

GLOSSAIRE

Quelques définitions de termes liés à la problématique des clusters (IAU-îdF)

Chaîne de valeur

Le concept de chaîne de valeur a été introduit par Michael Porter. Porter cherche à identifier les sources de compétitivité des entreprises. Pour ce faire, il propose de décomposer rationnellement l'activité d'une entreprise ou d'une organisation comme en une série de sous-activités stratégiquement importantes pour l'entreprise, c'est-à-dire importantes pour la compétitivité de cette entreprise.

La chaîne de valeur se définit comme un enchaînement d'activités permettant de créer un produit valorisable sur le marché et ce faisant de créer de la valeur. Ainsi, pour être compétitive, une entreprise doit identifier les activités qui la composent et qui sont sources de valeur.

Porter distingue deux types d'activités qui sont les activités de soutien et les activités principales :

- Activités de soutien : infrastructures de l'entreprise, activités relatives aux ressources humaines, à la recherche et développement, aux approvisionnements ;
- Activités principales : logistique amont (interne), production/opération, logistique aval (externe), marketing et ventes, services.

Clusters

Un cluster est "un groupe d'entreprises et d'institutions partageant un même domaine de compétences, proches géographiquement, reliées entre elles et complémentaires" (Porter, 1999).

Le "cluster" est donc un regroupement d'entreprises faisant partie d'un même secteur d'activité (même domaine de compétences) et qui sont ancrées dans un territoire ou localisées géographiquement. Ce regroupement permet aux entreprises de bénéficier d'avantages compétitifs grâce notamment aux «externalités » qu'il suscite.

Compétitivité et avantages compétitifs

Il existe deux types de compétitivité (Michalet, 1999; Porter, 1990). Elles correspondent respectivement aux voies basse et haute de restructuration industrielle proposées par Pyke et Sengenberger (1992) et aux compétitions faible et forte de Storper et Walker (1989).

- La compétitivité par les coûts : Elle se caractérise par une stratégie de réduction des coûts de production (dont les coûts du travail) qui peut aller jusqu'à une déréglementation du marché du travail.
Cette compétitivité repose sur l'idée que les entreprises se concurrencent uniquement par les coûts. Son avantage est que la réduction des coûts permet d'accroître la productivité et le profit. Son inconvénient (risques) est qu'elle précarise les emplois (réduction des salaires et des conditions de travail) et provoque des risques d'exode de la main-d'oeuvre et donc des compétences.
En conséquence, à moyen ou long terme, à cause du manque de compétences et de main d'œuvre qualifiée, les entreprises sont obligées de recentrer leur production sur des activités à faible valeur ajoutée ou sur des activités peu compétitives.

- La compétitivité par la différenciation de l'offre : Elle implique des stratégies de qualité et d'innovation pour augmenter les capacités de créer de nouveaux produits. Dans ce cas, les entreprises ne se concurrencent pas en produisant les mêmes produits à moindre coût, mais en produisant de nouveaux produits avec de nouvelles possibilités de performances et de nouveaux potentiels techniques (Asheim, 1997). Joseph Schumpeter est le premier à avoir souligné ce point.

¹²³ Le glossaire est élaboré à partir des éléments développés notamment dans le document de A. Marciano, réalisé à la demande de la Commission nationale SPL, DIACT, 2005

([http://www.diact.gouv.fr/datar_site/datar_splbis.nsf/80d9c9458c8506bbc125685f00345b3a/17e000c662c23c2cc125700d005330f0/\\$FILE/glossaireSPL.pdf](http://www.diact.gouv.fr/datar_site/datar_splbis.nsf/80d9c9458c8506bbc125685f00345b3a/17e000c662c23c2cc125700d005330f0/$FILE/glossaireSPL.pdf)), par le CESR Rhône-Alpes et complétés par l'IAURIF. IAURIF, *Clusters mondiaux* 140

Districts industriels

Le district est un mode d'organisation de la production qui repose sur une division étroite du travail entre plusieurs (petites) entreprises spécialisées.

Externalités (effets externes)

Il y a externalité, ou effet externe, quand les possibilités de production d'une firme dépendent du choix fait par une ou plusieurs autres entreprises (effet externe de production) ou avec les choix faits par d'autres individus (externalité de consommation).

En présence d'effets externes, les techniques de production d'une firme ou les modes de consommation d'un individu affectent les comportements des autres firmes ou individus.

Ces externalités sont inévitables : elles sont le produit nécessaire des interdépendances entre acteurs économiques.

Par ailleurs, ces externalités sont justement extérieures aux transactions marchandes et elles échappent au marché.

Externalités négatives

La pollution est le terme qu'on emploie habituellement pour désigner les externalités négatives : lors du processus de production, une firme rejette des produits polluants qui affectent négativement l'activité des agriculteurs ou des pêcheurs, par exemple.

Externalités positives

Un exemple d'externalité positive a été proposé par l'économiste britannique Meade (prix Nobel en 1977) : "supposons qu'un verger, planté de pommiers, jouxte le terrain d'un apiculteur. Les abeilles de ce dernier vont butiner les fleurs du verger voisin. Le miel qu'elles produisent est de bonne qualité et se vend cher. Les fleurs des pommiers constituent pour le propriétaire du verger, un output qu'il cède gratuitement à son voisin puisqu'il ne peut pas faire payer les abeilles (on dit que l'usage des fleurs est inappropriable). Pour l'apiculteur, les fleurs constituent un input gratuit : l'apiculteur bénéficie gratuitement du sous-produit de la culture des pommiers qu'est le pollen car il est dans l'impossibilité d'identifier les fleurs que les abeilles ont butinées et dans l'impossibilité de leur indiquer quelles fleurs butiner; il ne peut donc pas payer le propriétaire du verger ».

Il y a effet externe positif car une entreprise (dans le cas présent l'apiculteur) profite gratuitement de l'activité d'une autre (la culture des pommiers).

Grappes d'entreprises (grappes industrielles)

Il est possible de condenser les différentes définitions des « grappes d'entreprises » de la façon suivante : une grappe est constituée d'entreprises unies par une communauté d'intérêts (besoins et contraintes communs), des complémentarités ou des interdépendances et développant volontairement des relations de coopération dans un ou plusieurs domaines. IAURIF, *Clusters mondiaux* 141

Parmi les « organisations » avec lesquelles les entreprises développent des collaborations, on peut faire figurer les institutions de recherche et d'enseignement.

Gouvernance

Mode de management d'un pôle de compétitivité associant pilotage et animation.

Innovation

Processus par lequel, à partir d'une idée originale, un système développe un produit, un procédé, un service prenant en compte les différents aspects qui conditionnent sa mise en oeuvre, c'est-à-dire les moyens techniques, financiers, commerciaux et humains.

Milieus innovateurs

Un milieu est « un ensemble territorialisé, ouvert sur l'extérieur, c'est-à-dire sur l'environnement technologique et de marché, qui intègre et maîtrise des savoir-faire, des règles, des normes et valeurs et du capital relationnel... (et) attaché à un système de production localisé, c'est-à-dire à un collectif d'acteurs ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles ». Donc, une approche par les milieux insiste sur le fait que les entreprises sont enracinées dans leur environnement.

Offre territoriale

Ensemble des ressources localement disponibles « L'offre territoriale est constituée par un ensemble de caractéristiques socio-économiques d'un territoire ayant un impact plus ou moins direct sur l'accueil et le maintien des activités économiques. Il peut s'agir d'éléments très hétérogènes : caractéristiques physiques d'un territoire, infrastructures (au sens le plus large), caractéristiques démographiques, structure du tissu économique, compétence en matière grise et en recherche, politiques fiscales et d'incitations financières, qualité des interdépendances locales et intensité de l'animation locales » L'offre territoriale a donc un caractère plus ou moins donné ou construit, selon les cas.

Pôles

Un pôle de croissance repose sur l'existence d'une (ou plusieurs) unité(s) dominante(s) et motrice(s). Ces unités motrices sont soit une firme, soit une industrie, soit un groupe d'industries. Il y a croissance parce qu'il y a une unité motrice qui entraîne et donc permet le développement économique: la croissance de cette firme motrice se diffuse (dans des effets moteurs quantitatifs ou qualitatifs) vers les autres firmes - notamment vers les sous-traitants. Les relations entre firmes (motrices et les autres) ne sont pas concurrentielles.

Par ailleurs, ces unités motrices sont localisées ou territorialisées, "agglomérées" (regroupées) à d'autres entreprises sur un territoire. D'où la double dimension du pôle de croissance: « Comme théorie du développement, le pôle est un mécanisme inducteur de croissance ; comme théorie spatiale, le pôle explique la concentration spatiale de la croissance » (AYDALOT, 1985:130). On peut dire cela autrement : dans un pôle de croissance, le territoire est support de la croissance et le moteur se trouve essentiellement dans l'organisation productive.

ERNEST & YOUNG 2002, Etude sur la constitution d'une offre territoriale différenciée, Datar, 110p. IAURIF, *Clusters mondiaux* 142

Pôles d'excellence

Notion du domaine scientifique qui désigne une concentration de spécialistes de niveau mondial ayant acquis une « visibilité géographique », avec une synergie entre chercheurs et l'enseignement.

Pôles de compétence

Ils sont concentrés dans un cluster « industriel », appuyés sur des plates-formes technologiques associant des établissements d'enseignement, et reconnus comme attractifs grâce au savoir-faire agrégé.

Pôles de compétitivité et clusters (dans leur acception internationale)

Ils associent non seulement les entreprises entre elles, mais relie celles-ci à la formation, à l'enseignement supérieur et à la recherche dans une logique d'innovation.

Pôle de compétitivité (en France)

La volonté de développer des pôles de compétitivité a été décidée dans le cadre d'une réflexion amorcée par la DIACT sur l'état de l'industrie française et sur l'intérêt pour le gouvernement de lancer une politique industrielle.

Pour être labellisé, un pôle de compétitivité doit satisfaire au « condition suivante » : « Représenter une combinaison sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées, engagés dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour de projets communs au caractère innovant ». La visibilité internationale en constitue un autre élément clé.

Savoir tacite et explicite

On peut distinguer deux types de savoir ou de connaissance :

- Le savoir tacite est informel. Il n'existe pas sous une forme précise ou particulière mais est incorporé dans des interactions ou des pratiques. Le savoir tacite est donc fortement localisé. Le savoir tacite résulte de ces interactions ou de ces pratiques. Donc, il en est dépendant. Ce type de connaissance informelle est considéré comme utilisable et transférable par la participation à des interactions répétées. Il est donc difficile à transférer, à communiquer et à formaliser de manière explicite.

Ce savoir correspond plus à une manière d'appréhender les problèmes qu'à une véritable connaissance.

- Le savoir explicite est formel. Il prend la forme de connaissances écrites, explicitement formalisées. Par conséquent, il n'est pas incorporé dans les pratiques et interactions individuelles.

La transformation de savoir tacite en savoir explicite (lorsqu'elle est possible) ou la création de savoir explicite permet de dépasser les limites d'une connaissance purement locale.

Cependant, en se généralisant, il perd en adaptabilité.

Systeme

Un système peut être défini comme « une totalité, une unité ou une entité globale organisée d'interrelations entre des « éléments » (objets naturels ou artificiels, concrets ou abstraits), actions ou individus qui fonctionnent et évoluent dans un ou des environnement(s) par rapport à des projets, finalités, objectifs ou buts ».

Système territorial de production (ou système localisé ou local de production)

Un système territorial de production constitue un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large (entreprises industrielles et de services, centres de recherches et de formation, interfaces, etc.) qui entretiennent des rapports d'intensité plus ou moins forte (Gilly, 1987) et qui génèrent une dynamique productive d'ensemble (Gilly et Grossetti, 1993). Ces rapports ne se réduisent pas à ceux de sous-traitance traditionnelle puisque les relations non-marchandes occupent une place importante. L'intensité de ces dernières varie selon l'organisation et le fonctionnement du système de production. Leur caractère formel ou informel, marchand ou non marchand, de même que l'objet de ces liens (échanges matériels ou immatériels) déterminent leur ancrage territorial. En termes fonctionnels, le système de production s'articule autour de six éléments constitutifs : la technologie, les marchés, le capital productif, les savoir-faire, la culture technique et les représentations (Crevoisier et Maillat, 19889). Pour maintenir son autonomie, il articule trois niveaux d'organisation : une sphère industrielle, une sphère territoriale et une sphère institutionnelle (Grosjean, 2001).

Systèmes productifs locaux

Coopération réelle et durable entre des entreprises concurrentes, qui se traduit généralement par une intensité de liens formels et informels, matériels et immatériels, marchands et non marchands. Terme repris par la Datar en 1998 pour favoriser, dans une perspective de développement économique et de renforcement de la cohésion territoriale, la coopération d'acteurs proches géographiquement.

Un SPL se définit comme un « groupement d'entreprises et d'institutions géographiquement proches et qui collaborent dans un même secteur d'activité ». Plus précisément, on identifie un SPL à partir de cinq éléments :

- 1) l'existence d'une concentration de PME ;
- 2) l'appartenance des PME à un secteur, à un couple produit/marché ;
- 3) l'existence de relations interentreprises fortes ;
- 4) l'accès à un ensemble de services marchands et non-marchands afin que les entreprises acquièrent un avantage à être dans le système ;
- 5) l'idée d'une culture commune.