peu partout dans le monde des politiques volontaristes visant à créer des avantages compétitifs nationaux par la construction ou stimulation de dynamiques entrepreneuriales localisées sur des territoires restreints ont été initiées. En Europe en particulier, il existe des initiatives similaires aux pôles de compétitivité français. Par exemple l'Allemagne a créé depuis 1995 des pôles de compétitivité dans sept Länder, dont la Bavière, dans les secteurs de l'énergie, des transports et de l'aéronautique. Une centaine de « réseaux de compétence » relevant de tous types d'activité, avec une prédominance des technologies avancées, reçoit des appuis spécifiques et bénéficie d'une incitation à l'ouverture vers l'international. De même, l'Espagne a vu émerger, en très peu d'années, plusieurs communautés autonomes grâce à l'amélioration de ses capacités scientifiques et technologiques. Une illustration est fournie par la Catalogne qui se classe aujourd'hui dans le groupe des leaders pour la microélectronique, les télécommunications, la santé ou l'environnement. Le Danemark, dont la moitié des PME travaillait en réseau dès la fin des années 80, est aujourd'hui engagé dans une politique plus structurée d'appui aux « clusters » dans tous ses domaines d'excellence au niveau national et international. Enfin l'Italie, qui est connue depuis de nombreuses années pour ses « districts industriels », a lancé depuis 2002 les « districts technologiques ». Les pôles de compétitivité français s'inscrivent ainsi dans cette mouvance internationale en se définissant comme « la combinaison sur un espace géographique donné, d'entreprises, de

¹ Il n'en reste à ce jour plus que 66, 2 ayant fusionné.

centres de formation et d'unités de recherches publiques ou privées, engagés dans une démarche partenariale destinées à dégager des synergies autour de projets communs au caractère innovant. Ce partenariat s'organisera autour d'un marché et d'un domaine technologique et scientifique qui lui est attaché et devra rechercher la masse critique pour atteindre une compétitivité mais aussi une visibilité internationale. »²

Comme le soulignent certains auteurs (Martin & Sunley, 2003 ; Illéris, 2005), les travaux de Porter (1998) ont largement contribué à sortir les travaux sur les districts industriels de la confidentialité académique et à diffuser auprès de la sphère politique une conception mettant en avant la performance de cette forme particulière d'organisation industrielle. Le « cluster » est ainsi présenté comme la réponse aux enjeux de la mondialisation par sa capacité à dégager des avantages en termes de productivité, d'apprentissage et d'innovation à un niveau global ainsi que pour chacune des entités qui y participent. La performance ne doit plus être recherchée de manière individuelle et indépendante (au niveau de l'entreprise) mais dans la combinaison des forces des différentes entités du « cluster ».

Les investissements engagés par les pouvoirs publics français³ dans les pôles de compétitivité invitent donc à s'interroger sur les fondements de la performance des clusters et les conditions de transposition des démarches mises en œuvre dans les districts et clusters. Notre objectif n'est pas ici de proposer un travail de prospective en répondant de manière anticipée à une démarche à peine amorcée, ni même de vouloir répondre de manière uniforme à des réalités marquées par des disparités profondes. Il nous a cependant semblé important, tant les enjeux de la démarche et les moyens qui y sont consacrés sont élevés, d'interroger les éléments et hypothèses sur lesquels repose cette politique volontariste.

Ainsi, dans un premier temps, nous interrogerons cette démarche au travers d'une revue de la littérature ciblée où nous mettrons en évidence les éléments rattachés à la performance des districts industriels et clusters (et plus largement aux phénomènes d'agglomération économique). Il sera alors possible dans une deuxième partie de s'interroger sur la proximité entre ces analyses et la conception des pôles de compétitivité français : quelles sont les possibilités de transposition des expériences antérieures et dans quelle mesure les pôles de compétitivité constituent-ils une illustration des bonnes pratiques des districts industriels et autres clusters ?

² Appel à projet : http://www.competitivite.gouv.fr/IMG/pdf/Appel_a_projets_poles_de_competitivite_VF.pdf

³ L'enveloppe totale dédiée par l'Etat, les agences et les organismes nationaux au financement des pôles s'élève à un minimum de 1,5 milliard d'euros sur 3 ans.

1. L'ATTRACTIVITE DES MODELES DES DISTRICTS INDUSTRIELS ET DES CLUSTERS

Les théories sur les districts industriels ou les clusters, malgré leur hétérogénéité, se focalisent toutes sur le développement d'agglomérations d'entreprises compétitives et exportatrices qui appartiennent au même secteur ou aux secteurs liés par la compétition et par la coopération à l'intérieur de réseaux plus ou moins formalisés. Ces réseaux sont soutenus par les autorités, les systèmes d'enseignements, les autres institutions (Illéris, 2005). La définition proposée par Porter (1998) reprend ces points dans une formulation plus ramassée : « concentrations géographiques d'entreprises et d'institutions dans un domaine qui contient une gamme d'industries reliées et d'autres unités qui sont importantes pour la compétition ».

Dans cette conception, les districts industriels favorisent la performance des entités qui y participent, et plus globalement sont sources d'innovation et de compétitivité ; pourquoi ? Une lecture des raisons qui peuvent être avancées pour expliquer cette performance réside dans les relations inter-organisationnelles qu'ils sous tendent et qu'ils favorisent.

Nous proposons ici d'analyser cette question selon deux dimensions : la proximité et l'ancrage.

La proximité comme vecteur de relations inter-organisationnelles compétitives.

Ce n'est pas le moindre des paradoxes, à l'heure de la mondialisation et d'Internet, de défendre l'idée que la proximité favorise la compétitivité (Porter, 1998). Pourtant cette dimension qui marque les premiers travaux sur les districts industriels (Marshall) ne semble pas se démentir aujourd'hui et contribue à défendre l'idée que la localisation sur un territoire restreint permet d'engendrer des avantages compétitifs en termes de coûts d'une part et de capacité d'apprentissage et d'innovation d'autre part. Certains travaux ont d'ailleurs minimisé le rôle des coûts dans le phénomène d'agglomération. Ainsi les travaux de Storper (1999) ont conclu que la dépendance mutuelle entre les firmes était l'effet d'autres facteurs que la recherche de réduction des coûts de transaction entre entreprises (relations commerciales), parmi lesquels en particulier des interdépendances non commerciales comme des traditions (institutions, conventions) régionales de comportement et d'apprentissage d'un marché de travail commun. Ces facteurs constituant les avantages compétitifs des agglomérations régionales.

Les géographes distinguent traditionnellement les avantages que procure l'appartenance à un district industriel en avantages d'urbanisation et avantages d'agglomération (Illéris, 2005). Les avantages d'urbanisation sont plutôt liés à la taille de la ville d'implantation permettant de procurer (ou non) une grande offre de personnel qualifié, des services de toutes sortes (information, connaissance...), une accessibilité élevée grâce aux moyens de transport et aux télécommunications, une réduction des coûts de transaction grâce aux courtes distances entre partenaires... Les avantages d'agglomération soulignent quant à eux les

opportunités procurées par une implantation parmi d'autres entreprises semblables ou avec lesquelles on entretient des relations importantes.

La littérature sur les districts industriels ou clusters a le plus souvent insisté sur les avantages d'agglomération, mettant l'accent sur les externalités positives induites par l'appartenance d'une entité à un district industriel. Les échanges et le partage de connaissances sont alors analysés comme les conditions nécessaires à la compétitivité d'entreprises qualifiées et innovantes. Plus le district est spécialisé, plus les avantages sont disponibles même quand celui-ci est de petite taille. Ces avantages reposent sur les possibilités de division du travail entre firmes, sur la flexibilité produite par la présence d'un grand nombre de fournisseurs qui compensent l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle, sur la proximité qui réduit les coûts de transport et de transaction associés à la recherche de partenaires et qui permet d'améliorer la diffusion de l'information intéressante (Mendez, 2005). Si certains travaux se focalisent sur la manière dont l'agglomération ou proximité géographique peut favoriser la coopération entre entreprises et la construction d'avantages concurrentiels (Saxenian, 1994 ; Lorenzoni et Lipparini 1999...), d'autres mettent l'accent sur les effets de l'agglomération sur la rivalité inter-entreprises (Boari et alii 2003), elle-même source d'avantages concurrentiels potentiels (Mendez, 2005).

Wolfe et Gertler (2004 :1077) à la suite de Maskell (2001) distinguent deux dimensions permettant d'expliquer la capacité de création de connaissances et de compétences distinctives des clusters. Une dimension horizontale qui pose que le cluster réduit les coûts de coordination de sources dispersées et résout le problème d'asymétrie d'accès à l'information de firmes en compétition. Les avantages de la proximité viennent de la continuelle observation, comparaison et surveillance de ce que font les concurrents. La dimension verticale du cluster réside dans la complémentarité et l'inter-relation des firmes au travers d'un réseau de fournisseurs, de services et de consommateurs.

On peut, à la suite de Colletis-Wahl et Pecqueur (2001:450), distinguer trois formes de proximité :

- **la proximité géographique** qui décrit les dimensions spatiales du processus productif. Elle réfère à la localisation des acteurs et des facteurs participant au processus productif. Une faible distance entre les acteurs permet bien sûr la minimisation des coûts de transport ainsi que des coûts d'interaction et de recherche. Mais un territoire de taille réduite permet également des interactions fréquentes entre acteurs qui nouent ainsi de nombreux contacts personnels. De nombreuses relations de nature autre que commerciales peuvent avoir lieu, de manière répétée donnant ainsi lieu à des effets d'expérience et d'apprentissages. Wolfe et Gertler (2004) rappellent que pour certains courants de la littérature l'avantage compétitif d'un cluster réside dans la capacité qu'il offre d'accéder à une connaissance locale spécifique et distinctive. La proximité des sources de la connaissance, facilite le processus d'acquisition d'un savoir technique nouveau particulièrement s'il est basé sur de la connaissance tacite. La connaissance de cette nature est transmise de manière plus efficace au travers de contacts interpersonnels et par la mobilité interfirmes de travailleurs compétents.

- **la proximité institutionnelle** qui renvoie à l'adhésion des différents acteurs à des représentations, règles d'actions et modèles de pensées communs permettant ainsi la coordination des acteurs et la production commune. La proximité institutionnelle réfère également aux avantages que procure la présence sur le territoire d'infrastructures et d'institutions publiques supports et soutiens de l'activité économique. Ainsi la vision renvoyant aux districts marshalliens souligne les bénéfices que l'on tire d'une facilité d'accès et à coûts réduits à certaines ressources collectives comme des infrastructures spécialisées. L'existence d'une infrastructure de formation locale offre un support important pour le travail hautement qualifié et, comme le souligne Porter (1998), la disponibilité d'un personnel spécialisé et ayant de l'expérience au sein des clusters offre des avantages distinctifs aux entreprises.

- **la proximité organisationnelle**, enfin, qui correspond aux modalités de partage des savoirs et compétences techniques, organisationnelles et économiques. Kirat et Lung (1994) définissent la dimension organisationnelle comme la structure particulière permettant à l'ensemble des acteurs de participer à une activité finalisée commune. La présence simultanée de relations de coopération et de compétition dans les districts industriels a fait l'objet de nombreux travaux (You & Wilkinson, 1994 ; Newlands, 2003). La composition des clusters mêlant la proximité d'acteurs semblables et d'acteurs complémentaires favorise des relations inter-organisationnelles qui apportent à la fois un effet bénéfique en stimulant la compétition et un effet bénéfique lié à la spécialisation que permet l'éclatement local de la chaîne de valeur. Porter (1998) souligne ainsi que les clusters sont une organisation alternative de la chaîne de valeur qui permet de bénéficier des avantages de la proximité sans subir pour autant la rigidité de l'intégration verticale et les contraintes de la hiérarchie.

Les dynamiques territoriales peuvent se comprendre comme une combinaison de ces trois formes de proximité. La proximité favorise ainsi la diversité, la densité et la fréquence des relations inter-organisationnelles, ces facteurs étant identifiés comme essentiel à la construction d'un avantage concurrentiel durable et défendable.

L'ancrage comme vecteur de relations inter-organisationnelles performantes

Cependant la nature et la qualité des relations qui se nouent ne peuvent pas être analysées simplement en terme de proximité dans la mesure où cette approche débouche in fine sur une conception statique des districts industriels. La prise en compte de la dynamique des relations, de leur dimension historique et émergente, de leur caractère temporel, semble essentielle pour comprendre les réels moteurs des dynamiques entrepreneuriales qui se créent au sein des districts. Ces dimensions renvoient à une logique d'ancrage des relations qu'il convient maintenant d'analyser. Trois formes d'ancrage semblent pouvoir être

soulignées si nous reprenons la typologie que Colletis-Wahl et Pecqueur (2001) adoptent pour la notion de proximité.

L'ancrage géographique historique des relations

Le territoire ne peut pas être analysé comme un simple espace géographique restreint et délimité. Les travaux sur les districts industriels soulignent généralement l'ancrage historique des relations dans une tradition artisanale souvent séculaire (Balcet, 1995; Huault et al., 2002) ou dans un savoir-faire industriel enraciné localement (Lorenz, 1992 ; Huault et al., 2002) et l'importance de la tradition est l'un des attributs des districts considérés comme facteurs de compétitivité. Les racines d'un cluster également sont souvent à rechercher dans des circonstances historiques (Porter, 1998). A travers l'étude du cluster de biotechnologie de Uppsala, Waluszewski (2004) montre que sa réussite ne dépend pas tant de la dynamique industrielle locale que de la façon dont les ressources du clusters ont été constituées sur plusieurs décennies par interactions entre organisations parfois situées dans des endroits différents :

“Instead of being the result of an overnight success and events taking place within a spatial cluster, technological and economic effects appears as due to combinatory efforts that stretch over at least seven decades and over the borders of many regions and nations...Instead of solely searching for explanations to industrial dynamics at the place where companies/ organisations are situated...we have to consider historical patterns of how resources available at different places have been combined” (Waluszewski , 2004 : 147).

Ainsi, le territoire est non seulement un espace géographique mais également un espace historique, social et culturel qui permet le partage de valeurs et d'une culture commune. La dynamique coopération / compétition se nourrit de relations tissées au fil des ans.

L'ancrage institutionnel des relations

La simple présence d'infrastructures et d'institutions sur le territoire ne suffit pas à instaurer les mécanismes relationnels nécessaires à l'émergence d'une dynamique territoriale forte. Selon Wolfe & Gertler (2004) le degré auquel une entreprise peut puiser dans une base de connaissance commune au niveau local dépend bien plus que de la proximité spatiale ou culturelle. C'est le contexte institutionnel du cluster qui définit les règles de l'apprentissage (normes communes, valeurs, routines, conventions...). C'est dans la nature des soutiens apportés - organismes de formation, d'assistance technique, de veille... (Cooke & Morgan, 1993 ; Amin, 1994) - mais également dans la dynamique et l'évolution de ces soutiens - rôle des acteurs politiques et des pouvoirs publics dans les différentes phases du cycle de vie du cluster (Huault & al., 2002) - que l'on peut analyser le véritable ancrage institutionnel. L'ancrage institutionnel met l'accent sur l'existence de réseaux extra-économiques et informels au travers desquels les échanges se font. Ainsi Mendez (2005 :759) rappelle la nécessité de rompre avec une vision « sous-socialisée » pour mettre l'accent sur l'encastrement social des relations économiques. Les districts se caractérisent par l'importance des normes d'obligation de

coopération dans le processus de l'échange. Les échanges qui s'établissent entre les firmes conduisent à des « systèmes de choix préférentiels » et, par le biais de croyances et de valeurs communes, l'échange économique se transforme en échange social. Illeris (2005) dans la même veine, souligne que la condition nécessaire au bon fonctionnement des réseaux des districts est la confiance entre les partenaires. Il est donc important que les normes et les institutions sociales locales comprennent un degré élevé de confiance et qu'il y ait des réseaux sociaux (organisations religieuses, politiques...) où les partenaires se rencontrent dans des situations et des rôles autres que ceux d'affaires, où un certain « capital social » peut se construire.

L'ancrage organisationnel des relations

La co-présence sur un même territoire d'entreprises concurrentes et complémentaires ne garantit pas l'émergence de relations performantes. La présence d'acteurs divers (public/privé ; grande entreprise / PME...) impliqués dans des rapports de compétition, de sous-traitance, de partenariat, nécessite de réfléchir sur les modalités et les dynamiques de gouvernance à même de favoriser des relations inter-organisationnelles efficaces et efficientes. Les travaux sur la gouvernance des clusters semblent souligner la nature plutôt émergente et contingente des systèmes de gouvernance et la difficile imposition d'un mode efficace a priori. Ainsi Wolfe et Gertler (2004) défendent l'idée que la viabilité du cluster est basée sur l'émergence d'un leader ou d'une firme d'ancrage (« *anchor firm* »). Cette émergence est difficile à prédire. Ce processus nécessite du temps pour prendre racine. Cependant la question de la gouvernance semble être une question centrale dans les travaux actuels sur les districts (Mendez, 2005).

Ainsi, le fait d'être proche ne suffit pas, le développement et le dynamisme des entreprises dépendent aussi de leurs relations avec le local, les autres entreprises et les autorités publiques. Les ancrages géographique, institutionnel et organisationnel renvoient aux dimensions historiques, temporelles, sociales et politiques des districts et ont une incidence extrême sur la nature et la qualité des relations inter-organisationnelles.

2. PEUT-ON DONC DÉCRÉTER LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ ?

La question est alors de savoir ce qui peut être délibérément instauré et de déterminer si les éléments guidant la labellisation permettent de favoriser l'émergence de pôles vraiment performants. Notre réflexion se nourrit à la fois des différents textes publiés par le gouvernement français sur sa politique de développement des pôles de compétitivité⁴ et de dossiers préparés par les porteurs de projet de pôle de compétitivité dans le cadre de leur labellisation. Les pôles n'en étant encore qu'à leur phase de démarrage, les structures ne sont

⁴ Nous avons déjà cité précédemment plusieurs de ces textes qui sont tous référencés sur le site dédié aux pôles de compétitivités www.competitivite.gouv.fr

pas encore définitivement arrêtées et notre réflexion se fonde sur des déclarations d'intention plus que sur des réalisations. Il ne s'agit donc pas d'une démarche de recherche empirique aboutie mais d'une démarche exploratoire visant à ouvrir des questions et pistes de recherche future dans le domaine porteur des pôles de compétitivité.

Les possibilités de transposition

Si les travaux de Porter ont conduit à proposer une vision très homogène des clusters, on peut cependant s'interroger sur la portée de cette vision. Trois questions paraissent fondamentales dans les possibilités de transposition :

La question de la performance

Si de nombreux auteurs ont souligné les performances et cumulé les travaux empiriques sur les '*success-stories*', et si nombre de théories sur les districts industriels et clusters sont issues d'expériences réussies, on ne peut pas ignorer les difficultés qu'ont connu certains clusters, voire leur disparition (Illeris, 2005). Comme le souligne Mendez (2005), les ressources disponibles sur un territoire donné ne sont pas un gage de pérennité ; si les ressources territoriales constituent un facteur de compétitivité pour les entreprises, à plus long terme la compétitivité du territoire n'est pas garantie⁵.

La question de la diversité des réalités

De nombreux auteurs soulignent la diversité des réalités des clusters (Benneworth et Henry, 2004). Diversité quant aux approches théoriques, diversité quant aux modèles proposés ; diversité quant aux cas étudiés. Nous ne pouvons en effet que constater l'absence de règles claires conduisant à un modèle de performance. Il n'existe pas d'instrument de politique publique unique de soutien aux clusters qui puisse s'appliquer dans tous les cas (IKED, 2004). Les spécificités locales de chaque district ou cluster (ressources, acteurs, histoire du territoire, orientations prises...) font de chaque expérience un modèle unique, non exportable en l'état, mais qui alimente la réflexion sur les dynamiques et mécanismes à l'œuvre (Mendez, 2005).

La question de la diversité est particulièrement importante dans le cas des pôles de compétitivité français dans la mesure où les pôles labellisés sont très hétérogènes tant en termes de dimension, de secteurs d'activités, d'ambition stratégique...

⁵ « Il existe un large consensus autour de l'idée que les territoires ou les dispositifs locaux de formation, d'infrastructures, de coordination inter-entreprises peuvent armer la compétitivité des entreprises. Mais la réciproque n'est pas toujours vraie. L'activité des entreprises présentes dans un territoire peut contribuer à valoriser et renouveler ses ressources, mais elle peut également les appauvrir. La compétitivité des territoires passe par leur capacité à construire des ressources spécifiques non transférables susceptibles d'attirer et de maintenir des entreprises économiquement performantes. Le maintien de la compétitivité des territoires passe par l'évolution des modes de régulation ou de gouvernance locale ». (Mendez 2005 :766)

La question du volontarisme

La question de la constitution potentiellement délibérée des clusters a été souvent débattue. On a reproché à Porter de ne pas prendre en compte les dimensions sociales et de laisser penser que tout est possible. En dépit de l'importante base empirique disponible aujourd'hui, il n'y a pas de consensus dans la littérature sur comment les clusters démarrent et dans quelle mesure leur émergence peut être attribuée à une intervention politique volontariste (Wolfe et Gertler, 2004 : 1073).

Alors que les districts industriels les plus souvent étudiés se sont développés sur la base d'initiatives et de capitaux locaux, de manière endogène (Putnam, 1993), Porter ne s'est pas intéressé à cet aspect, ce qui a pu susciter l'impression que les clusters pouvaient être créés n'importe où et n'importe quand. La nouvelle compréhension des clusters induite par les travaux de Porter a influencé la politique régionale des pays d'Europe de l'Ouest et de l'Union Européenne. Une implication de la littérature théorique est que la politique doit promouvoir les interdépendances non-commerciales entre les firmes (par exemple au travers d'associations d'affaires locales, d'infrastructures, de politiques d'éducation...). On ne subventionne plus directement les entreprises, on attribue des ressources à l'amélioration des conditions générales de production (Illeris, 2005). Cependant, une étude sur les tentatives « d'imitation » du cluster de la Silicon Valley montre que le succès dépend de toute une gamme de conditions et les politiques publiques ne peuvent influencer que quelques unes de ces conditions, dont l'éducation (Illeris, 2005). L'étude de l'IKED (2004) a identifié quant à elle cinq domaines des politiques publiques dans le soutien aux clusters : la mise en réseau, le soutien de la demande, la facilitation du développement des liens au niveau international, les politiques de formation et le développement d'une infrastructure économique de base adaptée aux besoins des entreprises.

Par ailleurs, si les gouvernements, locaux ou nationaux, ont de nouveaux rôles à jouer pour promouvoir la formation de clusters (en matière de formation, d'infrastructures, en fixant les règles de la compétition...), Porter souligne cependant que les gouvernements, en collaboration avec le secteur privé, devraient renforcer les clusters existants ou émergents plutôt qu'en créer de nouveaux, la plupart des clusters se constituant indépendamment de l'action gouvernementale, sur des territoires où existent des avantages d'agglomération.

Enfin, comme le soulignent Maskell et Malmberg (1999), *"because of the path-dependent nature of such local institutions, they are usually quite difficult to replicate, making them a key component of the region's distinctive and unique asset-base"*.

L'objectif des actions publiques dans le domaine du soutien au développement de clusters ne devrait-elle pas alors, d'abord et avant tout, viser à favoriser un processus dynamique, capable de s'auto-entretenir après une action initiale de soutien (IKED, 2004) ?

Le modèle français des pôles de compétitivité saura-t-il donc tirer profit de ces expériences antérieures ?

Exploration des dispositifs structurant le développement des pôles

L'appel à projet lancé en novembre 2004 ⁶ par le gouvernement puis la labellisation des pôles de compétitivité en juillet 2005 ⁷ ont mis l'accent sur 3 dispositifs qui nous semblent fondamentaux au regard de la littérature sur les clusters et les districts industriels précédemment analysée : le zonage des pôles, le partenariat autour des projets de R&D et le mode gouvernance choisi pour le pôle. Ces trois dispositifs vont structurer les relations inter-organisationnelles au sein des pôles et font écho aux problématiques essentielles dont nous avons débattu : la proximité et l'ancrage géographique, la proximité et l'ancrage institutionnel, la proximité et l'ancrage organisationnel.

Par ailleurs, si l'ancrage historique des relations entre firmes est également apparu comme un facteur d'avantage concurrentiel, on aurait pu craindre que ces relations, de nature émergente au fil des ans, fassent défaut à des pôles de compétitivité délibérément constitués. Cependant, pour ce qui concerne les pôles de compétitivité labellisés, nombreux sont ceux qui possèdent un ancrage historique sous des formes diverses : certains, tel le pôle européen de céramique autour de Limoges, ont un ancrage historique ancestral ; d'autres étaient déjà reconnus par la DATAR depuis la fin des années 90 en tant que 'Systèmes Productifs Locaux' (comme par exemple Cosmetic Valley, Lyon Game, Technic Vallée / Vallée de l'Arve...) ⁸ ; d'autres se sont formés autour d'organisations privés et/ou publiques ayant déjà conclu de nombreux partenariats scientifiques et industriels depuis plusieurs années (exemple : pôle EMC2 ou le pôle chimie-environnement de Lyon) ; d'autres encore étaient en partie constitués en association bien avant l'appel à projet (exemple, l'association Popsud et le pôle photonique).

Par ailleurs, l'histoire - avec les relations de longue durée qui en découlent - est loin d'être le seul facteur constitutif d'un cluster. Porter (1998) pointe que les clusters peuvent également naître d'une nouvelle demande locale comme cela fut le cas pour le cluster israélien dans le domaine de l'irrigation, ou se constituer autour d'une ou deux firmes innovantes qui stimulent le développement de nombreuses autres ... C'est alors que les pouvoirs publics ont un rôle à jouer, lorsque le cluster commence à se former, pour soutenir son développement.

Les stratégies de zonage des pôles de compétitivité

Comme nous l'avons déjà souligné en première partie de cet article, les recherches antérieures s'accordent sur le fait que l'organisation d'entreprises en réseaux sur un territoire est un facteur de

⁶ Pour consulter le texte de l'appel à projet : http://www.competitivite.gouv.fr/IMG/pdf/Appel_a_projets_poles_de_competitivite_VF.pdf

⁷ Voir le dossier de presse du CIADT du 12/07/2005 : http://www.competitivite.gouv.fr/IMG/pdf/Dossier_CIADT_I.pdf

⁸ Voir le site du club des districts industriels français : <http://www.cdif.fr/theme.php?id=30>

compétitivité. De plus, depuis les travaux de Marshall la dimension territorialisée du développement de l'innovation ne fait plus de doute. Le choix de la localisation d'un cluster doit se faire en ne considérant pas uniquement les coûts mais surtout le potentiel d'innovation ; la localisation là où se situe le potentiel d'innovation constitue une base de la compétitivité (Porter, 1998).

Cependant, les recherches sur les districts industriels et les clusters n'ont pas précisé l'étendue concrète des clusters et un certain flou demeure quant à la notion de proximité géographique. Sous sa forme idéal-typique (Mendez, 2005) un district industriel apparaît comme « un territoire de taille réduite permettant des interactions fréquentes entre acteurs qui nouent ainsi de nombreux contacts personnels (Dei Ottati 1994) ». Les clusters peuvent être à l'échelle d'un quartier, d'une ville, d'une région voire plus. Si dans des clusters intra-urbains les distances ne dépassent guère 1 à 2 km, dans d'autres elles peuvent être beaucoup plus importantes (Illeris, 2005). Par ailleurs, l'existence de liens sur une longue distance ne semble pas contradictoire avec les modèles de clusters puisqu'il ne semble pas nécessaire que le degré de localisation soit très élevé mais simplement qu'il soit suffisant pour générer des bénéfices d'agglomération (Storper, 1995, cité dans Newlands 2003).

Certains auteurs distinguent différents types de relations ne nécessitant pas le même degré de proximité géographique. Nachum & Keeble (2003), à partir de leur étude des firmes media du district londonien de Soho, nous encouragent à distinguer les tâches qui nécessitent des relations de proximité importantes de celles qui n'en nécessitent pas. Selon eux, ce sont les firmes elles-mêmes qui déterminent le degré de proximité des relations, à partir de leurs réseaux, la proportion de local/global optimale variant selon les caractéristiques du secteur et des entreprises. Les auteurs insistent surtout sur la valeur des connaissances spécifiques locales comme facteur d'avantage compétitif pour les entreprises. Les recherches de Wolfe & Gertler (2004) vont dans le même sens : les clusters sont imbriqués dans un réseau relationnel plus vaste, à des niveaux régional, national ou supra-national.

Cette hétérogénéité de la dimension spatiale des districts et clusters et la difficulté à déterminer un périmètre pertinent se retrouve dans les pôles de compétitivité. Le dispositif de soutien aux pôles prévoit que certains projets de R&D portés par les acteurs du pôle, pourront, après agrément du projet par l'Etat, bénéficier d'exonérations fiscales et sociales, s'ils se situent dans un zonage prédéfini. L'identification des zones géographiques de R&D constitue ainsi un volet essentiel des contrats-cadre associant les partenaires des pôles, l'Etat et les collectivités territoriales impliquées. Les textes officiels précisent que la délimitation de la zone retenue doit être en adéquation avec les thèmes retenus par les porteurs de projets, comprendre les technologies stratégiques pour le développement des pôles et permettre d'assurer la masse critique des moyens nécessaires pour porter l'offre de l'industrie française aux 'frontières technologiques'. Ainsi, l'identification des zones semble devoir être guidée par la répartition territoriale des entreprises et des centres de recherche, avec un objectif de concentration des moyens de R&D suffisante au regard de la masse globale

du pôle. Cependant, le zonage des entreprises de R&D de chaque pôle ne va pas sans poser quelques problèmes⁹ : en effet, ce zonage initial doit déterminer le périmètre du pôle au sein duquel les acteurs de R&D peuvent prétendre aux exonérations fiscales, aux aides et allègements de charges sociales prévus par la loi. Ce zonage a donc des conséquences importantes en termes de stratégie industrielle, de développement économique, d'aménagement du territoire... Il ne s'agit donc pas uniquement de 'zoner' l'existant mais de prévoir le périmètre pertinent extensif d'un pôle qui n'en est qu'à sa première étape de création et dont le développement reste à venir. Pour tenir compte des objectifs de développement du pôle, certains, comme le pôle « Nutrition Santé Longévité», ont proposé deux types de zones : des zones de R&D 'endogènes' dans lesquelles figurent les entreprises leader ou les centres de recherche les plus importants et des zones 'exogènes' figurant à proximité de plates-formes de recherche et formation destinées à accueillir de nouveaux projets issus de la collaboration public/privé. Le travail de zonage¹⁰ réalisé par les différents promoteurs des pôles nous permet d'avoir une idée plus précise des différents périmètres des pôles. Si la majorité sont à dimension régionale, certains sont localisés sur des sites de dimensions plus modestes, ou d'autres au contraire couvrent plusieurs régions, tel le pôle 'viandes et produits carnés' qui concerne les 7 régions Auvergne, Bretagne, Ile de France, Languedoc, Roussillon, Limousin, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes.

Cependant, ce zonage n'est pas fixé définitivement puisque « le gouvernement étudiera, si besoin est, les conditions dans lesquelles les entreprises qui se situeraient en dehors de ces zones, mais qui participeraient directement aux projets de R&D portés par les pôles, pourraient bénéficier du régime des exonérations fiscales et sociales ». En cela, la stratégie de développement des pôles de compétitivité s'inscrit bien dans une logique d'adaptation aux évolutions contextuelles, permettant aux pôles de s'adapter aux changements. On peut donc constater que la mise en place du périmètre territorial des pôles de compétitivité, laisse un espace de décision et une marge de manœuvre importants et prépondérants aux acteurs du pôle, qui s'illustrent par des situations extrêmement variées en termes d'ancrage territorial.

La stratégie de partenariat autour de projets de R&D

Nous avons souligné dans la première partie de notre communication que la proximité et l'ancrage organisationnel des entreprises au sein d'un cluster contribuent à sa performance. A ce titre l'innovation qui est au cœur de la compétitivité des clusters et districts (Dei Ottati, 1994) constitue un moteur organisationnel majeur et c'est bien autour de l'innovation que vont se structurer les pôles de compétitivité français.

⁹ Voir par exemple la polémique soulevée par le zonage du pôle « route des laser » <http://www.mhdesesgaulx.com/recu/Num%2066%20octobre%202005.doc>

¹⁰ Parmi les 66 projets de zonage reçus, 55 ont été validés par le CIACT en octobre 2005. Pour consulter les différents zonages, voir : http://www.competitivite.gouv.fr/article.php3?id_article=99&PHPSESSID=7ab94650a3aec732a3fb2838f7e57fa

La littérature sur les districts industriels et les clusters souligne l'esprit ouvert et innovant qui les caractérise (on parle de « régions apprenantes », Illeris 2005), la capacité unique des clusters à jouer le rôle de centre d'apprentissage et d'innovation (Wolfe & Gertler, 2001). Dans sa forme idéal-typique un district se caractérise comme un réseau d'informations fondé sur l'échange continu et informel de connaissances favorisant les capacités diffuses d'imitation, d'adaptation voire d'amélioration des technologies (Mendez, 2005). Baroncelli (1997) également note le rôle clé joué par l'innovateur-entrepreneur et certaines firmes historiques dans l'essaimage de compétences et des savoir-faire diffusés qui a rendu possible le développement du district. La forte intensité des relations a rendu possible un transfert rapide de l'innovation industrielle à tous les membres du district et améliore par conséquent les performances de l'ensemble des entreprises. Etant donné la nature hautement sociale de l'apprentissage et de l'innovation, il n'est pas surprenant que ces processus fonctionnent mieux quand les différents partenaires sont assez proches géographiquement (Wolfe & Gertler, 2001). Il apparaît en particulier que les connaissances les plus sensibles transmises entre les différentes parties durant le processus d'innovation sont tacites plutôt que codifiées, ce qui confère un avantage crucial aux entreprises insérées dans des réseaux de proximité.

En France, dès le milieu des années 80, le GREMI (Groupement Européen des Milieux Innovateurs) a proposé le concept de 'milieu innovateur'¹¹ pour analyser l'innovation. Le 'milieu, c'est-à-dire le territoire, apparaît comme une source de l'innovation et l'innovation est perçue comme un processus de création collective (Camagni et alii, 2004).

La pression concurrentielle au sein du cluster encourage également l'innovation (Porter, 1998). De nombreux travaux sur les processus d'innovation localisés tendent également à montrer que le niveau de performance d'une entreprise en matière d'innovation, est étroitement lié aux différentes conditions de la concurrence locale. La proximité des entreprises rivales accroît l'intensité et la qualité concurrentielle. Le degré de performance est expliqué par la diversité et l'intensité de la concurrence et la nature des relations entre entreprises. Des dimensions non plus structurelles ou spatiales, mais relationnelles et perceptuelles, que Bengtsson et Solvell (2004) regroupent sous le concept de 'climat concurrentiel' (« *climate of competition* »), influent sur les conditions structurelles et le processus d'innovation, et la coopération apparaît comme un moteur de l'innovation. Ainsi, les synergies coopératives et la pression concurrentielle instaurent une dynamique aux processus localisés d'innovation.

Cependant Illeris (2005) souligne que tous les districts industriels n'ont pas su rester innovants, la confiance mutuelle pouvant donner lieu à corruption. Les divers travaux menés sur les districts et cluster ont montré que certains d'entre eux n'ont pas su éviter les risques de myopie, de rigidification, de fermeture sur

¹¹ « Par milieu innovateur, on entend cet ensemble de relations unissant un système local de production, un ensemble d'acteurs, des représentations et une culture industrielle, générant un processus dynamique localisé d'apprentissage collectif. » Roberto Camagni, président du GREMI

eux-mêmes, et n'ont pu maintenir leur capacité d'innovation au cours du temps (IKED, 2004). Pour Mendez (2005) également, « dans les districts, le développement de nouvelles idées s'appuie centralement sur les connaissances tacites de quelques individus clés... cela limite l'efficacité du processus d'innovation.... La solution passerait par davantage de socialisation et de codification des savoirs » (Mendez 2005 :767-768). Mendez (2005) plaide pour une institutionnalisation de la production des qualifications et des compétences en matière de stratégies d'innovation radicales car celles-ci exigent des moyens accrus en R&D et la mobilisation de savoirs plus codifiés, contrairement à l'innovation incrémentale que l'on retrouve dans certains districts, basée sur le savoir-faire artisanal et la tradition, et qui peut rendre impossible l'exploitation des moyens de R&D ou de formation offerts. Selon elle, « la construction de telles ressources peut s'avérer extrêmement compliquée dans des configurations de type district car elle exige une coordination importante entre des acteurs qui peuvent être dans des situations de rivalité pour des ressources limitées ... une solution réside donc dans la constitution de moyens collectifs, mutualisés entre les entreprises» (2005 :767-768). Wolfe & Gertler (2001) soulignent également le rôle des institutions dans les politiques d'innovation : la création d'institutions régionales aide à produire et renforcer un ensemble de règles et conventions qui régissent le comportement et les interactions entre les firmes locales, et permettent le développement d'un langage commun qui facilite les interactions. Le concept même de région apprenante a émergé pour décrire ces lieux qui offrent des environnements institutionnels encourageant l'apprentissage social et privé. Les auteurs précisent également que dans le contexte européen, le contexte socio-culturel de l'infrastructure de recherche et du réseau de relations inter-firmes est beaucoup plus critique pour réussir en matière d'innovation. La question est donc de savoir s'il est possible ou non de créer les conditions de confiance et d'interactions nécessaires pour atteindre le niveau adéquat de coopération. En 2004, les mêmes auteurs (Wolfe & Gertler, 2004) reconnaissent que la connaissance nécessaire à l'innovation est à la fois locale (« *local buzz* ») et globale (« *global pipelines* ») mais que les institutions locales et les acteurs qui permettent aux entreprises d'exploiter effectivement ces connaissances et de les combiner avec d'autres ressources locales ont un rôle important à jouer.

La politique des pôles de compétitivité dans le domaine de l'innovation s'inscrit totalement dans ces analyses. Ayant positionné l'innovation au cœur du dispositif de développement des pôles, il est précisé dans le cahier des charges de l'appel à projet qu'un pôle de compétitivité doit s'appuyer sur un ou plusieurs nouveaux projets de coopération entre entreprises et/ou laboratoires ou centres de recherche, publics ou privés, ces projets devant poursuivre un double objectif : représenter un potentiel de développement économique durable et donner au pôle une visibilité nationale, voire internationale. Les porteurs de projets des pôles ont ainsi dû définir des champs ou domaines d'activités stratégiques pour les uns, thématiques de R&D ou axes structurants pour les autres, au sein desquels doivent s'inscrire des projets de coopération entre plusieurs acteurs-partenaires du pôle.

Les situations des différents pôles sont très diverses : si le nombre de thématiques reste le plus souvent compris entre 3 et 8, le nombre de projets de coopération varie de une à plusieurs dizaines, indépendamment de l'envergure du pôle.

L'objectif affiché du gouvernement étant d'assurer l'indépendance du choix des acteurs économiques quant aux axes prioritaires qu'ils souhaitent développer, les porteurs de projets, industriels, chercheurs et responsables de formation ont la pleine responsabilité du choix des thèmes et des projets de R&D¹². Mais la façon dont ces partenaires vont concrètement mettre en œuvre ces projets (modalités pratiques du partenariat, équipe de pilotage, leader...) a constitué un élément majeur dans la labellisation des pôles. La consistance et la réalité des partenariats associant entreprises, centres de recherche et organismes de formation sont apparues comme des conditions préalables essentielles à la constitution des pôles (cf. texte de l'appel à projet). Dans plusieurs pôles, les partenaires développent déjà de nombreux projets de R&D. Le rôle du pôle est alors de rechercher et favoriser les projets coopératifs, permettant une fertilisation croisée entreprises / centres de recherches / organismes de formation. Au sein de chaque pôle, des instances (commissions thématiques, commissions techniques, groupes projets...) sont mises en place pour initier, identifier, expertiser et faire mûrir les projets de R&D que le pôle décidera de soutenir. Les pôles mettent également en place un système de pilotage et de suivi de chacun des projets s'appuyant sur des bases contractuelles mais n'imposant généralement pas un mode de gestion spécifique aux projets afin de laisser une flexibilité aux différents partenaires pour la mise en œuvre des synergies.

La construction d'un mode de gouvernance

Comme le fait remarquer Mendez (2005) on dénombre encore peu de travaux qui font référence aux modes de gouvernance des clusters ou districts. Dans les années 90, le concept de gouvernance est abordé sans être réellement explicité. Storper et Harisson (1992 ; cités par Benko et al., 1996) ont fait émerger une conception large du concept de gouvernance dans l'analyse spatiale des districts, en les considérant comme une forme d'organisation interentreprises allant au-delà des relations marchandes : les modes de gouvernance possibles appartiennent ainsi à l'ensemble des modes de régulation entre le 'pur marché' et la 'pure politique' de l'Etat. Benko et al. (1996) notent que le mode de régulation des rapports au sein du réseau est en général la combinaison de différentes formes : hiérarchie, sous-traitance, partenariat, « atmosphère », agences publiques ou para-publiques. Dans la littérature sur les districts l'enjeu de la gouvernance des réseaux semble être de minimiser les coûts de transaction (Staber, 1998). Dans les approches néo-institutionnelles, c'est le degré de spécificité des ressources qui, en tant qu'input à la co-ordination, permet d'identifier les formes de gouvernance appropriées (Colletis-Wahl et Pecqueur, 2001).

¹² L'Etat et les collectivités territoriales restent bien sûr maîtres de leurs financements et des soutiens qu'ils souhaitent accorder par la suite à tel ou tel projet

Mendez (2005) est la première à réellement mettre l'accent sur la gouvernance. Elle attire notre attention sur le risque de « hiatus potentiel » entre compétitivité des entreprises et compétitivité des territoires et le fait que « le passage vers de nouveaux facteurs de compétitivité des districts fait appel à de nouveaux modes de régulation ou de gouvernance de ces zones » (Mendez, 2005 :758 et 766). Partant de la définition de la gouvernance locale énoncée par Colletis et Pecqueur (2001), en tant que « processus de construction d'une compatibilité entre différentes proximités institutionnelles unissant des acteurs (économiques, institutionnels, sociaux...) géographiquement proches, en vue de la résolution d'un problème productif inédit ou plus largement, la réalisation d'un projet local de développement », Mendez (2005 :769) propose 3 types de gouvernance : une gouvernance privée où les acteurs privés dominants impulsent et pilotent le dispositif ; une gouvernance privée collective où l'acteur-clé est une institution formelle qui regroupe des opérateurs privés ; et enfin une gouvernance publique où les institutions publiques ont un rôle moteur dans les dispositifs de coordination locale.

Il semble donc que les règles prévalentes à la compétitivité peuvent être modifiées par des logiques de gouvernance plutôt territoriales et publiques. La gouvernance devrait être organisée de manière à concilier des intérêts parfois conflictuels et éviter le risque que la politique ne soit détournée de son objectif premier au profit d'une partie des intéressés (IKED, 2004).

L'action délibérée semble alors primordiale dans la création de mécanismes de gouvernance. Dans les pôles de compétitivité en particulier, la proposition d'une structure de gouvernance fait partie intégrante du dossier de candidature : « la qualité des partenariats établis entre les acteurs et le mode de gouvernance établi ou envisagé, qui doivent viser l'efficacité, seront des critères majeurs de labellisation d'un pôle » (appel à projet). Les modalités de la gouvernance du pôle donnant la mesure de la qualité du partenariat. Cependant on peut s'interroger sur la capacité des pôles de compétitivité à développer des modes de gouvernance qui prennent en compte la diversité des logiques (publique / privé ; territoriale / nomadisme).

Si l'on se réfère aux textes fondateurs des pôles de compétitivité français, dans l'esprit de l'appel à projet, la gouvernance des pôles devait accorder une place prépondérante aux porteurs des projets, tout en assurant la représentation des collectivités publiques souhaitant soutenir leur développement.

Lorsque que l'on étudie les modes de gouvernance proposés par les pôles labellisés, les instances de gouvernance accordent effectivement une place prioritaire aux porteurs de projet, industriels, chercheurs et responsables des organismes de formation mais accueillent également en leur sein des représentants des collectivités territoriales. Si les structures elles-mêmes varient, bon nombre des pôles ont choisi de se constituer en association (loi 1901) avec conseil d'administration, conseil de surveillance et directoire, et de s'appuyer sur des entités préexistantes (structures de valorisation de la recherche, structures de développement territorial, CRITT, ...). Les structures de gouvernance reposent souvent sur l'association qui rassemble les acteurs économiques partenaires, mais également un comité d'orientation stratégique qui

établit les axes de développement du pôle, un comité scientifique, un comité de financement, qui rassemble les financeurs de projets et examine les projets transmis. D'autres structures peuvent être plus minoritairement adoptées, comme par exemple un Groupement d'Intérêt Scientifique (cf. le pôle Biothérapie des Pays de Loire). Dans d'autres cas encore, le pilotage du pôle repose sur des outils de gouvernance préexistants qui rendent inutile la création d'une structure juridique ad hoc dédié au pilotage stratégique du pôle, comme c'est le cas par exemple du pôle « Nutrition Santé Longévité » dont la gouvernance est assurée par le GIE Eurasanté, avec à ses côtés la constitution d'un comité de pilotage sans personnalité morale, afin de garantir la cohérence de la stratégie globale du pôle et d'un Comité opérationnel, chargé du suivi plus 'quotidien' du projet.

Les modes de gouvernance proposés par les pôles de compétitivité, n'en sont encore qu'à un stade de mise en œuvre. Les trois types de gouvernance proposés par Mendez (2005) et énoncés plus haut sont représentés (dans une moindre mesure pour la gouvernance publique). Si sur le papier ils semblent assez clairement définis, ce n'est que dans la pratique que l'on pourra réellement juger de leur efficacité et de leur aptitude à représenter l'ensemble des intérêts des partenaires. Si pour l'instant les acteurs majeurs du pôle, porteurs du projet initial, doivent participer aux instances supérieures de gouvernance, il n'est pas encore possible d'observer sur le terrain comment vont cohabiter des partenariats anciens et des partenariats développés dans le cadre du pôle, des logiques de gouvernance publique et des logiques de gouvernance privée ...

CONCLUSION

Les diverses expériences des districts industriels et clusters ont montré que la proximité géographique, le développement de relations étroites entre entreprises, centres de recherche, organisations publiques et privées, favorisent la création de connaissances, l'innovation et permettent aux acteurs économiques locaux de mieux répondre aux défis concurrentiels. La plupart des travaux s'accordent à penser que les politiques publiques ont un rôle important à jouer dans le développement des clusters et soulignent l'importance de la mise en œuvre par les institutions locales et nationales de conditions locales soutenant l'innovation. En suscitant la création de pôles de compétitivité la politique du gouvernement français s'inscrit dans cette mouvance.

Les enseignements des travaux antérieurs sur les expériences des districts et clusters montrent que s'il n'existe pas de meilleures pratiques en matière de politique volontariste, il y a tout de même des principes à respecter au premier rangs desquels le fait que les entreprises doivent être parties prenantes dans le

processus, se l'approprier. Le processus mis en œuvre par le gouvernement français semble respecter l'autonomie de choix des acteurs locaux et favoriser la diversité et l'adaptation aux contextes locaux.

Cependant, si le recours à l'appel à projet semble être un facteur de réussite (IKED, 2004) il tend à favoriser les clusters déjà organisés, qui ne sont pas nécessairement ceux qui ont le meilleur avenir. Par ailleurs, dans le texte de sa proposition de loi relative à l'économie de l'innovation (juin 2005), Christian Blanc tout en plaidant pour le développement des clusters ou pôles de compétitivité, souligne le « risque que l'appel à projet ne débouche que sur une grande frustration » dans la mesure où il s'inscrit dans la logique d'un système centralisé. Piloter durablement depuis Paris l'accompagnement des clusters français lui semble en effet contradictoire avec l'essence même de ce type d'organisation. « Puisque les acteurs de la croissance sont sensibilisés à la logique des clusters, la bonne méthode consiste désormais à leur faire confiance ». Si notre réflexion nous a amenés à questionner la démarche choisie par le gouvernement français pour lancer les pôles de compétitivité à la lumière des divers enseignements issus des expériences antérieures, il convient désormais d'observer, au fil des prochains mois, la mise en œuvre sur le terrain des mesures proposées dans les dossiers de candidature pour poursuivre notre étude du dispositif public français.

BIBLIOGRAPHIE

- Amin, A. (1994), The Difficult Transition from Informal Economy to Marshallian, Industrial Districts, *Area*, Vol. 26, n°1, 13-24.
- Balcer, G. (1995), *L'économie de l'Italie*, Repères – La Découverte.
- Barabel, M. ; Huault, I. et Meier, O. (2002), Emergence et fonctionnement des districts industriels. Une analyse exploratoire de trois cas français par le concept d'« encastrement structural », dans Huault, I. (Dir), *La construction sociale de l'entreprise : Autour des travaux de Mark Granovetter*, 87-112, EMS, col. Management et Société.
- Baroncelli, A. (1997), Les relations interentreprises dans le district industriel du biomedical de Mirandola, *Actes de Conférence de l'AIMS (Association Internationale de Management Stratégique)*, Montréal, juin 1997.
- Becattini, G. (1979), Del settore industriale al distretto industriale, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 7, 1, 7-21.

- Benneworth, P. et Henry, N. (2004), Where is the Value Added in the Cluster Approach ? Hermeneutic Theorising, Economic Geography and Clusters as a Multiperspectival Approach, *Urban Studies*, vol.41, n° 5/6, 1011-1023.
- Bengson, M. et Solvell, O. (2004), Climate of Competition, clusters and Innovative Performance, *Scandinavian Journal of Management*, 20, 225-244.
- Benko, G., Dunford, M., Lipietz, A. (1996), Les districts industriels revisités, in B. Pecqueur éd., *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan.
- Camagni, R, Maillat, D., Matteaccioli, A. (2004), *Ressources naturelles et culturelles, milieux et développement local*, Neuchâtel , éditions IRER-EDES.
- Colletis-Wahl, K. et Pecqueur B. (2001), Territories, Development and Specific Resources : What Analytical Framework, *Regional Studies*, vol.35.5, 449-459
- Cooke, P et Morgan, K. (1993), The Network Paradigm : New Departures in Corporate and Regional Development, *Environment and Planning, Society and Space*, Vol. 11, 543-564.
- Courlet, C ; Colletis, G. & Pecqueur, B. (1990), *Les systèmes industriels localisés en Europe, politiques publiques et systèmes industriels localisés en France, Italie et RFA*, Série rapports de recherche, IREPD, Grenoble.
- Dei Ottati, G. (1994), Cooperation and Competition in the Industrial District as an Organization Model, *European Planning Studies*, vol.2, n°4, 463-484.
- Illeris, S. (2005), Districts industriels, clusters et politiques régionales : les réseaux du développement local, Actes du 16^{ème} Festival International de Géographie, Saint-Dié des Vosges.
- IKED (2004) (International Organization for Knowledge Economy and Enterprise Development), *Livre blanc sur la politique de clusters*
- Kirat, T et Lung, Y (1994), Innovations et proximités : le territoire lieu de deployment des processus d'apprentissage, dans Lazaric, N et Monnier, J-M. (Eds), *Apprentissages, Organisation, Espace et Temps*, Paris : Economica.
- Lorenz, E.H. (1992), Trust, Community and Cooperation : Toward a Theory of Industrial Districts, dans Storper, M. et Scott, A. (Eds), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, London: Routledge.
- Martin, R. et Sunley, P. 2003), Deconstructing clusters : chaotic concept or policy panacea ?, *Journal of Economic Geography*, 3, 1, 5-35

- Maskell, P. (2001), Towards a knowledge-based theory of the geographic cluster, *Industrial and Corporate Change*, 10, 4, 921-943.
- Maskell, P. et Malmberg, A (1999), Localised learning and industrial competitiveness, *Cambridge Journal of Economics*, 23, 167-185.
- Marshall, A (1919), *Industry and Trade*, London, MacMillan
- Mendez, A. (2005), Effets de la mondialisation sur l'organisation et la compétitivité des districts industriels, *Revue internationale sur le travail et la société*, Vol 3, n°2, 756-786.
- Nachum, L. et Keeble, D. (2003), Neo-Marshallian Clusters and Global Networks, The Linkages of Media Firms in Central London, *Long Range Planning*, 36, 459-480.
- Newlands, D. (2003), Competition and Cooperation in Industrial Clusterus : the Implications for Public Policy, *European Planning Studies*, vol.11, n°5, 521-532.
- Perrin, J-C. (1993), Dynamique industrielle et développement local : un bilan en termes de milieux, *Entreprises Innovatrices et Développement Territorial*, EDES, Neuchatel.
- Piore, M & Sabel, C. (1984), *The Second Industrial Divide*, New York, Basic Books.
- Porter, M. (1998), Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, nov-dec 1998.
- Staber, U. (1998), Inter-firm Co-operation and Competition in Industrial Districts, *Organization Studies*, 19/4, 701-724.
- Storper, M. (1999), The Resurgence of Regional Economics : Ten Years Later, dans Barnes, T. et Gertler, M. (Eds), *The New Industrial Geography : Regions, Regulations and Institutions*, 25-53, London, Routledge
- Waluszewski, A. (2004), A competing or co-operating cluster or seven decades of combinatory resources ? What's behind a prospering biotech valley, *Scandinavian Journal of Management*, 20, 125-150.
- Wolfe, D.A et Gertler, M.S. (2004), Clusters from the Inside and Out : Local Dynamics and Global Linkages, *Urban Studies*, vol.41, n°5/6, 1071-1093.
- Wolfe, D.A et Gertler, M.S. (2001), Globalization and Economic Restructuring in Ontario : From Industrial Heartland to Learning Region, *European Planning Studies*, vol.9, n°5, 575-592.
- You, J-I et Wilkinson, F. (1994), Competition and co-operation : toward understanding industrial districts, *Review of Political Economy*, 6, 3, 259-278.