
COMPTE RENDU

Uwe Blien, Gunther Maier (eds.), *The Economics of Regional Clusters. Networks, Technology and Policy*, Edward Elgar, 2008, 320 p.

L'analyse des clusters est une discipline en cours d'émergence. Il y a encore beaucoup à faire pour comprendre la formation, le fonctionnement, l'évolution des clusters. Toutefois ce livre témoigne de la vitalité de cette discipline nouvelle. Avant de rendre compte de cet ouvrage, une première définition du cluster s'impose. On peut retenir la définition de Porter : un cluster est un groupe d'entreprises, de fournisseurs, d'offreurs de services et d'autres institutions associées liées par des externalités de différents types et géographiquement proches.

Ce livre est principalement nourri par les concepts et les modèles de l'économie spatiale et régionale. Les contributions de cet ouvrage (quatorze au total) peuvent être regroupées en deux ensembles : (i) les chapitres traitant de questions analytiques, (ii) les chapitres présentant des études empiriques, et portant souvent sur l'économie et la géographie allemandes. Dans le premier ensemble, on trouve le chapitre 2 dû à Iammarino et McCann, le chapitre 3 de A. Torre, et une grande partie du chapitre 14 de Kiese.

Le chapitre 2 est fondamental en ce qu'il suggère une typologie des clusters et un schéma rendant compte de leur fonctionnement. Le chapitre 3 devrait être étudié en même temps que le chapitre 2. Ce qui est bien évidemment impossible. Aussi conseillons nous de les lire ensemble tant les deux chapitres sont complémentaires, l'un comblant les lacunes de l'autre, l'autre dépassant les limites du premier. Fondamentalement c'est la typologie des clusters de Iammarino et McCann qui retient au premier abord l'attention. Elle a été élaborée primitivement par Gordon et McCann (2000). Elle est fondée sur la composition des clusters, la nature de leurs relations internes, le type de transactions, etc. Trois idéaux-types sont signifiés : pure agglomération, le complexe industriel, le réseau social. Le premier renvoie au district industriel marshallien bien connu, le second est fondé sur des relations stables de long terme entre firmes, le troisième repose sur des relations de confiance entre des individus clefs (des décideurs). On retrouve avec ce dernier type le modèle des districts italiens, comme celui de la Silicon Valley. Disons tout de suite que cette typologie est intéressante, riche et collant bien à certaines réalités empiriques. Selon nous quelques insuffisances apparaissent :

- On voit encore mal comment œuvre le modèle des coûts de transaction sensé structurer l'analyse. D'autant plus que les deux auteurs proposent ailleurs dans leur étude un modèle de fonctionnement et de croissance des clusters fondé sur la production/diffusion des connaissances.

- Il est surprenant que s'agissant du cluster de type « complexe industriel » le travail de Porter ne soit pas cité. Torre note quant à lui l'importance des analyses fondatrices de Porter. Clairement, la notion de cluster proposé par Porter correspond parfaitement au contenu du cluster de type

« complexe industriel » et donc aux fameux clusters scandinaves. Étrangement, alors que le travail de Porter n'est pas cité, son apport est néanmoins critiqué (pp. 19-20) sur la base que des grandes firmes ont une propension plus faible à se clusteriser compte tenu du phénomène de « sélection adverse ».

- D'autres phénomènes propres à la clusterisation des activités ne sont pas signifiés dans leur modèle. Par exemple le fait que les clusters soient *bottom-up* ou *top-down* (impulsé par l'État), diversifiée en termes d'industries (Porter) ou mono-industrie (Marshall), le fait que le cluster n'accueille pas seulement des firmes industrielles mais aussi diverses institutions (universités notamment). Mais ils pourraient être ajoutés au modèle sans dommage.

- Finalement le travail de Iammarino et McCann donne l'impression que le cluster peut être rigoureusement défini et donc analysé de façon cohérente, le contraire de ce que pense A. Torre pour lequel le concept de cluster reste vague et peu précis.

Finalement le papier de Iammarino et McCann propose un modèle intéressant pour expliquer l'émergence, la croissance et éventuellement leur échec et disparition. Leur hypothèse de base est la suivante : la firme accroît son stock de connaissances utiles en absorbant des connaissances externes (*inflows*) et par apprentissage direct. Toutefois les firmes subissent des « fuites » de connaissances (*outflows*). L'effet de ces fuites est bien entendu négatif pour la firme car ses concurrents obtiennent souvent de façon peu coûteuse une partie des connaissances utiles (on est dans le cas d'un processus d'imitation). Toutefois dans le contexte d'un cluster les mécanismes peuvent fonctionner quelque peu différemment. Il se peut que ces échanges de connaissances (souvent non voulus) contribuent à accroître l'efficacité globale du groupe de firmes (ici nous interprétons plutôt que de retranscrire littéralement les propos des deux auteurs). Compte tenu des relations de proximité au sein d'une zone géographique donnée, les firmes du cluster accèdent rapidement aux meilleures (c'est-à-dire plus efficaces) connaissances économiquement utiles (le « comme si les connaissances circulaient dans les airs » de Marshall) et sont rapidement à même de les transformer par apprentissage. Bref il y a, dans ce cas, une boucle vertueuse de la « collaboration » involontaire. Cela a pour effet d'attirer des firmes nouvelles, porteuses également de leur propre base de connaissances qui peuvent enrichir le cluster – et accroître sa diversité technologique. Ainsi, il existe une dynamique vertueuse d'échanges non volontaires de connaissances (*spillovers*) au sein du cluster, qui accroît sa performance, assure sa croissance et sa capacité d'attraction (à travers laquelle le cluster peut accroître sa diversité technologique). Au bout du compte la mutualisation des connaissances est avantageuse pour les firmes du cluster. Ceci est particulièrement le cas lorsque la structure industrielle est composée de petites firmes qui ont peu à perdre en termes de fuite de connaissances et beaucoup à gagner des autres en termes d'absorption. Il en irait autrement s'il s'agissait de grandes firmes. Ce type de processus explique comment un cluster peut se développer au détriment d'autres localisations. On retrouve ici une dynamique proche de celle décrite par la nouvelle économie géographique : un processus de rendements croissants se met en place au profit d'une zone géographique disposant initialement d'un avantage. Ce modèle peut expliquer la dynamique d'évolution des clusters de type « pure agglomération » (districts industriels marshalliens).

A. Torre pointe qu'une telle dynamique est plus complexe. Bien sur il reconnaît que la connaissance possède une caractéristique importante : son appropriabilité imparfaite, ou, dit autrement, elle fait l'objet de *spillovers* (elle se diffuse loin de son lieu de création) ce qui est une des dimensions des rendements croissants au cœur de la production de connaissances. Il remarque ensuite que, due à l'importance des savoirs tacites, les connaissances se diffusent à travers des relations de type face à face et donc ne se diffusent que sur de « petits » espaces. Mais ces deux thèses (appropriabilité imparfaite et proximité) sont contradictoires et ne peuvent être rationnellement combinées au sein d'un même cadre pour rendre compte du fonctionnement et de la croissance des clusters et donc justifier la proximité géographique dans l'échange de connaissances. Enfin A. Torre, quelque peu iconoclaste, souligne que la proximité seule ne fournit pas les moyens de créer et de faire fonctionner efficacement un groupe d'agents localisés.

Les études empiriques que cet ouvrage publie sont d'une grande richesse. Duque et Rey (chapitre 4) proposent une méthode fondée sur une approche input-output pour identifier des clusters dans la région de San José. Brenner (chapitre 5) teste l'existence d'une distribution de la taille des industries régionales sur des données allemandes. Rosenfeld Franz et Heimpold (chapitre 6) définissent des critères d'identification des « spots » de développement pour les régions orientales de l'Allemagne. Dans le chapitre 7 Monasterio teste et démontre l'effet des agglomérations sur les salaires dans l'État de Rio Grande do Sul (Brésil). Möller et Litzel dans le chapitre suivant (8) utilisent un système d'information ad hoc pour identifier des clusters régionaux et la spécialisation des régions (application à la Bavière orientale). Citons également le travail de Van Oort, Burger et Raspe sur la région hollandaise de Randstad (chapitre 9), la contribution d'Otta et Köhler (chapitre 10) décrivant le rôle des *start up* dans le développement des clusters. Feser (chapitre 11) fournit des matériaux pour concevoir et mettre en œuvre des politiques en faveur des clusters dans les pays en développement. Il prône d'ailleurs plus une action de recherche de synergies qu'une politique de clusterisation. Alecke, Alseben, Scharr et Untiedt (chapitre 12) pointent un résultat intéressant : les industries allemandes fondées sur la technologie ne sont pas plus concentrées que les autres. Les auteurs ne plaident pas pour une politique en faveur des clusters. Les deux derniers chapitres, ceux de Wrobel (13) et Kiese (14), adoptent le même point de vue.

Au total un livre dont la lecture s'avèrera très utile à ceux intéressés par l'analyse des clusters régionaux et aux chercheurs devant entreprendre des études empiriques sur cette thématique.

Christian Le Bas
LEFI, Université Lyon II