

Appréhender le concept du cluster : ses origines et évolutions

Understanding the cluster concept: its origins and development

AIT ABDERRAHMAN Hafida

Docteur

Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales

Université Ibn Zohr

Laboratoire de Recherche en Entrepreneuriat, Finance, et Management des
Organisations

Maroc

aitabderrahmanhafida@gmail.com

Mohamed BINKKOUR

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales

Université Ibn Zohr

Laboratoire de Recherche en Entrepreneuriat, Finance, et Management des
Organisations

Maroc

m.binkkour@uiz.ac.ma

Date de soumission : 03/09/2023

Date d'acceptation : 19/10/2023

Pour citer cet article :

AIT ABDERRAHMAN.H & BINKKOUR.M (2023) « Appréhender le concept du cluster : ses origines et évolutions », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 4 : Numéro 10 » pp : 399 – 420.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

Le développement de l'étude des agglomérations d'entreprises a engendré l'émergence de plusieurs notions partageant des caractéristiques similaires. Cette situation a provoqué une confusion entre les diverses formes d'agglomérations d'entreprises (tels que les districts industriels, les clusters et les pôles de compétitivité...).

L'objectif de cet article est de présenter les différents concepts relatifs à ce phénomène tels qu'ils sont abordés dans la littérature, afin d'analyser chaque concept en mettant en exergue son historique, son contexte d'émergence, son évolution et les acteurs engagés.

Mots clés : espace ; district industriel ; cluster ; Système Productif Local ; pôles de compétitivité.

Abstract

The development of the study of business agglomerations has led to the emergence of several notions sharing similar characteristics. This has led to confusion between the various forms of business agglomeration (such as industrial districts, clusters and competitiveness clusters...).

The aim of this article is to present the various concepts relating to this phenomenon as they are discussed in the literature, in order to analyze each concept by highlighting its history, its context of emergence, its evolution and the actors involved.

Keywords: space; industrial district; cluster; Local Productive System; competitiveness clusters.

Introduction

La concentration spatiale des entreprises a longtemps été négligée dans les analyses économiques et considérée comme un indicateur inactif dans l'explication et l'interprétation des phénomènes économiques. Ce n'est qu'au début des années 50 que l'espace a été pris en considération dans la sphère économique avec les travaux d'Isard (1956) et de Ponsard (1955). Puis vint l'ère où le territoire a gagné plus d'intérêt surtout avec les fameux travaux de Marshall (1890), Becattini (1979) et Porter (1990). Ces auteurs considèrent le territoire comme une forme *d'organisation d'organisations industrielles*, et stipulent que les agglomérations d'entreprises sur un territoire donné créent une dynamique économique et des interdépendances entre les agents qui le constituent. Ainsi le territoire est principalement perçu comme un creuset des relations interorganisationnelles, de la proximité et les synergies entre les acteurs.

En effet, plusieurs types de travaux qui décrivent la trajectoire graduelle vers la prise en considération de l'espace comme facteur dans l'analyse économique ont été avancés notamment par Courlet (2006). Contrairement à Weber (1909)¹ qui considère l'espace sans effet sur l'activité économique. Alors que Vuignier (2016) voit en l'espace un centre d'intérêt qui peut influencer les décisions à caractère économique des agents. Ces recherches concernent le développement de l'attractivité d'une zone donnée en termes d'activité et ressources locales. L'analyse des concepts liés aux agglomérations d'entreprises, tels que les clusters et les districts industriels, a connu une évolution depuis les travaux initiaux d'économistes tels qu'Alfred Marshall, et cela a donné lieu à différentes interprétations et appellations dans divers contextes. Afin de mieux appréhender ces concepts, nous posons les questions suivantes : Quels sont les différents contextes et concepts attribués au phénomène d'agglomérations d'entreprises ? Comment l'étude de ce phénomène a-t-elle évolué à travers le temps et le contexte spatial ? Et quelles sont les conditions d'émergence de ce phénomène ?

Pour répondre à ces questions, nous avons scindé notre article en deux parties. La première traite l'évolution et les origines des concepts qui relèvent du champ des agglomérations d'entreprises. Quant à la deuxième partie, elle présente la perspective évolutionniste et perspective constructiviste des agglomérations d'entreprises.

¹ Cités dans l'article de Boutillier (2015).

Revue de littérature

1. Méthodologie de recherche

L'objectif de notre article est de présenter une compilation des travaux existants sur la thématique relative au phénomène d'agglomérations d'entreprises « clusterisation ». Pour guider au mieux cette recherche, nous avons entrepris une analyse scientifique rigoureuse et objective de la littérature et des sources documentaires pertinentes. À cet égard, nos recherches ont inclus des articles scientifiques ainsi que des données provenant d'organisations internationales.

2. Du district industriel au cluster : vers un élargissement du champ d'agglomération d'entreprises

Depuis son apparition, le concept cluster a renoué avec un grand succès dans le domaine d'aménagement et de développement territorial ainsi que dans le domaine des politiques publiques de développement économique (Naciri et El moujaddidi, 2016). Construit en lien avec la notion de filière, le cluster est perçu comme une tendance internationale de la *clusterisation* de l'économie industrielle soutenue par l'approche institutionnelle (Chabault et Perret (2010). Le phénomène de *clusterisation (économie d'agglomération)* a été développé et interprété par plusieurs chercheurs après Alfred Marshall qui fut le premier à avoir discuté les avantages de l'économie d'agglomération en 1920. Marshall les a nommés de districts industriels.

2.1- Le district industriel Marshallien : une atmosphère industrielle de forte spécialisation

La notion du district industriel est l'origine de l'analyse des agglomérations d'entreprises, à partir duquel se sont cristallisées plusieurs notions et réflexions sur la dynamique territoriale et industrielle (Courlet, 2001). C'est un concept développé par l'économiste anglais Alfred Marshall au 19^e siècle dans *Principles of economics* en 1890 et dans *Industry and trade* en 1919. Marshall s'est intéressé à l'observation et l'analyse du fonctionnement des agglomérations d'entreprises spécialisées dans des régions spécifiques du Royaume-Uni (le coton du Lancashire, la poterie du Staffordshire et la coutellerie de Sheffield).

L'analyse Marshallienne stipule que les entreprises opérant dans ces zones industrielles présentaient un schéma d'organisation basé sur la coordination entre les entreprises et la complémentarité des compétences. Au fur du temps, ces entreprises ont pu être dotées d'une spécialisation résultante de la colocalisation. En effet, ces entreprises ont connu un succès grâce

aux avantages de l'économie d'agglomération basée sur la proximité et la réduction des coûts de transaction (Cooke, 2001).

Les districts industriels procurent des avantages qui étaient considérés comme exogènes à chaque entreprise de la région, mais endogènes au groupe d'entreprises présentes dans la zone (Giacomin, 2017). Compte tenu de l'analyse de Marshall, les districts industriels se définissent comme "*un système de production localisé géographiquement et fondé sur une intense division du travail entre petites et moyennes entreprises spécialisées dans des phases distinctes d'un même secteur industriel*" (Zeitlin, 1992). Cette *atmosphère industrielle*² procure des économies d'échelle que Marshall distingue en trois types (Audretsch et al., 2007):

- Des économies résultant de l'accès à un marché du travail commun et à des biens publics partagés, tels que les infrastructures ou les établissements d'enseignement.
- Les économies résultant de l'économie des coûts de transport et de transaction grâce à la proximité régionale des entreprises le long de la chaîne d'approvisionnement.
- Les économies résultant des retombées qui résultent du fait que les secrets industriels sont facilement discernables en raison de la proximité.

La petite taille des entreprises du district industriel apporte une certaine souplesse dans les relations entre les entreprises (Saxenian, 1994) et corolairement génère des retombées de connaissances particulièrement importantes. Griliches (1992) décrit l'essence de ce milieu industriel comme "*le fait de travailler sur des éléments similaires et donc de bénéficier des recherches des uns et des autres*"³. Marshall (1980) a mentionné que « *Lorsqu'une industrie a ainsi choisi un lieu d'implantation pour elle-même, elle est susceptible d'y rester longtemps : tant sont grands les avantages que les gens qui suivent le même métier qualifié obtiennent de voisinage proche les uns des autres. Les mystères du métier ne deviennent pas des mystères, mais sont pour ainsi dire dans l'air...* »⁴ Les liens de proximité entre les entreprises du même secteur, main-d'œuvre qualifiée, savoir-faire et innovation créent une dynamique localisée que Marshall identifie d'*atmosphère industrielle (Industry in the air)*.

Le modèle du district n'a atteint son apogée que lorsque les marchés ont commencé à être gorgés de biens de consommation, et que les clients ont commencé à demander des produits plus personnalisés et diversifiés. Marshall a spécifié une trinité d'avantages d'économie

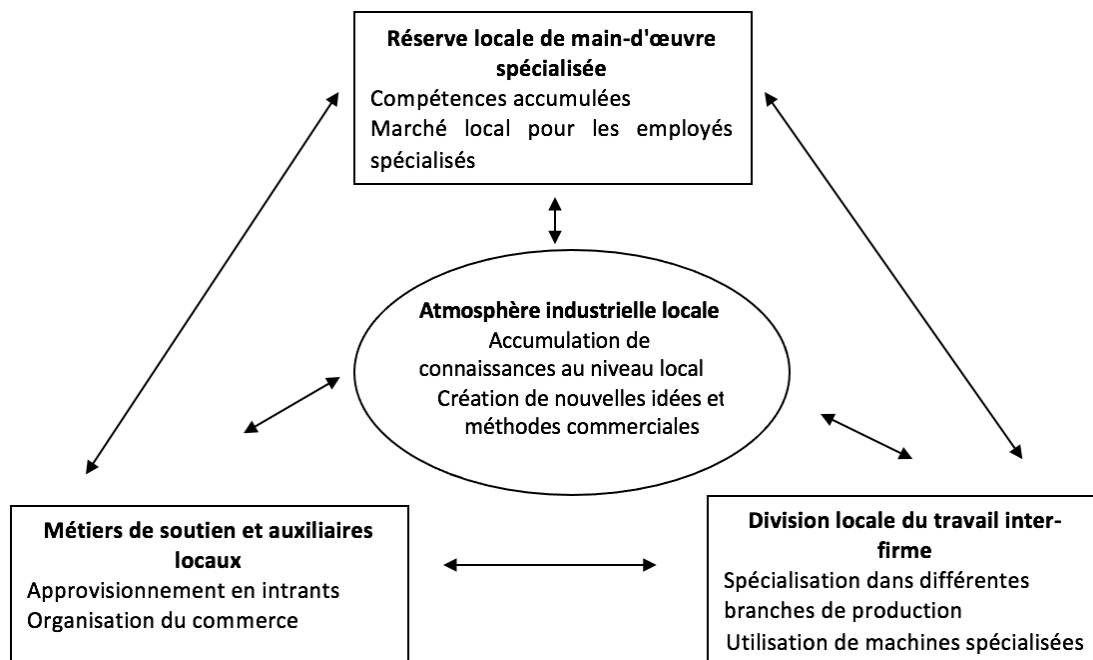
² Expression figurant dans "*Industry and trade*" (1919).

³ Traduction libre.

⁴ Traduction libre.

d'agglomération qui sont : un bassin local de main-d'œuvre spécialisée, une division interentreprises de travail et un soutien local des métiers auxiliaires.

Figure N°1 : Triade de Marshall des économies externes de la localisation industrielle



Source : Marshall (1890, livre : IV, chapitre : X)

La contribution de Marshall concernant les districts industriels a été mis à part avec la croissance et l'émergence des grandes entreprises et la tendance du développement capitaliste qui a été marqué par la prospérassions des grandes entreprises (Schilirò, 2017). Éclipsée en Angleterre, la théorie marshallienne des agglomérations sera revisitée pour illustrer les remarquables performances économiques des districts industriels italiens au début des années 1970.

2.2- Le district industriel italien : une mutation de l'approche Marshallienne

Le concept de district industriel a été relancé en Italie, cette fois-ci depuis la fin des années soixante (1960, 1970)⁵ grâce à la contribution de l'économiste Giacomo Becattini⁶ qui s'est basé sur les travaux de Marshall pour fournir un cadre organique interprétatif appliqué à l'analyse des districts industriels en Italie (Schilirò, 2017).

⁵ Le concept n'est devenu opérationnel en Italie que dans les années 1970.

⁶ Il y en a d'autres auteurs comme le sociologue Bagnasco qui ont étudié les districts italiens, mais Becattini est le premier économiste à *révoquer* la notion du district en faisant référence au modèle Marshallien.

La réactualisation du concept du district industriel s'est déclenché par le succès qu'ont connu les microrégions de la troisième Italie (centre et du nord-est de l'Italie) qui sont des agglomérations de PME spécialisées dans des activités ordinaires (prêt-à-porter, chaussures, meubles...) ou moderne (électrotechniques, petite mécanique...).

Becattini (1979) a représenté sa notion de district à l'italienne comme un modèle d'industrialisation caractérisé par la prédominance des PME spécialisées dans une seule chaîne de production. Selon Becattini, le succès de *la troisième Italie*⁷ (Bagnasco et Messori, 1975 ; Bagnasco, 1977) est dû à la formation d'une communauté d'entreprises unies par des liens territoriaux et socio-économiques qu'il désigne comme « *un réseau complexe et enchevêtré d'économies et de déséconomies, de coûts communs et associés, de vestiges historiques et culturels, qui englobe à la fois les relations interentreprises et interpersonnelles* »⁸ (Goodman et al., 2016).

Les liens entre les PME ont émergé de nouveau mode d'organisation mêlant coopération, concurrence et émulation. En effet, ces liens affectent directement la productivité et la structure du district ainsi que la stimulation de l'innovation et de l'apprentissage. L'analyse de Becattini sur les districts industriels devient un modèle qui s'ajoute aux formes alternatives d'organisations industrielles en Italie et dans les systèmes économiques contemporains (Schilirò, 2017).

2.3- Le Système Productif Local : une nouvelle version des districts

Système productif local ou systèmes productifs localisés sont une réactivation des thèses marshalliennes et de ses successeurs issus des observations des formes d'organisations industrielles dans certaines régions. Ils sont définis comme « *une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels ou tertiaires. Ces entreprises entretiennent des relations entre et avec leur milieu socioculturel d'insertion. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises* » (Courlet et Ferguene, 2010). À partir de cette définition, un SPL est spécialement perçu comme un regroupement d'unités de production (grandes ou petites entreprises) autour d'une ou plusieurs industries attachées sur un territoire. À la différence des districts industriels, le SPL est constitué

⁷ L'expression Troisième Italie est conceptualisée par le sociologue Arnaldo Bagnasco pour désigner un espace géographique (les villes situées au centre de l'Italie : Venise, Bologne, Florence, Rome ...) où sont localisées des PME qui travaillent en coordination et ayant une identité propre à eux.

⁸ Traduction libre

des entreprises qui ne sont pas nécessairement impliquées dans le processus de production d'un bien industriel, ainsi, ces entreprises peuvent être spécialisées dans des activités de secteurs distincts (Guillaume, 2008).

En fait, dans les SPL, on trouve des relations marchandes et informelles entre les différentes tailles d'organisations (liant les grandes entreprises aux PME ou entre PME et grands groupes ou holdings) qui sont suffisamment proches et réciproquement liées (Courlet, 2001). Cela dénote que le SPL demeure une forme hybride du district industriel plus ouverte et vertueuse qui encourage toutes les formes de coopération.

Selon Courlet (2001), le SPL est une notion applicable aux « *modèles d'organisation de la production basée sur la présence d'économies externes et de connaissances non transférables et sur l'introduction de formes spécifiques de régulation qui identifient et sauvegardent l'originalité de la trajectoire de développement* ». La notion du territoire est le point en commun dans les modèles des agglomérations d'organisations dont le SPL est apprécié sur la base de deux types de variables (Courlet, 2001) :

La nature des activités : concerne les activités similaires et les activités complémentaires. Dans le premier cas, les entreprises développent des coopérations dans le cadre des activités périphériques comme la logistique, l'exportation, etc. Dans le deuxième cas, les entreprises développent un approfondissement de la division du travail dans le cadre de la production d'un produit unique.

L'intensité des coopérations : fait référence aux degrés et formes de coopération interentreprise, à cet égard, on peut distinguer des types de coopérations depuis l'association industrielle traditionnelle jusqu'aux réseaux de production conjointe en passant par des formes de coopération en développement ou des réseaux basés sur des ressources partagées.

Ce modèle d'industrialisation s'est propagé grâce aux études qui ont montré son efficacité dans le développement territorial et économique. À l'instar de ces expériences positives du SPL, l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUUDI) a lancé en 2002 un programme de développement des systèmes productifs locaux et des réseaux de PME dont la mission est de fournir une assistance technique aux pays en développement. Ce programme vise l'amélioration de la compétitivité des PME, par l'instauration d'une atmosphère de confiance, de coopération et de dialogue entre les acteurs des PME, ainsi l'identification d'objectifs de développement commun (ONUUDI, 2002). Plusieurs modèles d'agglomérations d'entreprises ont été détectés, développés et analysés, et ont été adoptés par les politiques publiques comme politique de relance économique et territoriale comme la version française

du SPL et version anglaise avec le célèbre Cluster Portérien qui a été largement promu dans le monde entier par des chercheurs de différentes disciplines.

2.4- Le cluster Porterien : une proposition stratégique pour mettre en valeur l'avantage compétitif

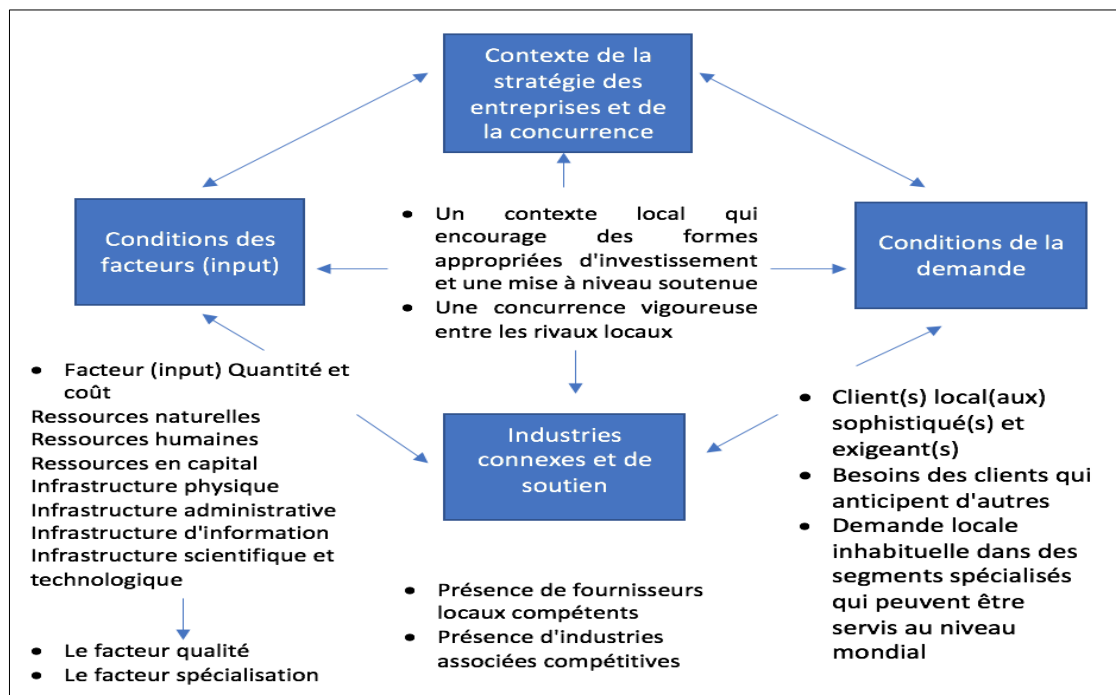
De l'autre côté de l'atlantique, des chercheurs ont remarqué une dynamique économique ancrée dans des territoires spécifiques, ces économies sont fondées sur l'innovation technologique. Les recherches menées aux États-Unis au sujet des agglomérations d'entreprises ont connu un intérêt et une audience large, et ce, en raison de la domination économique et culturelle de ce pays (Leducq et Lusso, 2011).

En effet, ces recherches ont porté sur le développement économique des métropoles américaines soutenues par les industries comme la Silicon Valley (TIC) et l'industrie cinématographique Hollywood à Los Angeles, et leur rôle dans la création de nouvelles tendances d'agglomération au niveau régional (Christopherson et Storper, 1986). C'est ainsi de suite qu'ont émergé dans le milieu scientifique de plusieurs disciplines des concepts pour illustrer ces formes d'agglomération (par exemple : les technopoles en 1970).

Parallèlement à ces recherches sur les agglomérations d'entreprises, l'approche de Porter s'est affleurée et a pu mettre en éveil les universitaires et les responsables politiques sur le concept du "Cluster"⁹, et ce en 1990 dans son ouvrage *The Competitive Advantage of Nations*. Dans son ouvrage, Porter stipule que la compétitivité d'un pays (Nation) dépend de la compétitivité de ses entreprises et de la capacité de ces dernières à innover et à s'améliorer. Il a souligné à cet égard que l'esprit d'entreprise, l'innovation et le regroupement industriel sont les éléments centraux d'alliances et de coalitions nationales et d'avantage régional. Porter a présenté un modèle illustrant l'effet de la localisation sur la concurrence par le biais de quatre facteurs interdépendants (Figure) :

- Contexte de la stratégie de l'entreprise et concurrence.
- Les facteurs de production / les conditions des fournisseurs.
- Les industries connexes et de soutien.
- Les conditions de la demande.

⁹ Cluster est un terme qui a été déjà employé par Schumpeter (1911).

Figure N°2 : Diamond compétitif de porter

Source : Porter (1998)

L'intensité d'interactions entre ces facteurs devient plus forte si les entreprises concernées par ces interactions sont implantées sur la même zone géographique (*Clustered*) (Porter, 1990) « *le processus de clustérisation et les échanges intenses entre les industries du cluster fonctionnent également mieux lorsque les industries concernées sont géographiquement concentrées* »¹⁰ Porter (1990).

Les propos de Porter s'inscrivent dans la continuité de l'approche Marshallienne sur les agglomérations d'entreprises et les externalités de clusterisation. Cependant, il n'était pas le seul (après Marshall et Becattini) à avoir analysé et étudié ce phénomène d'agglomération. Les chercheurs en géographie économique avaient déployé un effort dans l'analyse et l'étude des agglomérations d'entreprises avant porter, mais ces recherches n'étaient pas aussi répandues que celle de porter (Martin et Sunley, 2003).

Par ailleurs, la version Portérienne du Cluster est devenue un concept standard pour désigner les agglomérations d'entreprises. Cela grâce aux efforts fournis par Porter pour promouvoir le cluster comme une proposition stratégique aux représentants des politiques publiques pour exploiter l'avantage compétitif du pays. De ce fait, Porter a été consulté pour identifier les facteurs clés de succès des nations et pour avoir ses recommandations à propos du

¹⁰ Traduction libre.

développement régional (Martin et Sunley, 2003) ce qui explique la popularité du concept "Cluster"¹¹.

Porter et Ketels (2009) ont défini les Clusters comme : « *Des agglomérations géographiques d'entreprises, de fournisseurs, de prestataires de services et d'institutions associées dans un domaine particulier, liées par des externalités et des complémentarités de divers types* »¹² (Porter et Ketels, 2009). Et dans une autre définition plus récente, les clusters "*sont des concentrations géographiques d'industries liées par des connaissances, des compétences, des intrants, la demande et/ou d'autres liens*"¹³ (Delgado et al., 2016). Porter et Ketels (2009) ont identifié trois dimensions essentielles du Cluster à savoir :

La dimension géographique : cette dimension fait référence à la concentration géographique des clusters dans des régions spécifiques et qui résulte d'externalités dépendantes de la proximité. Les acteurs du cluster exploitent la proximité (géographique, institutionnelle et organisationnelle) pour faire de cette agglomération d'entreprises un espace attractif d'échange et de travail collaboratif pour la "*la création de la valeur, la combinaison des ressources, le partage de la connaissance et l'intégration des marchés étrangers* " (Doz et Hamel, 1998).

La dimension relative à l'activité : le cluster englobe des activités impliquant des entreprises interconnectées, complémentaires et issues de différentes industries.

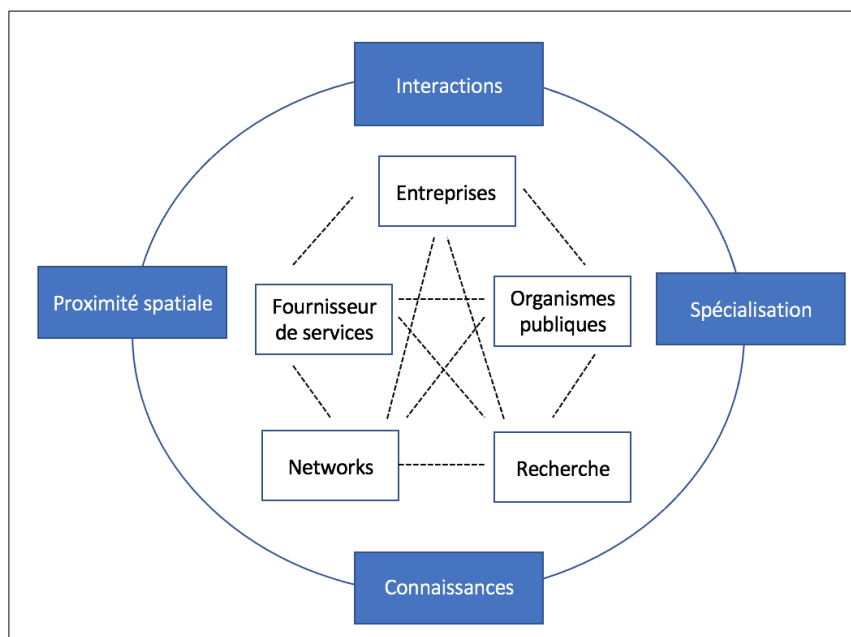
La dimension relative à l'environnement des affaires (ou commercial) : l'environnement du cluster est affecté par des conditions spécifiques aux clusters qui sont souvent le résultat d'actions mises en place par des entreprises, des agences gouvernementales, des universités, d'autres institutions "publiques" et des secteurs agissant individuellement et collectivement.

¹¹ L'OCDE, l'UE, les agences de développement régional et les gouvernements se sont référés au modèle de la compétitivité présenté par Porter comme outil de développement.

¹² Traduction libre.

¹³ Traduction libre.

Figure N°3 : Éléments qui constituent un cluster



Source : Terstriep et Lüthje (2012)

Bien que Porter ait popularisé le débat sur les formes d'agglomérations d'entreprises, les définitions proposées du cluster demeurent difficiles à distinguer des concepts cités auparavant : districts industriels, technopoles, milieu innovateur ... (Torre, 2006). Ainsi, perçu comme concept chaotique, le cadre du cluster a été accusé d'être "flou" et manquant de profondeur analytique (Lartigue et Soulard, 2008 ; Martin et Sunley, 2003). Nonobstant, et suivant la tendance des clusters, des chercheurs ont développé des théories relatives à ce contexte comme la : *théorie des clusters fondée sur les connaissances* (Maskell, 2001 ; Amin et Cohendet, 2004 ; Trippel et Todtling, 2008) et *l'approche évolutive des clusters* (Trippel et Todtling, 2008) pour mettre en exergue des facteurs manquants de l'approche Portérienne comme le facteur socio-économique et territorial.

2.5- L'Écosystème d'affaires : un concept inspiré de l'écologie.

Le développement du champ d'études des agglomérations d'entreprises a mené certains auteurs à emprunter des concepts de la biologie¹⁴ afin de comprendre des faits économiques ou de construire des modèles inspirés de la dynamique biologique. Les analogies et les métaphores sont utilisées dans l'art et la science depuis longtemps et la nature a souvent été une inspiration riche pour de telles analogies (Hannon, 1997). Ainsi l'écosystème écologique en tant que métaphore pousse les études en économie à aller au-delà de la vision atomique et interne de

¹⁴ Selon le dictionnaire d'Oxford, la biologie désigne l'étude des organismes vivants, divisée en plusieurs domaines spécialisés qui couvrent leur morphologie, physiologie, anatomie, comportement, origine et distribution.

l'entreprise, car un écosystème biologique est un système complexe et autoorganisé (Anggraeni et al., 2007).

"*L'écosystème d'affaires*" est l'un des concepts inspirés de l'écologie que Moore a employé dans son article intitulé "*predators and prey : a new ecology of competition*" paru en 1993 dans la Harvard Business Review. Bien que les termes utilisés dans le titre "ne relèvent pas du champ de l'économie", Moore s'est basé dans son analyse sur le modèle de l'écosystème écologique pour expliquer la dynamique de l'écosystème d'affaires et ses composantes.

Ergo, l'écosystème d'affaires est devenu depuis les travaux de Moore, un concept qui a été repris par d'autres auteurs, afin de proposer des définitions (Torrès et Blay, 2000 ; Iansiti et Levien, 2004 ; Mira-Bonnardel et al., 2012), de critiquer la métaphore utilisée pour cette forme d'agglomération d'entreprises (Koenig, 2012) ou pour évoquer de nouvelles formes d'écosystèmes en économie. Les définitions proposées de l'écosystème d'affaires présentent un certain nombre de caractéristiques comme suit (Daidj, 2011) :

- L'écosystème d'affaires est un réseau d'entreprises qui forme une communauté d'acteurs hétérogènes (entreprises, organismes institutionnels, groupes d'intérêts, actionnaires), qui peuvent appartenir à un ou plusieurs écosystèmes.
- Les acteurs de l'écosystème d'affaires partagent le même "destin stratégique".
- Les acteurs sont connectés et en interaction.
- Les acteurs sont pilotés par une entreprise leader.

La logique concurrentielle est fondée sur la dynamique compétitive avec l'émergence d'un ou de plusieurs leaders dont la position peut se modifier en fonction de l'évolution des ressources et des compétences des entreprises impliquées (Daidj, 2011). En effet, le développement de ce concept a conduit à l'émergence de nouveaux types d'écosystèmes, tels que les écosystèmes industriels, les écosystèmes numériques, les écosystèmes sociaux. Par ailleurs, la principale similitude entre ces concepts est que chaque type d'écosystème est basé sur des relations entre ses composants qui sont établies selon des stratégies communes dans le même environnement (Galateanu et Avasilcai, 2014). La définition du concept "écosystème d'affaires" et ses caractéristiques comme le rôle des acteurs, la gouvernance, et les relations ont été développées davantage par la contribution d'autres auteurs comme Gossain et Kandiah (1998), Iansiti et Levien (2004), Adomavicius et al., (2006), Anggraeni et al. (2007) et Adner et Kapoor (2010). Dans son article intitulé "*Critical perspectives on the business ecosystem ecological metaphor*", Parisot (2013) a étudié la théorisation métaphorique des organisations comme cadre d'interprétation. Pour expliquer la logique de Moore, Xavier Parisot a exprimé les paradigmes

en écologie qui traitent les trois principaux éléments desquels la définition de l'écosystème d'affaires s'est inspirée, à savoir : l'approche communautaire, évolutive et le milieu ou l'écosystème.

L'utilisation de la métaphore a pour objet de décrire les mystères d'innovation collective que l'on ne qualifiait pas encore d'ouverte (Chesbrough, 2011). Bien que ce concept ait connu une propagation et une mobilisation dans la littérature, pourtant il a fait l'objet de plusieurs débats et critiques sur l'utilisation de la métaphore écologique au domaine des affaires (Daidji 2011).

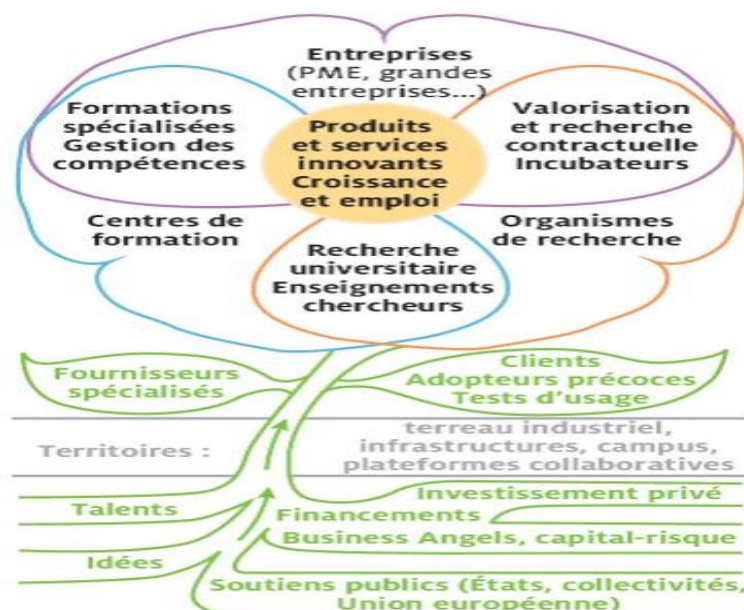
2.6- Le pôle de compétitivité : une vision française des agglomérations d'entreprises.

Le pôle de compétitivité est un concept français qui s'inscrit dans la logique des technopoles et SPL. L'écllosion des pôles de compétitivités a été favorisée par le rapport du DATAR¹⁵ concernant la définition et le lancement d'une nouvelle politique industrielle en France en 2004. Le DATAR le définit comme « *la combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation, et d'unités de recherche publique ou privée, engagée dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour d'un marché et d'un domaine technologique ou scientifique qui lui est attaché et doit rechercher l'atteinte d'une masse critique pour atteindre une compétitivité, mais aussi une visibilité internationale* ».

L'émergence des pôles de compétitivité est issue d'un intérêt public de développement régional et sectoriel centré sur une politique de cluster « Top-down » et une structure de gouvernance (Fromhold-Eisebith, M., et Eisebith 2005) qui vise à renforcer la compétitivité sectorielle et nationale. Cette politique tient compte de l'innovation comme vecteur de compétitivité soutenu par l'implication d'acteurs hétérogènes (Entreprises, organismes de recherche et centres de formation...) dans des projets collaboratifs de recherche et développement à caractère innovant. Les pôles de compétitivité sont donc une création institutionnelle et une politique publique qui rencontre la question de l'écosystème spatial avec l'économie du territoire (aménités du territoire). La figure suivante présente l'écosystème du pôle de compétitivité composé d'acteurs en interaction créant une synergie dynamique favorisant la croissance et la compétitivité du secteur et du territoire.

¹⁵ La délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR) : est le principal organisme national chargé du projet concernant les pôles de compétitivité.

Figure N°3 : Écosystème des pôles de compétitivité



Source : Site institutionnel¹⁶

La distinction entre Cluster, district, SPL, Pôle de Compétitivité, écosystème d'affaires n'est pas clairement définie malgré les différenciations conceptuelles. Les termes : district, Cluster, SPL et écosystème d'affaires, Pôle de Compétitivité sont utilisés d'une manière interchangeable. Dans la littérature anglo-saxonne, le terme Cluster est souvent utilisé pour décrire les agglomérations d'entreprises, ce qui a créé une confusion chez les chercheurs qui traitent ce concept.

Il y'en a d'autres appellations et formes d'agglomérations d'entreprises qui ont été cités dans les écrits des économistes géographes et des économistes comme " l'écosystème industriel", "les nouveaux espaces industriels", "région apprenante", "complexes de production territoriale » ..., dans notre recherche nous avons détaillé les quatre formes les plus utilisées à savoir : le district industriel, le Cluster, le système productif localisé, écosystème d'affaires et le pôle de compétitivité.

¹⁶ <https://competitivite.gouv.fr/la-politique-des-poles/les-poles-de-competitivite/qu-est-ce-qu-un-pole-de-competitivite-663.html>

Tableau N°1 : Formes d'organisation territoriale

| | | |
|--|---|--|
| | La collaboration est voulue par les acteurs eux-mêmes (structure spontanée) | La collaboration est reconnue et renforcée par les pouvoirs publics (structure impulsée) |
| Les partenaires sont tous des entreprises | Districts industriels | Système Productif Localisé |
| Les partenaires sont des organisations variées (entreprises, organismes d'enseignement et de recherche, organisations de soutien...) | Clusters | Pôles de compétitivité |

Source : Defélix et al. (2008)

Le tableau ci-dessus présente la distinction entre les quatre formes d'agglomération en termes d'acteurs qui les constituent et la nature de formation de la collaboration (impulsé ou spontané).

3. La perspective évolutionniste versus la perspective constructiviste des agglomérations d'entreprises.

Les conditions d'émergence des agglomérations d'entreprises (ou réseaux territoriaux d'organisations) ont intrigué les chercheurs en vue de la multiplication des politiques publiques qui visent à les reproduire. La question de son caractère reproductible est un thème qui a gagné d'intérêt dans le domaine académique (Hamdouch, 2008).

À cet effet, deux perspectives ont été dégagées dans la formation des réseaux territorialisés d'organisation à savoir la perspective évolutionniste et la perspective constructiviste. « *La perspective évolutionniste considère les clusters comme la résultante de mécanismes spontanés et naturels d'adaptation au marché et aux évolutions technologiques* » (Favoreu et al., 2008). Cette perspective considère que les interventions publiques destinées à créer ou aider à développer un réseau sont contre-productives, et peuvent être vouées à l'échec (Bresnahan et al., 2001).

En fait, ces réseaux (spontané) semblent être uniques par les conditions de leur émergence (Porter, 1998), tributaire d'un processus qui accumule des faits historiques dans leur formation comme le temps et la fréquence des relations. Ces éléments semblent être centraux dans la construction et la formation des réseaux territoriaux (Larson, 1992). D'après cette perspective, un cluster (comme réseau) ne se développe pas d'une manière impulsée et calculée, cela est expliqué par le fait que les réseaux se développent sur la base de relations

interorganisationnelles préexistantes via les individus engagés dans ces organisations (Granovetter, 1973). À ce titre, plusieurs études attestent l'existence de difficultés issues de l'intervention de politiques de formation de réseau volontaristes (Van der Linde, 2002).

La perspective constructiviste conforte la thèse sur le caractère répétable des réseaux et invite à envisager une démarche plus planifiée (Gulati et al., 2000). Les auteurs qui soutiennent cette approche expliquent que le réseau peut être formé suite à une volonté consciente des parties, ou suite à une stratégie volontariste de coopération pour conquérir un avantage compétitif (Dyer et Singh, 1998 ; Assens, 2003). Cette intervention qui est en particulier publique est à la fois jugée possible et justifiée du fait des imperfections sur le marché, des dysfonctionnements et des lacunes dans la prestation de biens et de services publics (Favoreu et al., 2008). Par ailleurs, Chiles et Meyer (2001) expliquent l'émergence des clusters par la présence de facteurs statiques (la présence sur le territoire : des institutions, capital-risque, des universités ...) Et des facteurs dynamiques (les êtres humains).

Conclusion

Au fil des décennies, les théories et les approches entourant les clusters ont évolué d'une approche géographique initiale à une perspective plus large englobant la notion d'écosystèmes. Ce développement conceptuel a non seulement approfondi notre compréhension de la dynamique de clusterisation, mais a également souligné l'importance des interactions entre les acteurs économiques, les institutions et les facteurs environnementaux. Enfin, il est possible de développer des recherches sur des thèmes comme la gouvernance des clusters, la nature des relations interorganisationnelles au sein du cluster et les facteurs de performances des clusters dans un contexte sectoriel.

BIBLIOGRAPHIE

- Adner, R. & Kapoor, R. (2010). Value Creation in Innovation Ecosystems: How the Structure of Technological Interdependence Affects Firm Performance in New Technology Generations. *Strategic Management Journal*, 31, 33-306.
- Adomavicius, G., Bockstedt, J., Gupta, A., & Kauffman, R. J. (2006, January). Understanding patterns of technology evolution: An ecosystem perspective. In *Proceedings of the 39th Annual Hawaii International Conference on System Sciences (HICSS'06) IEEE*. Vol. 8, 189a-189a.
- Amin, A., & Cohendet, P. (2004). *Architectures of knowledge: Firms, capabilities, and communities*. Oxford University Press on Demand.

- Anggraeni, E., Den Hartigh, E., & Zegveld, M. (2007, October). Business ecosystem as a perspective for studying the relations between firms and their business networks. In ECCON 2007 Annual meeting, The Netherlands: Bergen aan Zee, 1-28.
- Assens, C. (2003). Le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances. *Management international*, 7(4), 49-59.
- Audretsch, D. B., Falck, O., & Heblich, S. (2007). It's all in Marshall: the impact of external economies on regional dynamics. Available at SSRN 1016956.
- Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie : la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Vol. 74.
- Bagnasco, A., & Messori, M. (1975). *Tendenze dell'economia periferica*.
- Becattini, G. (1979). Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale: alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale. *Rivista di economia e politica industriale*, 1, 7-21.
- Bresnahan, T., Gambardella, A., & Saxenian, A. (2001). Old economy'inputs for 'new economy'outcomes: Cluster formation in the new Silicon Valleys. *Industrial and corporate change*, 10(4), 835-860.
- Chabault, D., & Perret, V. (2010). Pôles de compétitivité version 2.0: les enjeux stratégiques et managériaux de la « clusterisation » des dynamiques compétitives. *L'Etat des entreprises 2011, La découverte*, 28-39.
- Chesbrough, H. W. (2011). Bringing open innovation to services. *MIT sloan management review*, 52(2), 85.
- Chiles, T. H., & Meyer, A. D. (2001). Managing the emergence of clusters: An increasing returns approach to strategic change. *Emergence, A Journal of Complexity Issues in Organizations and Management*, 3(3), 58-89.
- Christopherson, S., & Storper, M. (1986). The city as studio; the world as back lot: The impact of vertical disintegration on the location of the motion picture industry. *Environment and planning D: Society and Space*, 4(3), 305-320.
- Cooke, P. (2001). Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. *Industrial and corporate change*, 10(4), 945-974.
- Courlet C. (2006). *Territoire et développement économique au Maroc : Le cas des systèmes productifs localisés*. Editions Le Harmattan.

- Courlet, C. 2001. Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique, Paris, L'Harmattan.
- Courlet, C., & Ferguene, A. (2010). Globalisation et territoire: le cas des SPL dans les pays en développement. FACEF Pesquisa-Desenvolvimento e Gestão, 6(3).
- Daidj, N. (2011). Les écosystèmes d'affaires : une nouvelle forme d'organisation en réseau ? Management Avenir, (6), 105-130.
- Defélix, C., Colle, R., & Rapiiau, M. T. (2008). Prendre en compte le facteur humain au sein des pôles de compétitivité : la longue marche vers l'innovation sociale. Revue management et avenir, (20).
- Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2016). Defining clusters of related industries. Journal of Economic Geography, 16(1), 1-38.
- Doz, Y. L., & Hamel, G. (1998). Alliance advantage: The art of creating value through partnering. Harvard Business Press.
- Dyer, J. H., Singh, H. (1998), The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage, Academy of Management Review, 23, 660-675.
- Favoreu, C., Lechner, C., & Leyronas, C. (2008). Légitimité des politiques publiques en faveur des clusters. Revue française de gestion, (3), 157-178.
- Fromhold-Eisebith, M., & Eisebith, G. (2005). How to institutionalize innovative clusters? Comparing explicit top-down and implicit bottom-up approaches. Research policy, 34(8), 1250-1268.
- Galateanu, E., & Avasilcai, S. (2014). Business ecosystem "reliability". Procedia-Social and Behavioral Sciences, 124, 312-321.
- Giacomini, V. (2017). Negotiating cluster boundaries: governance shifts in the palm oil and rubber cluster in Malay (si) a (1945–1970 ca.). Management & Organizational History, 12(1), 76-98.
- Goodman, E., Bamford, J., & Saynor, P. (2016). Small firms and industrial districts in Italy. Routledge.
- Gossain S. & Kandiah G. (1998). "Reinventing value: The new business ecosystem". Strategy & Leadership, 26(5), 28-33.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. American journal of sociology, 78(6), 1360-1380.

- Griliches, Z. (1992) Patent Statistics as Economic Indicator: A Survey, *Journal of Economic Literature*, 28: 1661–1707.
- Guillaume, R. (2008). Des systèmes productifs locaux aux pôles de compétitivité : approches conceptuelles et figures territoriales du développement. *Géographie Économie Société*, 10(3), 295-309.
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. (2000). Strategic networks. *Strategic management journal*, 21(3), 203-215.
- Hamdouch, A. (2008, August). La dynamique d'émergence et de structuration des clusters et réseaux d'innovation : revue critique de la littérature et éléments de problématisation. In XLV^{ème} Colloque ASRDLF, Rimouski.
- Hannon, B. (1997). "The use of analogy in biology and economics: From biology to economics, and back", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol 8, no 4, pp. 471-488.
- Iansiti, M., et Levien, R. (2004) "Strategy As Ecology", *Harvard Business Review*, vol. 82, no 3, p3
- Isard, W. (1956). Location and space-economy.
- Koenig, Gérard. (2012) " Le concept d'écosystème d'affaires revisité ", *Management*, vol 15, no. 2, pp. 209-224.
- Larson, A. (1992). Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships. *Administrative science quarterly*, 76-104.
- Lartigue, S., & Soulard, O. (2008). Clusters mondiaux : regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters ; identification et cartographie des principaux clusters internationaux. Rapport technique, IAURIF.
- Leducq, D., & Lusso, B. (2011). Le cluster innovant : conceptualisation et application territoriale. *Cybergéo: european journal of geography*, (521), 1-24.
- Marshall, Alfred., *Principle of Economics*, (Book IV, Chapter X), 1890.
- Martin, R., & 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 geographical cluster. *Industrial and corporate change*, 10(4), 921-943.

- Mira-bonnardel S., Geneau I., Serrafiero P. (2012). « Naissance d'un écosystème d'affaires. Entre stratégie délibérée et stratégie chemin faisant », *Revue française de gestion*, 3(222), 23-134.
- Naciri, R., & El Moujaddidi, N (2016). Le concept de Cluster : Entre la véridicité dictée par l'intuition et l'absence d'assise théorique. *Revue Marocaine de recherche en management et marketing*, 2(14), 84.
- Parisot X. (2013) Critical perspectives on the Business Ecosystem Biological Metaphor, in Gratacap A. et al. *Understanding Business Ecosystems. How firms succeed in the new world of convergence?* 22-38, Ed. De Boek.
- Ponsard, C. (1955). *Economie et espace : essai d'integration du Facteu spatial dans l'analyse economique.* preface de Henry Guitton. Sedes.
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard business review*, 68(2), 73-93.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Boston: Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Porter, M. E., & Ketels, C. (2009). Clusters and industrial districts: common roots, different perspectives. *A handbook of industrial districts*, 172-183.
- Saxenian, A. (1994). *Regional Advantage.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schilirò, D. (2017). Italian industrial districts: theories, profiles and competitiveness, *Management and Organizational Studies*, (December 2017), 04(4), 1-11.
- Terstriep, J., & Lüthje, C. (2012, June). Do clusters as open innovation systems enhance firms'innovation performance? in *European Institute for Advanced Studies in Management: 19th In-ternational Product Development Management Conference:" Transformative Research in Product and Service Innovation"*, Manchester, UK.
- Torre, A. (2006). Clusters et systèmes locaux d'innovation. Un retour critique sur les hypothèses naturalistes de la transmission des connaissances à l'aide des catégories de l'économie de la proximité. *Régions et développement*, 24(24), 15-44.
- Torrès-Blay O., (2000) *Économie d'Entreprise – Organisation et stratégie à l'aube de la Nouvelle économie*, Economica, Paris,
- Tripl, M., & Todtling, F. (2008). From the ivory tower to the marketplace: knowledge organisations in the development of biotechnology clusters. *Journal of Regional Analysis and Policy*, 38(1100-2016-90011).

- Vuignier, R. (2016). Marketing territorial et branding territorial : une revue de littérature systématique. HAL Working Papers, (hal-01309173).
- Weber A. (1909). Über den Standort der Industrien. Dans De Lamarliere I.G. (2008). Une relecture des travaux d'Alfred Weber sur la localisation. À l'articulation de l'économie et du socioculturel. Annales de géographie, Revues Armand Colin, (6), 50-69.
- Zeitlin J., (1992), « Industrial districts and local economic regeneration: overview and comment », In Pyke F., Sengenberger W., Industrial districts and local economic regeneration, Genève International Institute for Labour Studies, 279-294.