La politique des clusters comme un milieu innovateur territorialisé au profit de la création des entreprises innovantes

Dey Wessem. Maître assistant; faculté des sciences économiques et de gestion, **U**niversité lhadj Lakhdar- Batna- , wessem_dey@hotmail.fr

Résumé :

Ce papier s'interroge sur la capacité des cluster en tant qu'un milieu innovateur territorialisé destiné à incuber les entreprises à vocation innovatrice et à générer de la valeur ajoutée en mutualisant les acteurs socio-économiques représentant à l'université, les entreprises, et l'état à l'échelle territoriale.

Mots clés : cluster ; proximité, territoire ; milieu innovateur ; entreprise innovante.

Abstract:

this paper wonders about the capacity of the cluster as a territorialized innovating medium intended to incubate the companies with innovating vocation and to generate value added by combination between the socio-economic actors representing to the university, the companies, and the state on a territorial scale.

Key-words: cluster; proximity, territory; innovating medium; innovating company.

Introduction

Depuis les années 1970, nous vivons un phénomène de globalisation renforcé qui s'exprime à travers l'intensification des échanges de différents types : informations, capitaux, biens et services, mais aussi par le déplacement de personnes. Les flux sont d'emblée mondiaux. Les théoriciens de la mondialisation comme le japonais Ohmae (1995), concèdent que les formes des échanges mondiaux passent par des processus de régionalisation à travers la constitution de vastes zones de libre-échange, sur fond de « tertiarisation ».

L'organisation de l'économie mondiale se ferait autour de trois grands pôles de développement majeur : l'Amérique du Nord, l'Union Européenne et le Japon (la triade).

Pourtant, dans la dynamique actuelle des sociétés et des économies où Mac Luhan (1970) voyait un « village planétaire », la recherche en sciences sociales (notamment en Italie avec les Districts Industriels) a découvert que les relations de proximité entre les acteurs locaux peuvent jouer un rôle déterminant dans la compétitivité des activités économiques.

L'aggravation, dans les années 1970 et 1980, des déficits publics a incité les États à une décentralisation et à une régionalisation de la gestion des biens collectifs locaux, tels que les infrastructures de transports, l'éducation, la formation, voire les aides au développement et à l'insertion sociale des chômeurs.

On observe alors que la densité des relations entre les acteurs locaux ***(entreprises, municipalités, universités, centres de recherche,)*** jouent un rôle déterminant dans la compétitivité de certaines activités industrielles et de services.

Jusque dans les années quatre-vingts, ont également été déléguées aux collectivités territoriales. Le « développement local », se substitue désormais au développement « par le haut ». « Il n'y a pas de territoires en crise, il y a seulement des territoires sans projet », déclarait ainsi en 1997, Charles Pasqua, alors ministre français de l'Aménagement du Territoire. Cette approche est devenue incontournable aussi bien en économie qu'en politique.

La prise en compte des facteurs locaux dans les dynamiques économiques apparaît Aujourd'hui comme une évidence et une impérieuse nécessité. Il s'agit, somme toute, d'une préoccupation relativement récente, qui ouvre la voie vers la diversification des politiques économiques, sociales et culturelles, et incite à proposer de nouvelles modalités de coordination entre les acteurs. Le dialogue entre les entreprises et les pouvoirs publics locaux devient, s'il est réel, un avantage pour tous : pour l'entreprise qui trouve des externalités dans son engagement local et pour les acteurs habitants des lieux qui y trouvent une activité économique qui permet la vie sociale.

Depuis la redécouverte du concept marshallien de district industriel par les économistes italiens8, et sa généralisation au travers de la notion de spécialisation souple9, de nombreuses recherches ont mis en exergue la nature fortement localisée des processus d'innovation. Les études économétriques attestant le phénomène soulignent en ce sens l'importance de la concentration géographique des firmes dans la genèse des déversements de connaissances (*Knowledge spillovers*) Ces travaux ont ouvert la voie à la diffusion de modèles territorialisés d'innovation qui vont prendre les traits de différentes écoles de pensée. Parmi celles-ci, on remarquera les travaux du GREMI autour de la notion de « milieu innovateur »11, ceux touchant aux « systèmes régionaux d'innovation »12, ou encore les approches néo-marshalliennes qui s'appuient sur une *Knowledge - based view* des phénomènes d'agglomération industrielle. Face à l'hétérogénéité des termes servant à décrire un même objet, le concept intégrateur de ***cluster*** initié par Michael Porter en 1990 semble s'être imposé. De tous ce qui a précédé, notre question principale sera comme suit :

Quelle est la nature des milieux innovateurs, et la contribution de clusters en tant qu'une plate forme techno- économique être au service de la création et l'évolution des entreprises a vocation innovatrice ?

Afin de répondre sur cette problématique, notre travail sera constitué de trois principaux volets :

- **La première partie** présente une approche théorique aux fondements de l'économie régionale, et quelques notions liées avec lui ;
- **la deuxième partie** s'articule autour l'émergence des milieux innovateurs, leurs évolutions et leurs impacts socio-économiques sur le développement régional des territoires ;
- **la troisième partie** désigne les clusters comme un milieu innovateur spécifique destiné à encourager les start-up pour valoriser leurs innovations dans cadre de proximité permettant d'assurer l'échange des connaissances.
- **La conclusion** résume les résultats obtenus de tous ce qui a précédé.

Les politiques territoriales d'innovation : une approche théorique

Il n'y a pas un modèle théorique vérifié empiriquement, l'influence des variables instrumentales sur lesquelles les politiques publique peuvent exercer une action claire, cette situation insuffisante est due à différentes caractéristiques de ce sujet complexe et multiformes : limite de l'appareil statistique, absence d'une théorie unitaire formalisable, rôle considérable des facteurs historiques et sociologique dans le développement des territoires...

La politique territoriale représente un ensemble qui au-delà des objectifs économiques et sociaux des politique nationales, intègrent la dimension de l'aménagement et de l'équité territoriale ; la compétitivité et la croissance long terme n'en sont qu'une dimension, secondaire par apport à l'impératif de l'emploi à court terme.

Pour ce faire ; il est utile de tenter un résumé des nombreuses théories existantes, afin de mettre en perspective les options possibles pour les politiques territoriales d'innovation, on peut classer les principes de la compétitivité territoriale selon leurs théories économique de référence, elles sont montrées dans ce tableau illustratif :

Tableau (01) : les déférentes théories de la compétitivité territoriale :

Théorie économique	Facteurs de compétitivité
Base d'exportation	Compétitivité- prix des secteurs d'exportation territoriale, grâce à l'accumulation des facteurs classiques de production
Croissance endogène (Marshall-Arrow- Romer)	Accumulation et formation des ressources humaines
Théorie « néo-Schumpétérienne »	Innovation, avance technologique, entreprenariat aussi bien que par la spécialisation géographique que par la capacité créative.
« théorie » des clusters	Compétitivité « néo-Schumpétérienne » dans les principales grappes d'activité.
Théorie institutionnaliste	Capacité d'institutions existantes, publique et privé, formelle ou informelles, à créer un environnement favorable.
Théorie évolutionniste	Capacité d'adaptation dynamique du territoire aux nouveaux impératifs technico-économiques.
Théorie culturelle	Facteurs culturels qui favorisent l'entrepreneuriat et attirent les talents

Théorie des « actifs relationnels », ressources, acteurs et réseaux.	Synthèse des facteurs précédents

Source : animation d'auteur

L'innovation technologique est le moyen le plus sûr pour reconstituer, transformer et étendre les marchés. L'agrandissement des entreprises et la mondialisation accentuée des marchés ont révélé l'importance de poches locales de ressources productives. La proximité géographique entre science, technologie, industrie et finance contribue à l'émergence d'innovations. Les interactions sont organisées par le jeu combiné des acteurs privés et des institutions publiques.

A l'heure actuelle, les économistes se penchent sur « l'économie locale », comme niveau géographique et économique d'organisation de la production, et, par conséquent, d'émergence de nouvelles activités, de nouveaux biens et services, de nouveaux emplois, de nouveaux revenus... Depuis une quarantaine d'années, l'approche de l'innovation fondée sur la proximité, et plus particulièrement, le concept de milieu innovateur démontre toujours un peu plus, et mieux, sa pertinence en tant que forme de modélisation de la croissance économique décentralisée, mais aussi d'enrichissement des compétences technologiques des entreprises, y compris internationales.

Ces économistes ne s'inscrivent pas dans un schéma purement linéaire de l'innovation (qui correspondrait à l'idée selon laquelle à l'augmentation des inputs – ici les dépenses de R&D – répondrait l'augmentation des outputs – ici les innovations) tout en identifiant la nécessité d'accroître les dépenses de R&D pour augmenter la base des connaissances. Ils s'inscrivent davantage dans une vision interactive, qui insiste sur l'importance des réseaux d'acteurs, publics et privés, à un niveau – le territoire – reconnu comme pertinent pour l'établissement de politique d'innovation par la littérature spécialisée sur la géographie économique. Voir notamment les travaux de Aydolot, de Becattini, , de Rallet, Gilly, Torre et Dupuy, de Veltz, de Benko et Lipietz… (et pour une synthèse Héraud J.A., 2003).

En effet, dans un environnement économique extrêmement changeant et difficilement prévisible, l'entreprise, petite ou grande, suscite l'intérêt permanent des politiques, des économistes et des sociologues. Sa fonction principale, celle d'innover, est considérée comme la source par excellence d'emplois, de richesses et de prospérité. A deux conditions :

a) ses structures doivent être suffisamment souples pour que l'entreprise puisse s'adapter aux aléas du marché ;

b) le renouvellement constant de ses ressources productives ne pourra se réaliser que si l'édifice financier et industriel d'un pays ou d'une région (et plus encore de l'économie locale) est suffisamment solide et diversifié pour que l'entreprise puisse associer des réseaux de producteurs et de consommateurs dans la constitution de son offre et dans la création d'une demande pour ses produits.

Ces deux conditions respectées, la création de petites entreprises innovantes et le renforcement du potentiel d'innovation des grandes firmes sont au centre des politiques industrielles et de l'aménagement du territoire. Si les grandes entreprises, regroupant diverses activités de production, de finance et de commercialisation, tentent d'organiser les marchés et l'évolution des technologies, par voie d'alliances, de fusions, d'acquisitions ou de déploiement international, et si l'espoir du renouveau économique se concentre dans la petite entreprise issue de l'activité scientifique, l'attention des spécialistes est particulièrement portée sur les systèmes d'innovation.

Un système d'innovation décrit les relations entre institutions (scientifiques, technologiques, industrielles, commerciales, financières, politiques), privées et publiques (entreprises, laboratoires de recherche et d'ingénierie, administrations…).**(voir figure 03) :**

Ces relations sont constituées le plus souvent des flux financiers et informationnels et des mouvements de personnes. Le but d'un tel système est de produire des innovations (nouvelles organisations, nouvelles marchandises et processus, nouvelles ressources : nouvelles combinaisons de ressources productives). Les systèmes sont nationaux (ou locaux) ; l'accent étant mis dans ce cas sur les dispositifs publics légaux de régulation. Ils peuvent être aussi « privés » ; l'analyse privilégiant **le « réseau »** qui peut être défini comme un ensemble d'entreprises liées juridiquement et/ou financièrement à une ou plusieurs grandes entreprises (pivots) ; Le « réseau est un système qui a pour but de réaliser une (ou plusieurs) production (s) intégrée (s) dans une même chaîne de valeur et sous la direction et la coordination des sociétés mères ou des sociétés pivots (Uzunidis, 2003).

Une analyse à partir du milieu innovateur permet d'étudier l'environnement des entreprises pour comprendre leur dynamique d'innovation. La nature systémique des relations qui caractérisent un milieu économique et social explique en effet ce qui favorise ou non l'acte d'innover. Seulement, doit-on réduire l'innovation, produit du milieu, aux seuls échanges interindividuels débouchant sur une nouvelle combinaison productive ? Résulte-t-elle uniquement d'une organisation spécifique des relations économiques ? Notre thèse est que la systémique du milieu ne se réfère pas uniquement aux interactions économiques mais prend aussi en considération les structures sociales qui sont à l'origine de ces comportements innovateurs. Or, les institutions (État, collectivités locales) tiennent un rôle significatif dans l'organisation et l'évolution des structures socio-économiques. Et en retour le milieu innovateur contribue à la performance innovante des entreprises par l'offre des ressources scientifiques et techniques qu'il peut organiser.

1. Proximité et milieu innovateur (approche théorique) :

La notion de proximité se trouve largement mobilisée aujourd'hui, autant en économie industrielle qu'en économie de l'innovation (entre autres Rallet et Torre, 2002). Mais la polysémie du terme, tout comme la variété et l'étendue de ses applications (« économies de la proximité ») implique d'en faire un usage raisonné.

La proximité considérée se présente comme liée à l'existence d'externalités localisées qui produisent des effets d'agglomération spatiale et des dynamiques territoriales. A cette première signification de proximité physique, se sont rapidement ajoutées d'autres acceptions (recensées par Sierra, 1997) où le champ dans lequel opère la proximité (espace, organisation ou institution) se trouve mêlé au contenu du lien de proximité (information, apprentissage, connaissance ou savoir, technologie, etc.). Sans entrer ici dans une discussion critique qui nous conduirait trop loin,il faut accorder la priorité au champ où se joue la relation de proximité (avant de lui donner un contenu). De ce point de vue, deux types de proximité sont généralement considérés lorsque la question de la localisation est couplée avec celle de l'organisation : la proximité spatiale, ou plutôt spatio-temporelle, et la proximité organisationnelle.

La spécificité des activités impliquées dans la production de connaissances nouvelles et des interactions qui leur sont associées, conduit les économistes à introduire, outre la proximité spatio-temporelle et la proximité organisationnelle, la notion de proximité cognitive (Nooteboom, 2002). Celle-ci renvoie au partage plus ou moins formalisé d'expériences, représentations, codes, langages, modèles qui résulte de, et facilite dans le même temps, la communication de toute information au sein des organisations. Par nature, la proximité cognitive occupe une place particulière dans les activités de recherche, mais elle est aussi présente, en arrière fond, à travers toutes sortes de flux de communication interne ou externe à l'entreprise. Dans le cas des interactions liées à la recherche industrielle, la proximité cognitive affecte non seulement les interactions internes aux centres de recherche, mais aussi les interactions externes aux centres avec les autres services des entreprises, ainsi que les interactions avec l'environnement (autres laboratoires et partenaires dans la recherche et l'innovation).

- **L'économie locale** (ou système productif local) peut être définie comme un espace géographique formé en tant qu'ensemble de rapports systémiques entre entreprises, , Etat et collectivités territoriales ; ces rapports systémiques caractérisent l'espace localisé par un certain type d'activités et de productions finales. A cette économie, observée et étudiée comme un nœud de relations productives, susceptibles, en outre, de contribuer à l'aménagement du territoire, les

économistes attribuent des qualificatifs montrant la dynamique des rapports combinatoires et complémentaires entre entreprises de différentes tailles au niveau local

- Bénéficiant d'une certaine autonomie d'organisation (légale et économique) des ressources productives, sa caractéristique première est la formation et la mise en valeur des ressources spécifiques et la réalisation des combinaisons particulières de ces ressources spécifiques. Ces dernières sont composées de capital et de travail ayant des formes et des contenus spécifiques par rapport à des activités et à des secteurs donnés : spécifiques sur le plan technologique, financier ou démographique, mais aussi sur le plan des compétences, des qualifications, du niveau d'éducation, etc. L'économie locale devient, alors, un « milieu innovateur », réducteur des risques liés à l'incertitude d'un investissement donné et initiateur de processus d'innovation, y compris grâce à la création d'entreprises et à l'accueil d'entreprises technologiques existantes.

A. Marshall (1919) a démontré que l'efficacité territoriale de ce mode d'organisation tient dans ce que l'on nomme, aujourd'hui, les économies sur les coûts de transaction. La concentration sur un même lieu géographique des principaux acteurs d'un même système productif (essentiellement les producteurs d'un côté, et les utilisateurs de l'autre) permet de faciliter non seulement les transactions, mais aussi les relations réciproques de connaissance et de confiance entre les différents partenaires.

- La formation et l'accumulation des compétences vont alors former, ce que A. Marshall va appeler, une « ***atmosphère industrielle »*** propice à conditionner le marché local du travail. Ce phénomène, l'atmosphère industrielle, est relié à la fois à la compétence et à l'expérience professionnelle des travailleurs et aussi à la localisation des entreprises sur un même territoire.

Dans le sens marshallien du district industriel le milieu réunit une densité de population aux compétences avérées, un ensemble d'acteurs composant les différents maillons d'un même système productif, et enfin, un savoir-faire s'inscrivant fortement dans l'expérience constituée.

La caractéristique principale est l'organisation territoriale de la production non pas selon un principe hiérarchique comme une entreprise, mais plutôt selon un principe de collaboration et de coopération entre les différentes unités productives. Ainsi, la notion de solidarité entre les acteurs économiques est très importante. Le système productif local se caractérise surtout par la proximité d'unités productives (entreprises individuelles, de services, centres de recherches et de Ces unités entretiennent entre elles des rapports d'intensité variable pouvant prendre des formes très différentes : rapports formels ou informels, marchands ou non marchands… Ces alliances portent

principalement sur des flux de matières, de services, de main-d'œuvre, de technologies, et de connaissances.

Le milieu innovateur, finalement que-est ce qui ?

Notre approche théorique centrale du concept de milieu innovateur, c'est-à-dire l'environnement socio-économique d'un territoire, forgé par l'histoire (« dépendance de chemin ») est que celui-ci est le produit d'interactions de firmes à savoir l'environnement social et économique d'une région développée au cours de l'histoire («sentier de dépendance», (David, 2001)), est que tous les milieux innovants sont le produit d'interactions entre les entreprises, les institutions et le travail (voir les différentes catégories de proximité). De telles interactions sont exclusivement le résultat des synergies mutuelles (réseaux, partenariats, etc.) entre les différents acteurs locaux (publics ou privés) participant au développement économique et industriel. Par exemple, nous pouvons nous référer aux différentes formes de coopération entre les entreprises et laboratoires de recherche. C'est d'abord la situation socio-économique et l'environnement industriel et scientifique qui contribuent à la création d'activités nouvelles (en particulier grâce à l'entrepreneuriat et à l'essaimage) et à la genèse des innovations (Konstadakopoulos, 2003; Camagni et Capello, 2009).

En outre, un milieu innovateur ne peut se développer que si certaines conditions préalables sont respectées, parmi lesquelles : l'existence au niveau local d'une communauté d'acteurs (entreprises, centres de recherche et de formation, les administrations publiques, les compétences professionnelles, services à l'entrepreneuriat, ….) ; la présence dans le proche voisinage des ressources matérielles, humaines, financières, technologiques et informationnelles alimentant le processus de création de valeur ; l'existence d'un savoir-faire spécifique conduisant à une activité de production de haute qualité ; l'abondance du capital relationnel favorable à la création de réseaux locaux, nationaux ou internationaux ; et l'existence de normes, règles et valeurs de la promotion de comportements créatifs chez les acteurs économiques.

Ces interactions sont obligatoirement le résultat de synergies réciproques (réseaux, maillages, partenariats…) entre les différents agents locaux (publics ou privés) du développement économique et industriel. Nous pouvons citer ici, comme exemple, les formes de coopération entre les entreprises et les laboratoires de recherche.

En fin de compte, c'est d'abord le milieu socio-économique, industriel et scientifique proximal qui participe à la création d'activités nouvelles (notamment à travers l'entrepreneuriat et l'essaimage) et à la genèse des innovations (Konstadakopoulos, 2003). Et cela ne pourra « naturellement » se faire que si certaines conditions sont respectées. Parmi celles-ci :

- l'existence, localement, d'un collectif d'acteurs (entreprises, centres de recherches et de formation, administrations publiques, compétences professionnelles…) ;
- l'existence de ressources matérielles, humaines, financières, technologiques et informationnelles géographiquement proches ; l'existence de savoir-faire spécifiques permettant une activité productive de qualité; l'existence d'un capital relationnel propice à la constitution de réseaux locaux, nationaux ou internationaux ;
- et enfin, l'existence de normes, règles et valeurs qui déterminent favorablement le comportement des acteurs économiques.

Le concept de milieu innovateur met également en exergue un principe fort au niveau des systèmes d'innovation : il renforce l'idée que la capacité d'innovation des entreprises est intimement liée aux facteurs sociaux, économiques et politiques qui les entourent.

Le **« milieu innovateur »** désigne alors le plus souvent la capacité d'une économie locale à engendrer des innovations via l'émergence de nouvelles entreprises et la localisation d'anciennes entreprises dans sa zone géographique, là où la valorisation industrielle de la recherche organise la création de petites entreprises innovantes. L'économie locale se présente, ainsi, comme un système territorialisé de valorisation de toutes sortes de capitaux et d'échanges marchands.

Les milieux innovateurs proposent donc une vision générale du développement économique territorialisé qui se caractérise par (Cervoisier, 2001) :

- une concurrence par l'innovation et non par les coûts de production,
- une organisation du système productif en réseaux et non sur des mécanismes de marché ou hiérarchiques,
- la concurrence entre territoires et non entre entreprises.

Cette approche, bien que plus récente que celles en termes de districts technologiques ou industriels, trouve son origine à la même période. Comme nous pouvons le voir sur la figure 1, la notion de milieu innovateur est relativement intégrative. En cela, elle se rapproche de l'analyse en termes de proximités et de dynamique territoriale que nous présenterons ci-dessous. Une composante essentielle de ce modèle est la prise en compte de la dynamique territoriale, c'est-à-dire une création de ressources (savoir-faire) spécifiques au territoire considéré, qui sont régénérées par l'activité économique et alimentées par les centres de formation et de recherche, ainsi que les institutions publiques et les collectivités locales. C'est donc une vision profondément dynamique, au croisement de la sédimentation historique des connaissances et de compétences locales orientées ou réutilisées par la situation actuelle du milieu innovateur.

- ✓ **Milieu innovateur, entrepreneuriat et proximité** : Aydalot constate en 1986 que l'entreprise innovante ne préexiste pas aux milieux locaux, elle est sécrétée par eux. Les comportements innovateurs et créateurs dépendent essentiellement de variables définies au niveau local ou régional. En effet, le passé des territoires, leur organisation, leur capacité à générer un projet commun, le consensus qui les structure sont à la base de l'innovation. Ce constat nous conduit à souligner le rôle déterminant joué par la composante territoriale dans les processus de création d'entreprises et d'innovation.

L'attention portée au processus de création d'entreprise en tant que phénomène territorialisé et la mise en lumière de l'encastrement de l'entrepreneuriat innovant dans leur environnement territorial constituent les deux intérêts principaux de cette approche.

La figure (02) présente le milieu innovateur comme nœud de relations économiques, financières, cognitives et institutionnelles. Les institutions publiques en relation avec les entreprises, associations diverses, établissements publics, entre autres, définissent les axes de développement et coordonnent les actions collectives (via un système d'incitations et/ou de sanctions) ; les acteurs économiques (entreprises, universités, collectivités territoriales, associations d'aide et d'entraide) et sociaux enrichissent leurs relations par voie contractuelle ou par contacts « hors-marché », les institutions financières prêtent et/ou investissent dans les activités émergentes ou en restructuration. Le tout étant régi par les règles et les normes du cadre légal d'accumulation ; lui-même inséré dans un espace internationalement ouvert. L'espace joue un rôle important dans l'identification du milieu, mais ce sont les relations d'externalisation et d'intégration qui définissent en dernier ressort le milieu innovateur : le milieu est un collectif de réduction du degré d'incertitude et des risques qui s'y associent. Il permet d'articuler apprentissage, savoir-faire et culture industrielle. D'où l'importance de son mode d'organisation (Acs, 2001; Facchini, 2007; Zimmermann, 2008; Perez, 2009).

Le **« milieu innovateur »** désigne alors le plus souvent la capacité d'une économie locale à engendrer des innovations via l'émergence de nouvelles entreprises et la localisation d'anciennes entreprises dans sa zone géographique, là où la valorisation industrielle de la recherche organise la création de petites entreprises innovantes. L'économie locale se présente, ainsi, comme un système territorialisé de valorisation de toutes sortes de capitaux et d'échanges marchands. Ce système territorialisé, par ses relations de proximité, est réducteur des risques liés à l'incertitude d'un investissement donné et initiateur de processus d'innovation, y compris grâce à la création d'entreprises et à l'accueil d'entreprises technologiques existantes. D'ailleurs, la compétitivité internationale d'un territoire est due à la richesse de son potentiel d'innovation (Porter, 1998, 2003).

La cohésion du milieu innovateur est assurée par deux logiques: la première est liée à l'interaction entre les acteurs locaux et la seconde à la dynamique de l'apprentissage collectif (Lundvall et Johnson, 1994). Ces interactions contribuent à organiser l'économie locale et à assurer la coordination des actes économiques. Elles permettent de réunir des acteurs locaux dans un même processus de production. La dynamique de l'apprentissage collectif apparaît initialement dans un processus où le milieu mobilise collectivement les ressources et les utilise ensuite, ce qui lui permet de répondre aux excitations extérieures et de s'adapter à son environnement (ce qui nécessite des capacités d'innovation importantes). Les capacités d'innovation sont le résultat de la coopération entre les acteurs locaux et de l'utilisation des ressources spécifiques (matières premières, capitaux, technologies, connaissances, compétences, …) du milieu. Par la mise en place de mécanismes de coordination (rôle des autorités territoriales et du mode de gouvernance), le milieu est en mesure d'assurer l'équilibre des relations de coopération entre les acteurs locaux et des relations de concurrence interne et externe.

Trois caractéristiques communes permettent d'identifier les milieux innovateurs (Camagni, 1991); Maillat et Perrin, 1992) : un cadre géographiquement localisé et constitué par des ressources matérielles et immatérielles ainsi que par un ensemble d'acteurs ayant une relative indépendance décisionnelle par rapport à l'extérieur et étant capables d'effectuer des choix stratégiques ; une logique d'organisation structurée en réseaux visant à utiliser les ressources créées en commun par les acteurs à travers leurs coopérations ; une dynamique d'apprentissage des acteurs qui ont la capacité de modifier au cours du temps leurs comportements en fonction des transformations de leur environnement externe.

Pour synthétiser : les relations de proximité spatiale, organisationnelle et cognitive forment le milieu innovateur. L'ancrage territorial de l'entreprise lui permet de se constituer un réservoir de ressources (et parfois un marché) pour amortir les coûts inhérents à ses investissements dans une économie en constante transformation. Mais cet ancrage territorial dépend de la qualité dudit réservoir par rapport aux attentes de l'entreprise en matière d'innovation et d'expansion commerciale. D'où la nécessité pour les gouvernements et les collectivités territoriales d'organiser l'amélioration et la valorisation des ressources dans le but de faire naître de multiples processus d'innovation tenant compte de la concurrence-coopération entre mêmes acteurs en économie ouverte (voir notamment Amable et al, 1997); Pitelis et al, 2005); Perez, 2009). Il s'agit d'un système d'offre de ressources productives susceptible d'engendrer un entrepreneuriat technologique et d'attirer les grandes entreprises ayant des performances affirmées en matière

d'innovation. En particulier, le concept de milieu innovateur repose sur l'articulation des trois dimensions de la proximité : la dimension organisationnelle – logique de coopération partenariale entre acteurs et de constitution de réseaux orientés vers l'innovation ; la dimension cognitive – existence d'une logique de création, d'apprentissage et d'acquisition de savoir-faire, orientée vers l'innovation technologique ; et la dimension territoriale – capacité à créer un avantage comparatif et connexion avec des réseaux externes afin d'augmenter l'avantage compétitif du milieu.

(OCDE) incite les gouvernements et les institutions territoriales à intervenir dans l'économie pour *« stimuler l'esprit d'entreprise »* (OCDE, 1999). Les aides financières, logistiques et juridiques sont nombreuses. Dans les années 1980, les politiques publiques privilégiaient les entreprises innovantes, issues de la recherche universitaire (informatique, microélectronique, nouveaux matériaux, biotechnologies, pharmacie). La Silicon Valley en Californie, aux Etats-Unis, a largement été imitée en Europe Occidentale et en Asie Orientale. Les parcs scientifiques, les pépinières et autres zones d'entreprises ont émergé autour des grandes villes universitaires. L'objectif est celui de la valorisation (commercialisation) de la recherche en introduisant l'entrepreneuriat dans le travail du scientifique/universitaire ou de l'ingénieur. Cette politique a été aussi considérée comme une politique de développement et d'aménagement des territoires faisant apparaître des pôles régionaux d'innovation et d'excellence par une création massive d'entreprises technologiques.

Pourtant, depuis les années 1990, la politique évolue. Les aides à la création d'entreprises doivent aussi répondre à des objectifs sociaux, lutte contre le chômage oblige ! Les responsables politiques, en association avec les banques, favorisent désormais la création d'entreprises par les personnes en difficulté économique et sociale. Aujourd'hui, en Europe et aux Etats-Unis, une entreprise sur deux est créée par une personne au chômage ou à la recherche d'un emploi.

L'exemple le plus frappant de la mise en œuvre d'une politique structurelle d'aide à l'entrepreneuriat et d'attractivité économique des « milieux » est celui de la constitution des clusters (Fontagné, Lorenzi, 2005), un peu partout dans le monde industriel, mais aussi dans certains grands pays en développement (l'Inde, la Chine, etc).

Les politiques de clusters sont aujourd'hui présentées comme l'instrument incontournable du Développement local et de la compétitivité des Etats.

- ***Entreprises innovantes*** :

(LE MASSON et al., 2006) définissent les ***entreprises innovantes*** comme des entreprises centrées sur l'innovation intensive. Leur production principale est alors la production de connaissances **(voir figure 02)** et de compétences nouvelles. En ce sens, les centres de recherche sont des entreprises innovantes. Le processus d'innovation intenssve passe, selon ces auteurs, par la

mise en place de nouvelles fonctions dans l'entreprise et de nouveaux espaces de valeurs et entraîne un renouvellement permanent de l'identité des objets et des valeurs de performance.

Il convient donc de prendre en compte de nouveaux critères, autres que la valeur économique seule, pour le pilotage stratégique de telles organisations et de regarder les caractéristiques de cette production de connaissance.

❖ La création de connaissances est issue d'interactions entre individus, groupes d'individus et Environnement ; les niveaux micro (niveau de l'individu et du groupe d'individus) et macro (niveau de l'organisation et de son environnement) sont ainsi fortement reliés (NONAKA et al., 2000) et nécessitent d'être pris en compte simultanément dans leur analyse. Le pilotage des entreprises innovantes nécessite donc de ne pas dissocier vision locale et vision globale de l'organisation et de les considérer simultanément avec leurs interactions. La mesure de la performance des entreprises créant et gérant de la connaissance est d'autant plus difficile que la connaissance est un bien économique particulier ayant des propriétés différentes de celles des autres biens conventionnels comme les biens tangibles (FORAY, 2000) : la connaissance est en effet un bien difficilement contrôlable engendrant des externalités (bien difficile à rendre exclusif, à protéger), non rival (bien inépuisable, non détruit par sa consommation) et cumulatif (bien progressif).

Le monde de l'innovation et de la création de connaissances et de compétences est un univers très mouvant (LE MASSON et al., 2006) et intangible (AMABLE et ASKENAZY, 2003). En particulier, les clients changent sans cesse, leurs attentes également, ainsi que l'environnement dans lequel l'organisation de situe, et tous se partagent la connaissance.

Cette particularité des entreprises innovantes impose une prise en compte plus importante de l'ensemble des parties prenantes de ces entreprises.

❖ **Milieux innovateurs et émergence d'entreprises innovantes :**

Au centre d'un système local d'innovation nous retrouvons une attention particulière pour la création de petites entreprises innovantes. Dans l'incertitude économique actuelle et suivant les tendances à la décentralisation, la création d'entreprise est, en effet, supposée résoudre bien de problèmes liés aux rigidités créées par l'interventionnisme institutionnel. Ses structures souples lui permettent de répondre plus aisément aux attentes des consommateurs, et sa faillite ne menace pas l'édifice financier et industriel d'un pays, d'une région ou d'une localité. La création de petites entreprises en grand nombre est perçue comme un moyen privilégié de politique industrielle et de l'aménagement du territoire. Si les grandes entreprises, composées de diverses activités de

production, de finance et de commercialisation, tentent d'organiser les marchés et l'évolution des technologies, par voie d'alliances, de fusions, de pactes et d'intrusion politique, l'espoir du renouveau économique se concentre dans la petite entreprise. Celle-ci s'accorde parfaitement avec les besoins de l'économie. Elle constitue une formidable machine de valorisation et de destruction de capitaux ; elle se présente aussi comme une sorte de vecteur de valeurs, dans la mesure où elle établit des ponts de transit des ressources productives (capitaux financiers, technologies, main-d'œuvre de différentes qualifications et compétences) vers les activités, les marchés et les grandes entreprises susceptibles de réaliser des profits.

Les qualités personnelles et la personnalité de l'entrepreneur jouent certainement un rôle important dans la décision de créer ou de reprendre une petite entreprise. Mais la fonction et l'action d'entreprendre sont définies par la dynamique macro-systémique d'accumulation et de profit. Cette dynamique est créatrice de barrières et d'opportunités d'enrichissement personnel qui font qu'un individu devient entrepreneur, pour, par la suite, réussir ou faillir. Le fait est que « on ne naît pas entrepreneur, on le devient » : on le devient par la mobilisation de son potentiel de ressources composé de capitaux, de connaissances et de relations (S. Boutillier et D. Uzunidis, 2001-1 et 2006). Le capital pour l'investissement et le fonctionnement ; les connaissances pour le choix et la décision ; les relations pour le financement, l'association et l'écoulement de la production.

La création d'une entreprise est ainsi le résultat de l'apparition d'une faille dans l'édifice économique constituée :

a) par le différentiel de profit du fait de l'imperfection des marchés et des obstacles à la mobilité des ressources productives et des marchandises,

b) par l'appareil institutionnel favorisant et valorisant la fonction de l'entrepreneur,

c) par la mobilisation de compétences et de capitaux nécessaires, tributaires de cette fonction. L'entrepreneur actuel et sa petite entreprise sont donc indispensables pour :

a) la mise en cohérence des espaces entrepreneuriaux des grandes entreprises ;

b) la réactivation des tissus microsociaux locaux ;

c) l'allégement ponctuel de la charge que présentent le chômage, l'inactivité et la précarité.

Depuis deux décennies les pouvoirs publics et les grandes entreprises ont mis en œuvre un important dispositif d'administration de la création d'entreprise (visant l'augmentation du « potentiel de ressources » de l'entrepreneur), afin de combler les vides provoqués par l'activité économique et pour se doter de moyens d'expérimentation des nouvelles valeurs marchandes et des nouvelles pratiques sociales.

❖ **Entreprises innovantes et milieu innovateur : quelles formes de collaboration possible ?**

Pour comprendre et pour étudier l'entreprise, l'économiste pose son regard sur l'organisation interne des entités de production et sur leur environnement (marché, concurrence, administrations,…). Sa vision systémique le conduit à considérer l'entreprise comme une entité vivante dont la naissance, la croissance, la survie ou la mort sont conditionnées par un ensemble de rapports contradictoires entre l'entité et son environnement et entre les organes internes de l'entité. L'économiste va même jusqu'à affirmer que l'entreprise en tant que telle n'a aucune signification ; ce qui compte ce sont ses relations avec les autres entreprises, avec les marchés ou avec les institutions (Robinson, 1972). Cette représentation de l'entreprise met en avant le rôle des rapports commerciaux, financiers ou technologiques générés ou subis par l'entreprise. C'est ainsi que nous pouvons, alors, apprécier le rôle d'un système local d'innovation ou d'un « milieu innovateur ».

L'entreprise est couramment définie comme étant une unité économique, un ensemble de facteurs de production combinés, dont l'activité aboutit à la fabrication des biens et à la prestation des services vendus sur un marché. Son objectif est la réalisation des profits essentiellement et durablement supérieurs par rapport à ceux des concurrents et suffisants pour financer ses investissements et sa croissance. L'agrandissement de sa taille est, pour l'entreprise, une autre condition qui doit la préserver des attaques de la concurrence et des fluctuations de la demande. La réalité de l'entreprise est complexe : l'entreprise est un centre de décision juridiquement autonome qui met en œuvre une stratégie, se fixe des objectifs et se donne les moyens pour y parvenir. L'entreprise est aussi une organisation sociale qui associe des personnes avec des compétences différentes liées par des rapports hiérarchiques de pouvoir et de responsabilité. L'autonomie économique de l'entreprise est toute relative.

D'une part, parce que les contraintes que lui impose son environnement légal et marchand limitent ses marges de manœuvre. Son besoin de réaliser un profit, garant de sa bonne santé, la Conduit à se mettre en situation de conflit ou de coopération avec d'autres entreprises, de modifier son statut au fil de l'augmentation de son capital social, de protéger, de diversifier et d'accroître ses marchés. D'autre part, la propriété de son capital peut parfois appartenir, en totalité ou en partie, à une autre entreprise : les filiales et autres entreprises soumises à des liaisons et intégrations financières complexes sont dépendantes des décisions du groupe auquel elles appartiennent.

D'après Michael Porter (2000), *«un **cluster**[1] est un regroupement d'entreprises et d'institutions associées géographiquement proches, opérant dans un champ d'activité particulier et reliées par des points communs et des complémentarités».* L'existence de telles agglomérations productives n'est pas un phénomène nouveau pour les économistes. Dès la fin du XIXème siècle,

Alfred Marshall s'étonnait, dans ses Principes d'économie politique, de la concentration en Angleterre des industries de la bonneterie et de la coutellerie dans les régions de Northampton et de Sheffield, concentration qu'aucune dépendance vis-à-vis de matières premières spatialement localisées ne permettait d'expliquer.

L'utilisation du concept de cluster ou de district industriel par les pouvoirs publics est en revanche beaucoup plus récente, puisqu'elle remonte aux années 1980 seulement.

Alors que l'industrie commence à décliner dans la plupart des pays développés sous les effets conjugués des chocs pétroliers et de la concurrence de plus en plus forte des pays émergents, un pays semble bien résister, l'Italie (GAFFARD J.L., 2005), notamment dans des secteurs réputés plutôt traditionnels tels que l'habillement, la chaussure ou encore la fabrication de meubles. Or la localisation des entreprises industrielles italiennes obéit, encore aujourd'hui, à une forte logique de concentration spatiale par secteurs d'activité. Les districts industriels italiens sont ainsi très vite devenus le modèle à suivre. Les politiques de clusters sont de plus apparues comme un moyen d'allier deux logiques de politiques industrielles présentées jusque là comme exclusives : une approche sectorielle, ciblant des industries précises, et une approche plus horizontale, ne cherchant pas à soutenir un secteur particulier mais à agir sur l'environnement productif des entreprises (à travers le rapprochement entre entreprises et laboratoires de recherche notamment). On assiste ainsi depuis le début des années 1990 à une multiplication de par le monde des politiques publiques visant à promouvoir les dynamiques de clusters : le Pays Basque espagnol, la Bavière, le Brésil, le Japon en sont quelques exemples.

Ce sont les externalités positives qui s'exercent entre des entreprises géographiquement proches qui permettent de rendre compte, selon Marshall, de ces «districts industriels» : bassin de main-d'œuvre spécialisée, partage d'infrastructures ou d'inputs spécifiques, transferts de connaissances.

Les clusters combinent **l'attractivité** (effets d'agglomération) et la **diffusion** (effets de dispersion) ; deux facteurs essentiels pour la naissance et la propagation de l'innovation. Ainsi, un territoire construit économiquement par un potentiel d'innovation important, par un système financier diversifié et riche, par un large éventail de services à l'industrie, par un système de protection de la propriété industrielle et de secret, par un tissu dense de PME, par l'accès à un grand marché régional/national, par des politiques incitatives en recherche et en innovation est propice à l'entrepreneuriat innovateur alimentant ainsi l'« économie de réseaux ».

L'aide à la création d'entreprises fait partie conjointement de la politique de l'emploi et de la politique industrielle et de l'innovation. La petite entreprise est donc « fabriquée » par l'action combinée des gouvernements et des grandes entreprises industrielles et financières ; ce qui est

clairement souligné par l'Administration des petites entreprises aux Etats-Unis (SBA, 2000) : pour être compétitive sur les marchés internationaux, la grande entreprise transforme ses fonctions internes en unités indépendantes et fait appel très souvent aux petites entreprises spécialisées. D'un autre côté, ce processus d'externalisation d'activités et de simplification des organigrammes des groupes est facilité par les mesures juridiques et fiscales des Etats : les lois sur l'allégement fiscal des holdings et sur l'extraterritorialité des filiales financières permettent aux groupes de gérer plus facilement leurs contrats de partenariat, de sous-traitance et de licences. Le contrôle financier que cet éclatement des structures de production exige favorise la création de petites entreprises qui fleurissent dans des « niches » de marché et de technologie spécifiques.

L'utilisation du concept de cluster ou de district industriel par les pouvoirs publics est en revanche beaucoup plus récente, puisqu'elle remonte aux années 1980 seulement.

Les politiques de clusters sont de plus apparues comme un moyen d'allier deux logiques de politiques industrielles présentées jusque là comme exclusives : une approche sectorielle, ciblant des industries précises, et une approche plus horizontale, ne cherchant pas à soutenir un secteur particulier mais à agir sur l'environnement productif des entreprises (à travers le rapprochement entre entreprises et laboratoires de recherche notamment). On assiste ainsi depuis le début des années 1990 à une multiplication de par le monde des politiques publiques visant à promouvoir les dynamiques de clusters : le Pays Basque espagnol, la Bavière, le Brésil, le Japon en sont quelques exemples.

Conduites au niveau local, régional, national, présentées comme instruments de développement des régions à la traîne ou comme politiques destinées à renforcer la compétitivité des régions motrices (et soutenues en ce sens par la DG Entreprises et Industrie), certains finissent par douter de la cohérence de ces initiatives. Martin et Sunley (2003) vont jusqu'à qualifier le concept de clusters de «chaotique». Une chose est certaine, les politiques de clusters mises en place un peu partout sont diverses.

L'objectif visé est en effet toujours d'accroître, à travers le développement de projets collaboratifs, la création et l'amélioration de performances des entreprises en termes d'innovation, de productivité ou encore d'exportations. Pour les pouvoirs publics les mettant en place, ces politiques doivent aussi avoir des retombées, à un niveau plus macroéconomique, sur l'emploi et la richesse nationale. Toutefois, les moyens mis en œuvre, les modalités d'attribution des aides et le public visé varient fortement d'une expérience à une autre.

Baldwin et Ōkubo (2006) s'intéressent plus particulièrement aux subventions allouées aux entreprises pour venir se localiser dans des régions dont les pouvoirs publics veulent renforcer l'attractivité .Ces régions sont la plupart du temps des zones peu denses souffrant d'un déficit d'image. Baldwin et Ōkubo (2006) montrent que ces subventions à la localisation peuvent avoir comme conséquence inattendue d'attirer vers les régions aidées les entreprises les moins productives. En effet, il est bien connu en économie géographique et urbaine que les entreprises gagnent à être localisées dans des zones denses, proches des marchés qui constituent leurs débouchés, mais aussi d'autres entreprises afin de bénéficier d'externalités positives en termes de production. Dès lors, une entreprise n'acceptera de quitter une zone dense pour la périphérie que si le montant de la subvention compense au moins les pertes en termes d'accès aux marchés et d'externalités que ce départ occasionne (GUELLEC D., RALLE P., 1995). Si les entreprises les plus productives sont celles qui gagnent le plus à être localisées dans les zones denses, les subventions à la localisation risquent de n'attirer vers les régions à la traîne que les entreprises les moins performantes, et ce d'autant plus que le montant de la subvention est faible. La nature même des incitations mises en œuvre peut ainsi induire une forme d'auto-sélection des entreprises dans le dispositif proposé. Les résultats que mesurent les économistes en matière de ciblage ne révèlent donc pas nécessairement des préférences particulières des pouvoirs publics, mais peuvent aussi être le fruit endogène et inattendu des incitations mises en place.

L'extrême diversité des politiques de clusters, tant du point de vue des institutions qui les mettent en place (Etats, régions, communes) que de la nature des aides proposées (subventions de structures d'animation collective, financement d'infrastructures, aides à la R&D collaborative etc.), laisse présager d'une grande hétérogénéité dans les publics touchés par ces dispositifs.

Elles s'intéressent aux aspects procéduraux de la mise en œuvre de ces politiques, à l'analyse de collaborations mises en place au sein de certains clusters, ou à la genèse et la conduite de projets particuliers. Très peu d'études en revanche tentent de mesurer l'impact moyen de ces politiques sur des variables de performances des entreprises ou des régions soutenues. A notre connaissance, deux évaluations de ce type ont été réalisées sur des politiques de clusters conduites en Allemagne.

Falck et al. (2010) s'intéressent à une politique de clusters conduite en Bavière à partir de 1999. Plusieurs secteurs, tels que les sciences de la vie, la mécatronique ou les technologies de l'innovation sont visés par cette politique d'investissement dans les infrastructures de recherche et de mise en réseau des acteurs publics et privés de l'innovation. Les auteurs concluent que la politique a accru la probabilité que les entreprises bavaroises touchées par la politique innovent de 5 % environ.[2]

Le réseau stratégique : l'université ; l'entreprise ; et le cluster

L'entreprise a tendance à se servir davantage de son environnement qu'à investir, par exemple, dans toutes les phases de création technologique ; ce qui peut être expliqué par le fait que les investissements dans l'acquisition (appropriation) des ressources de production sont moins coûteux que ceux consacrés à la formation de ces ressources ; ce qui explique aussi l'attractivité (en économie ouverte) d'une région disposant des ressources scientifiques et techniques abondantes. La création d'entreprises innovantes ou plus traditionnelles est conditionnée par la richesse du « milieu ». Si les facteurs liés à l'éducation, à l'environnement, aux soins médicaux, à la finance, aux infrastructures, aux logements, etc. agissent sur la trajectoire du coût marginal d'une entreprise ou d'une activité, ils influent aussi sur le rendement des capitaux investis

Il est évident que La prospérité nationale est grandement influencée par la compétitivité qui est définie par la productivité avec laquelle une nation utilise ses ressources humaines, en capital et naturelles. La compétitivité est ancrée dans les éléments microéconomiques fondamentaux d'une nation qui se manifestent dans la sophistication de ses entreprises et la qualité de l'environnement microéconomique de celles-ci.des institutions stables, de saines politiques macroéconomiques, une ouverture des marchés et la privatisation sont depuis longtemps considérées comme les pierres angulaires du développement économique.

Le cluster offre alors un mode d'organisation permettant à la firme de trouver des réponses aux problèmes de coûts de transaction et/ou d'accès à des ressources et compétences spécifiques. Le recours à la théorie des coûts de transaction intervient dans un contexte de complexification des tâches relatives à la mise au point de produits et procédés nouveaux, qui engendre une spécialisation verticale accrue des entreprises dans des réseaux multipartenaires. (M.BOUSSETA,2007, p.102) La multiplication des transactions qui accompagne ce phénomène justifie la co-localisation des acteurs à des fins de réduction des coûts (besoins de flexibilité lors de changements rapides du marché, incertitude, (nécessité d'ajustements mutuels fréquents Les entreprises situées dans les réseaux les plus avancés créent ou renforcent souvent des réseaux dans d'autres lieux lorsqu'elles dispersent certaines de leurs activités pour réduire le risque, avoir accès à des facteurs à plus bas cout ou mieux desservir des marchés régionaux particuliers.

Intel par exemple, à déplacé un certain nombre de ses activités et fabrication dans des sites hors des Etats- unis qui sont devenus des réseaux régionaux. Des faits comparables peuvent être observés dans un certain nombre d'autres domaines.

Dans une logique plus inspirée de la théorie des ressources, « si l'on considère l'innovation comme le produit de la combinaison originale de ressources et compétences multiples, la localisation dans un même cluster géographique permet aux firmes d'avoir accès à des actifs complémentaires à leur cœur de métier ». La globalisation revêt de plus un caractère particulier qui tend à rendre les facteurs de production ubiquistes le territoire devient potentiellement porteur de singularité en matière de combinaison de ressources et de compétences.

Les firmes seraient de ce fait incitées à s'impliquer localement (s'ancrer ou s'encastrer) pour développer des ressources et des compétences avec les différents acteurs, privés et publics, du territoire. « Compétitivité à base territoriale », en référence à ce mécanisme d'activation de ressources et compétences spécifiques par la firme dans un territoire donné.

Conclusion

L'idée du **« réseau »** et du **« milieu innovateur »** est apparue pour s'imposer dans l'observation et l'analyse économique.

La réalisation des réseaux d'innovation qui est obtenue par la reconsidération des relations synergiques à l'intérieur du système scientifique et technologique d'un pays suit quatre voies :

La multiplication des échanges entre la recherche publique et les entreprises ; la création d'institutions de valorisation de la recherche ; l'aide à la création d'entreprises technologiques ; l'aménagement du territoire à partir des « pôles d'excellence » scientifiques et technologiques ou des clusters. C'est l'environnement, le milieu, qui met en valeur une recherche, qui réalise des innovations, qui crée des entreprises, qui est susceptible de rassurer le manager et l'entrepreneur. L'entrepreneur, ou encore l'entreprise, qui s'approprie (et met en valeur) toutes sortes de connaissances scientifiques et techniques fait office alors de fonction nodale, au milieu d'un ensemble d'interrelations et d'opportunités d'innovation et de profit.

En Algérie ; l'adoption de cette politique est en cours de la réalisation représentant à mettre en œuvre en série des pôles de compétitivité suivant au (modèle français) au sein des déférents territoires afin d'être au service de développement régional économique, social et même culturel de ces régions.

الإحالات والمراجع :

Bibliographie :

❖ **Ouvrages :**

- FORAY.D, 2002 ; **Ce que l'économie néglige ou ignore en matière d'analyse de l'innovation**, édition : Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire, Paris.

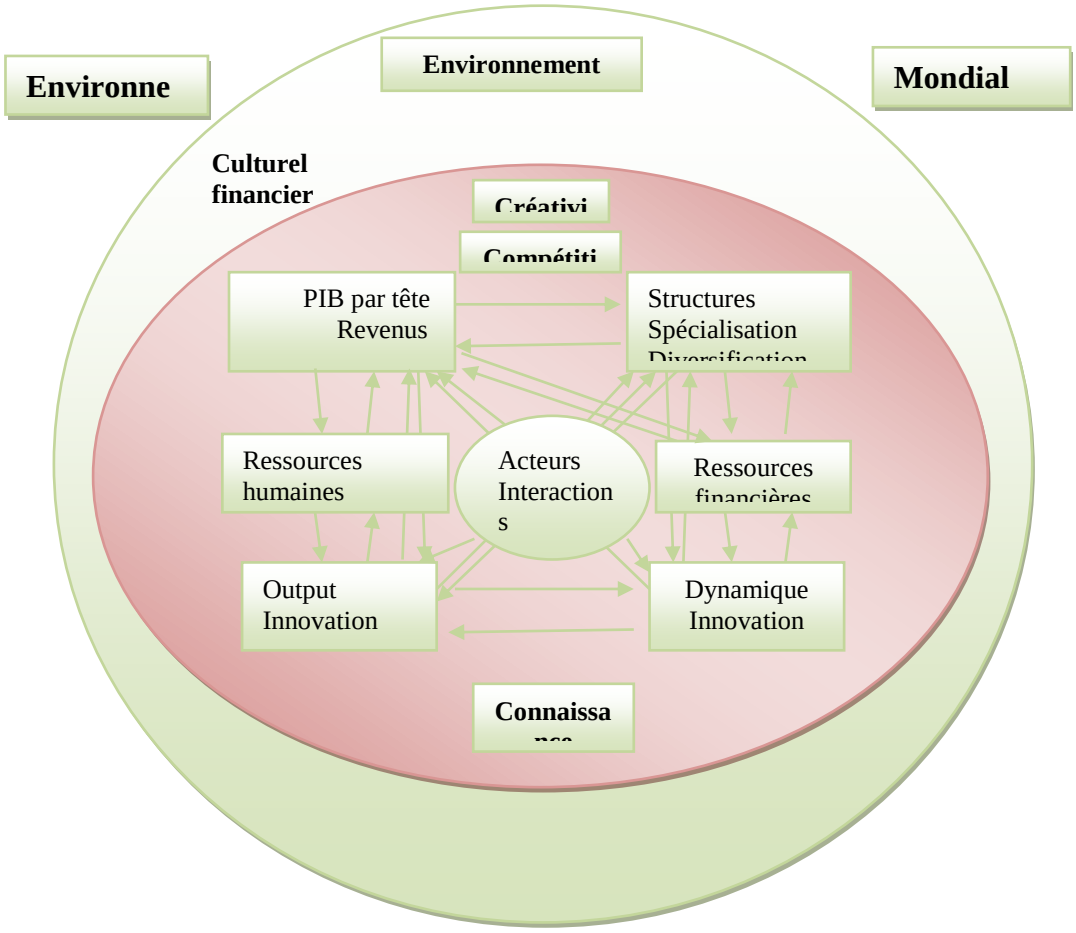
- MADIES T. ; PRAGER J-C, 2008 ; **innovation ET compétitivité des régions**, Conseil d'analyse Economique, la documentation française, Paris.
- CROZET M. ; MIREN L., 2009, **la nouvelle économie géographique**, Edition la découverte, Paris.

❖ **Les Articles des revues :**

- AYDALOT P., 1986, *Les* **milieux innovateurs en Europe**, Economica / GREMI, Paris.
- BECATTINI G., 1990, The marshallian industrial district as a socio-economic notion. In F. Pyke, - G. Becattini et W. Sengenberger (eds.), *Industrial district and inter-firms cooperation*
- BEFFA J.L., 2005, *Pour une nouvelle politique industrielle*, Rapport au Président de la
- DE BERNADY M., 2000, Système local d'innovation : facteurs de cohésion et de pérennité,
- GILLY J.P., TORRE A., 2000, *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.
- GUELLEC D., RALLE P., 1995, *Les nouvelles théories de la croissance*, Repères, La
- HERAUD J.-A., 2003, Régions et innovation, Dans Mustar P. et Penan H. (dir*), Encyclopédie*
- Olivier CERVOISIER, **L'approche par les milieux innovateurs : État des lieux et perspectives,** Revue d'Économie Régionale et Urbaine, n°1, 2001, p.155.
-BENKO G., DUNFORD M., LIPIETZ A., 1996, Les districts industriels revisités. In B.
BETBEZE J.-P. (2005), *Financer la R&D*, Conseil d'analyse économique, La documentation
BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., 2000-1, L'utilité marginale de l'entrepreneur, *Innovations,*
BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., 2006, *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama, Paris.
BRANSCOMB L., KELLER J. (éd.), 1998, *investing in Innovation*, MIT Press, Cambridge.
Cahiers d'Economie de l'Innovation, n°13, Paris.
- COURLET C., 1999, **Territoire et développement**, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*,
COURLET C., PECQUEUR B., 1992, Les systèmes industriels localisés en France: un d'analyse économique, La documentation française, Paris.
de l'Angleterre, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, n°11, 139-154.
de l'innovation, Economica, Paris.
- *districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris, 81-
- DOSI, FREEMAN, NELSON, SILVERBERG, SOETE (eds.), 1988, *Technical Change and*
- DUPUY C., GILLY J.P., 1996, Apprentissage organisationnel et dynamiques territoriales:
Economic Theory, Pinter, London.
FONTAGNE L., LORENZI J.-H. (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, Conseil
française, Paris.
GAFFARD J.L., 2005, Vers une nouvelle politique industrielle, *Lettre de l'OFCE*, n°269, 13
GAROFOLI G., 1993, Economic development, organization of production and territory,
GILLY J.P., GROSSETTI M., 1993, Organisation, individus et territoires. Le cas des
In B. Pecqueur (dir.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan,
Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation, « Géo-économie de l'innovation », n°16,
KONSTADAKOPOULOS D., 2000**, Milieux innovateurs et apprentissage dans le Sud-Ouest**
KRUGMAN P., 1993, First nature, second nature and metropolitan location, *Journal of*
n°3, 533-546.
nouveau modèle de développement. In G. Benko et A. Lipietz, *Les régions qui gagnent,*
Paris, 157-175.
Pecqueur (dir.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris, 119-
Regional Science, n°33, 129-144.
- *Revue d'Économie Industrielle*, n°64, 22-37.
- *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°2, 265-280.
- **systèmes locaux d'innovation**, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°3, 449-468.
Une nouvelle approche des rapports entre groupes industriels et systèmes locaux d'innovation.

1. Le néologisme « **cluster** » a les mêmes caractéristiques d'un pole de compétitivité français
2. Engel et al. (2011) évaluent deux politiques de clusters conduites au niveau fédéral en Allemagne pour le secteur des biotechnologies, BioRegio et BioProfile. Ils montrent que la politique a eu un impact positif et significatif sur le nombre de brevets déposés et sur le nombre de projets R&D subventionnés conduits dans les régions concernées par le dispositif.

❖ **Sitographies :**



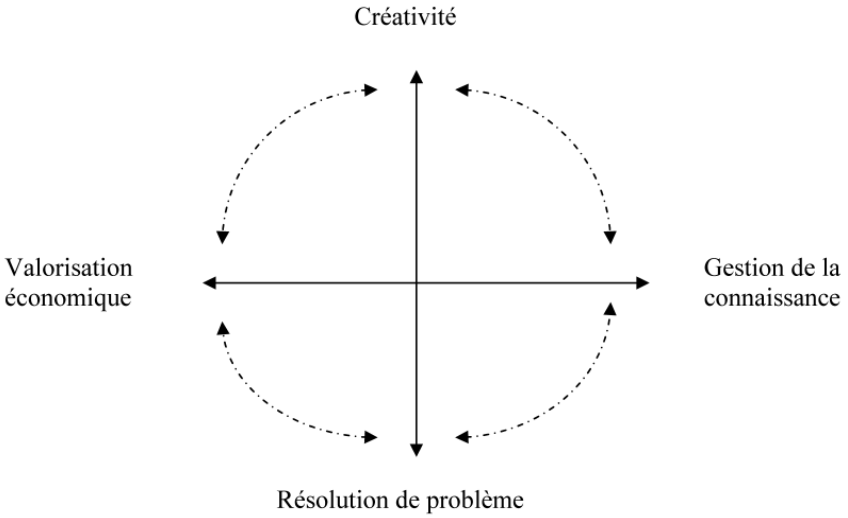
- www.wikipedia.org/wiki/écosystème.

❖ **Annexes :**

Figure (01) : le système régional d'innovation :

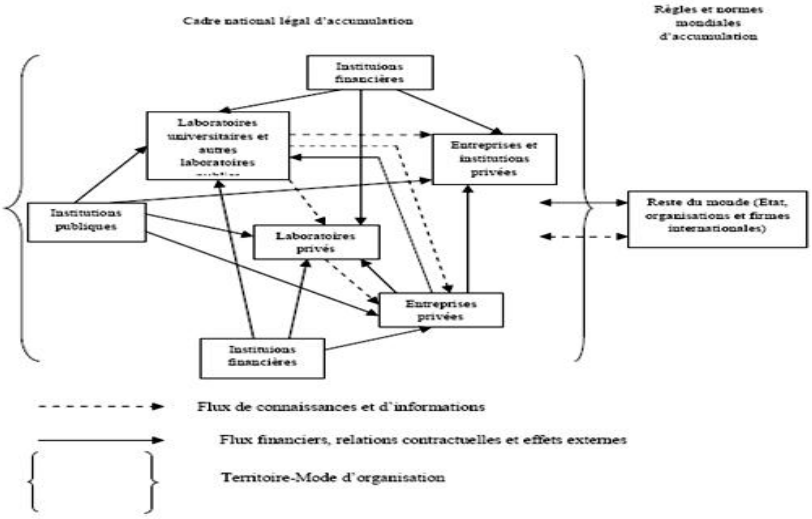
Source: animation d'auteur

Figure (02): le cycle d'innovation:



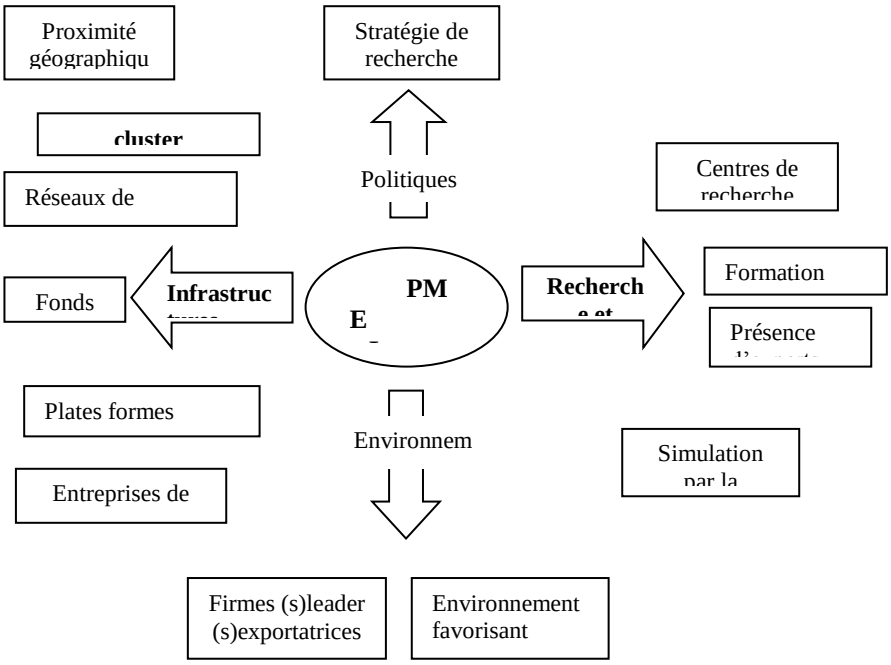
Source : FORAY .D ; (2002) ; **« Ce que l'économie néglige ou ignore en matière d'analyse de l'innovation »**, édition : Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire, Paris, p.260

Figure (03) : le milieu innovateur



Source : CJRS (Online)/ RCSR (en ligne) ISSN : 1925-2218 Vol. 33 (Special Issue/ Numéro special): p91

Figure (04): le réseau d'une entreprise innovante :



Source : www.wikipedia.org/wiki/écosystème.