



Les *clusters* ou districts industriels du domaine culturel et médiatique : revue du savoir économique et questionnement

Solène Chesnel, doctorante en économie

Jérémy Molho, doctorant en aménagement

Hélène Morteau, doctorante en aménagement, urbanisme

Florian Raimbeau, doctorant en économie

Direction scientifique : Dominique Sagot-Duvaurox, professeur à l'université d'Angers



Rapport réalisé pour le Département des études, de la prospective et des statistiques (DEPS) du ministère de la Culture et de la Communication par le laboratoire Granem (Groupe de recherche angevin en économie et management), université d'Angers

Université d'Angers, quai François-Mitterrand, 49036 Angers

SOMMAIRE

Introduction	3
Chapitre premier – Les apports de l'économie à la compréhension du concept de <i>cluster</i> :	
pour un panorama d'ensemble.....	5
1. Historique des concepts : d'une pluralité de concepts à la prédominance du concept de <i>cluster</i>	5
1970-1998 : Des concepts en réponse aux contextes locaux	5
Le <i>cluster</i> , un concept non stabilisé mobilisé par de nombreuses disciplines académiques.....	8
2. Typologie des approches économiques des <i>clusters</i>	11
Le modèle de l'agglomération pure (<i>pure agglomeration model</i>) ou le <i>cluster</i> comme un seul espace d'agglomération	11
Le modèle de l'organisation industrielle territorialisée (<i>industrial complex model</i>) ou le <i>cluster</i> comme un espace de relations entre des organisations	13
Les relations interorganisationnelles dans un <i>cluster</i>	14
L'appropriation des travaux de Porter dans les politiques publiques	16
L'approche par les proximités	19
Le modèle des réseaux sociaux (<i>social-network model</i>) ou le <i>cluster</i> comme un espace de relations entre des individus.....	20
Les communautés de pratique.....	22
La superposition des relations locales et non locales.....	23
Chapitre II – Analyse de la littérature sur les <i>clusters</i> culturels : quelle filiation avec les courants économiques des <i>clusters</i> industriels ?	27
1. Émergence des études sur les <i>clusters</i> culturels.....	27
2. La mobilisation des approches économiques dans l'analyse des <i>clusters</i> culturels.....	28
L'agglomération pure dans le domaine culturel et créatif : quels facteurs de concentration des industries créatives ?.....	28
L'organisation industrielle territorialisée des <i>clusters</i> culturels et créatifs.....	31
Dynamique de structuration industrielle.....	31
Impulsion politique	33
Les réseaux sociaux dans les <i>clusters</i> culturels et créatifs.....	36
3. Vers un champ d'analyse multidisciplinaire	39
Une différence de méthode : l'analyse inductive des <i>clusters</i> culturels	39
Une différence de questionnement : de l'analyse des mutations sociétales à la déconstruction du concept de <i>cluster</i> culturel.....	41
Conflits et pouvoir dans les <i>clusters</i> culturels : l'identification des logiques de gouvernance.....	43
Le <i>cluster</i> culturel au service de stratégies urbaines	45
Conclusion.....	47
Bibliographie.....	49

Introduction

Contexte

De nombreuses villes ont aujourd'hui misé sur la culture et le regroupement d'activités culturelles et créatives pour asseoir une nouvelle orientation économique : le quartier des musées de Rotterdam, la Silicon Alley à New York, le quartier de Soho à Londres, le quartier des spectacles à Montréal... ces exemples reflètent une grande diversité aussi bien à travers leur échelle géographique, les secteurs d'activités concernés mais aussi les acteurs impliqués, la gouvernance, les objectifs ou encore les modes de financement. De ces différences, on voit pourtant se dessiner des caractéristiques communes. En effet, ces multiples traductions territoriales du couple culture/économie privilégient le rapprochement géographique des acteurs. Ce phénomène d'agglomération des activités est observé depuis longtemps par les économistes. Depuis Marshall et l'« atmosphère industrielle », les externalités nées de la concentration géographique sont au centre des politiques de *cluster* et concourent à la performance des territoires.

Les politiques de développement territorial fondées sur les industries culturelles et créatives (ICC) ont connu un rapide essor, notamment à partir de 1990 lorsque le gouvernement britannique crée de nouvelles catégories statistiques pour mesurer le poids économique de ces industries et leur rôle dans la croissance. Ce travail a engendré un réel intérêt de la part des acteurs locaux qui ont mis en place une variété de projets territoriaux où la forme de *cluster* est privilégiée.

Face à cette réalité de plus en plus visible au sein des villes, le Département des études, de la prospective et des statistiques (DEPS) du ministère de la Culture et de la Communication a commandé une étude sur l'état de la recherche sur ces *clusters* industriels du domaine culturel et médiatique.

Objectifs de l'étude

Il s'agit de comprendre comment les concepts économiques utilisés pour analyser les *clusters* des industries traditionnelles ont été mobilisés pour analyser les *clusters* des industries culturelles et créatives. Nous partons donc d'une réflexion sur les questionnements économiques que l'étude des *clusters* implique : quels sont les mécanismes de localisation des firmes ? Quelles stratégies, quelles coopérations se mettent en place dans une organisation industrielle localisée ? Quels rôles jouent les individus dans ces dynamiques ? Ces questions qui recoupent la typologie développée par Gordon et McCann (2000) nous serviront à organiser les travaux centrés sur les industries culturelles.

Équipe

Cette recherche a été réalisée par quatre doctorants rattachés à un laboratoire d'économie et de management, le Granem¹, et un laboratoire de géographie et d'aménagement, Eso², tous deux de

¹ Granem : Groupe de recherche angevin en économie et management, UMR MA n° 49.

² Eso : Espace et sociétés, UMR CNRS n° 6590.

l'université d'Angers. Ils ont travaillé sous la responsabilité scientifique de quatre enseignants-chercheurs rattachés à ces laboratoires. La coordination globale a été assurée par Dominique Sagot-Duvaouroux, professeur d'économie à l'université d'Angers.

Méthodologie

Nous avons organisé ce travail en trois étapes. Premièrement, nous avons conduit une analyse exploratoire sur la base d'un corpus d'articles mentionnant explicitement le concept de *cluster* culturel, en titre ou en mot clé. Face à l'ampleur de l'utilisation du terme *cluster*, nous avons choisi d'analyser la littérature sur les *clusters* culturels au regard des théories économiques mobilisées dans la littérature sur les *clusters* plus traditionnels. Ainsi, nous nous sommes saisis, dans un deuxième temps, de la typologie proposée par Gordon et McCann (2000) en l'adaptant à notre contexte d'étude. Pour rendre opérationnelle notre typologie, nous avons constitué, dans un troisième temps, un nouveau corpus d'articles portant sur les *clusters* culturels que nous avons analysés à la lumière de la grille d'analyse établie sur les *clusters* industriels.

Le rapport est segmenté en deux chapitres. Le chapitre premier débute par un historique du concept de *cluster* afin de clarifier les différentes notions que l'on peut retrouver dans la littérature ainsi que la diversité de courants économiques utilisant ce terme. Nous définissons ensuite la typologie des courants économiques mobilisés dans l'analyse des *clusters* industriels traditionnels. Le chapitre II est consacré à l'étude de la littérature sur les *clusters* culturels. Nous nous intéressons d'abord à la manière dont les courants économiques sont mobilisés pour analyser les *clusters* culturels puis nous présentons les recherches issues d'autres disciplines qui viennent compléter l'analyse économique des *clusters* culturels.

CHAPITRE PREMIER

Les apports de l'économie à la compréhension du concept de *cluster* : pour un panorama d'ensemble

La réflexion sur les enjeux du regroupement territorial d'acteurs appartenant à une même chaîne de valeur a donné lieu à plusieurs conceptualisations en économie régionale, principalement depuis les années 1970 (district, système productif local, milieu innovateur, *cluster*). Les années 2000 sont marquées par une diversification des secteurs d'activités analysés. La notion de *cluster* est adoptée par de nombreuses disciplines académiques ainsi que par les acteurs publics. La mise en synergie des entreprises locales et l'organisation en « réseau » sont généralement considérées comme bénéfiques notamment grâce à une circulation des connaissances facilitée.

Cette accumulation de concepts a entraîné une certaine confusion qu'il est nécessaire de clarifier au préalable de toute nouvelle recherche. Pour ce faire, nous procédons à un retour historique sur les concepts existants en économie régionale afin de repérer la façon dont la littérature a étudié les regroupements d'activités appartenant à une même chaîne de valeur territorialisée.

Alors que les concepts proposés de 1970 à 1998 tirent leur origine des contextes historique et politique, celui de *cluster*, apparu en 1998, a été réapproprié par de nombreuses disciplines académiques contribuant au flou de sa définition.

1. Historique des concepts : d'une pluralité de concepts à la prédominance du concept de *cluster* 1970-1998 : Des concepts en réponse aux contextes locaux

La question de la performance des territoires s'institutionnalise en économie régionale au cours des années 1970 lorsque émerge la notion de **district industriel**. S'inspirant des travaux sur le district marshallien développé à la fin du XIX^e siècle et notamment des notions d'« économie externe » et d'« atmosphère industrielle », ce concept analytique vise à expliquer le développement alternatif de la « Troisième Italie » (Nord-Est et Centre de l'Italie) (Beccatini, 2000) face au Nord-Ouest industrialisé et au Sud principalement agricole, tous deux touchés par la crise. La résistance à la crise de la Troisième Italie pousse les chercheurs à s'intéresser au modèle productif de ce territoire (Beccatini, 1979, 1991 ; Trigilia, 1986 ; Garofoli, 1992). À la fin des années 1970, les femmes au foyer, les enfants et les personnes âgées confectionnent à la maison des pièces de tissu au sein de petites firmes. Le revenu supplémentaire de cette activité est réinvesti dans l'amélioration des conditions de vie des habitants. Le travail du textile devient un système industriel marqué par des phénomènes d'émulation et d'entraide où les liens familiaux sont forts (Beccatini, 2000 ; Courlet, 1995).

*Les **économies externes** sont pour Marshall des avantages liés au développement de l'industrie dans des districts caractérisés par une concentration d'entreprises, une division locale du marché du travail et des relations marchandes et non marchandes. S'ensuivent des **rendements croissants** et une dynamique économique territoriale appelée « **atmosphère industrielle** » reposant sur un savoir-faire commun et des valeurs partagées.*

En 1979, Beccatini introduit le concept de « district industriel » pour caractériser cette forme d'organisation industrielle fondée sur des réseaux d'entreprises spécialisées dans une même branche d'activité. L'efficacité de ces districts est liée à la présence de relations sociales fortes et de confiance entre les acteurs, tissées à travers les générations. Le résultat de cette ambiance et des externalités positives liées à une proximité géographique forte est un transfert de savoirs, des facilités à la coopération et une dynamique collective d'innovation. Le district industriel est ainsi défini comme « une entité socioterritoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné » (Beccatini, 1992, p. 36). Ce mode de coordination met l'accent sur l'importance des déterminants sociaux, culturels et historiques dans l'ancrage territorial des activités (Klein, 2000).

Le concept de district industriel est apparu pour expliquer la réussite d'un territoire italien marqué par la présence d'un **réseau dense de petites et moyennes entreprises** spécialisées dans une activité de la chaîne de production où les **liens familiaux et la confiance** font office de ciment.

Même s'il existe des formes de districts caractérisées par la présence de relations sociales et familiales en France, le contexte général dans les années 1980 est très différent. Depuis les Trente Glorieuses jusqu'aux années 1980, le développement territorial de la France s'est construit sur une dynamique territoriale organisée essentiellement autour de grandes entreprises fordistes. L'entrée en crise de ce modèle a entraîné une disparition progressive de pans entiers de l'industrie. Les questions de reconversion des territoires et d'instauration de nouvelles dynamiques se sont alors posées sur un fond de décentralisation et de manque d'entreprises de taille moyenne. L'école de Grenoble et en particulier Courlet et Pecqueur ont travaillé sur ces problématiques en proposant le concept de **système productif local** (SPL).

L'apport du SPL dans l'étude de configuration territoriale est triple :

- prise en compte de trajectoires territoriales différenciées qu'elles soient fondées sur un maillage de petites entreprises ou sur la présence d'un grand groupe fabriquant un même produit ou gravitant « autour d'un produit typique » (Garofoli, 1992) ;
- mise en évidence de la temporalité et de l'évolution de l'organisation productive ;
- existence d'un système de régulation fondé sur les règles du marché mais aussi sur des règles, codes, normes hors marché.

Ainsi, le SPL peut s'appliquer « à toute 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 » (Courlet, 2002, p. 31).

Le **système productif local** est un concept développé par des chercheurs français mettant en évidence une agglomération d'entreprises proches géographiquement entretenant des relations de **coopération/concurrence/émulation** et transformant les espaces géographiques en zones de spécialisation productive. Le SPL étudie les **dynamiques d'évolution** et les **temporalités** de ces formes d'organisation.

Parallèlement au SPL, sous l'impulsion de Philippe Aydalot (Aydalot, 1986), plusieurs auteurs (Maillat, Perrin, 1992 ; Crevoisier, Camagni, 2000) s'interrogent également sur des dynamiques territoriales avec une approche centrée sur les relations entre innovation et territoire. Un groupe de recherche européen est ainsi formé en 1984 : le Gremi (Groupe de recherche européen sur les **milieux innovateurs**). Ce groupement vise à développer « une analyse territorialisée de l'innovation en mettant en évidence le rôle de l'environnement et plus spécifiquement celui des milieux dans le processus d'innovation » (Maillat, Quévit, Senn, 1993). Ces chercheurs constatent que des dynamiques locales ne sont pas impulsées par la grande firme mais par l'action des « milieux ». L'analyse va donc porter sur le rôle de ces milieux dans l'innovation, c'est-à-dire sur leur capacité à s'organiser, à générer des projets communs. Le **milieu** a un caractère multidimensionnel et se définit par un « ensemble de relations intervenant dans une zone géographique qui regroupe dans un tout cohérent un système de production, une culture technique et des acteurs » (Maillat, Quévit et Senn, 1993). Le milieu comme ensemble organisé et territorialisé facilite la constitution de réseaux d'innovation par les interactions et l'articulation de trois dimensions : la **dimension cognitive** (logique de création, d'apprentissage, d'acquisition de savoir-faire), la **dimension organisationnelle** (logique de coopération partenariale entre acteurs et constitution de réseaux) et la **dimension territoriale** (capacité à créer un avantage comparatif et des connexions avec des réseaux externes) (Quévit, 1994 ; Hsaini, 2000).

Les recherches mettent l'accent sur la compréhension des dynamiques d'innovation, c'est-à-dire des conditions d'émergence et de développement de l'apprentissage innovant et du changement technique. Le **milieu innovateur** est alors compris comme « Un ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources » (Maillat, Quévit et Senn, 1993).

Le **milieu innovateur** est un concept qui s'intéresse à la **dimension territoriale de l'innovation**. L'innovation serait le résultat d'une articulation avec le milieu local compris à la fois comme une forme d'organisation permettant de réduire les coûts de transaction mais aussi comme un **déterminant cognitif**, vecteur d'apprentissage, de compétences et de savoir-faire (Crevoisier, 2001).

Les déterminants cognitifs de la compétitivité d'un territoire seront au centre du concept de *learning region* qui apparaît dans les années 1990 dans les pays anglo-saxons. À l'origine du concept se trouvent les travaux de l'école scandinave (Lundvall et Johnson, 1994) qui mettent en avant l'importance

du savoir et de l'apprentissage dans les processus de développement. Ces travaux font suite aux écrits sur la **croissance endogène** (Romer, 1986) qui expliquent la croissance économique à partir de fondements microéconomiques comme le transfert de compétences, la diffusion de l'innovation, les dynamiques d'apprentissage.

Les milieux innovateurs avaient précédemment dégagé ces pistes de réflexion. Pour certains auteurs, la *learning region* est ainsi complémentaire à l'approche par les milieux innovateurs (Capello, 1999 ; Maillat et Kebir, 1999). Inversement, pour Lawson (1999), la *learning region* constitue une avancée dans le sens où les compétences ne sont pas « dans l'air » comme dans le district mais le résultat des interactions et de l'apprentissage entre les firmes.

La *learning region* met la question de l'**apprentissage** au centre de la compréhension du développement des régions. La région comme entité apprenante est vecteur de développement endogène (Munier et Rondé, 2001) par sa capacité à favoriser le développement et la diffusion de plusieurs sortes d'apprentissages (Maillat, 1999) : interactif, institutionnel, organisationnel et par l'action. Les recherches partent ainsi du repérage d'une *learning region* et de l'analyse des dynamiques d'apprentissage individuelles et collectives entre des firmes agglomérées permettant de diffuser un savoir, des compétences et ainsi contribuer à former un système efficace.

La *learning region* est un concept anglo-saxon qui met l'accent sur les **différentes modalités d'apprentissage** et de diffusion technologique entre les individus ou entre les firmes permettant un développement endogène de la région.

Le cluster, un concept non stabilisé mobilisé par de nombreuses disciplines académiques

La notion de **cluster** a émergé dans les années 1990 aux États-Unis dans une économie numérique en plein essor. La question des apprentissages et de la construction des compétences en vue de la spécification des ressources subsiste depuis les apports de la *learning region*. Cependant, face aux industries fonctionnant en réseau, la question centrale se déplace vers la compréhension des processus d'apprentissage entre des entreprises et entre des individus.

Les premières analyses sont tout d'abord effectuées sur des *success stories* comme la Silicon Valley et sur des activités de haute technologie (Saxenian, 1994 ; Swann et Prevezer, 1996 ; Depret et Hamdouch, 2000). Porter (1998) s'intéresse aux réussites pour comprendre les déterminants clés dans une recherche d'idéal-type. La définition du *cluster* de Porter met l'accent sur les relations formelles et contractuelles entre les différents acteurs appartenant au *cluster* ainsi que sur le rôle des réseaux informels dans la réussite collective. Le *cluster* est alors défini comme « une concentration géographique d'entreprises interconnectées, de fournisseurs spécialisés, de prestataires de services, d'entreprises connexes, et d'institutions associées (par exemple les universités, les agences de normalisation et les structures de

commercialisation) sur des domaines particuliers sur lesquels ils sont en concurrence mais également coopèrent » (Porter, 1998, p. 197).

Le modèle de Porter est fondé sur la recherche d'avantages concurrentiels qui s'obtiennent grâce aux interactions entre quatre facteurs complémentaires : les ressources, l'environnement politique, législatif et économique, un marché local de qualité, un tissu local riche de fournisseurs et d'industries connexes. Ce modèle est à considérer comme un système en évolution et plus efficace lorsque les acteurs sont regroupés géographiquement. Les interactions entre ces quatre déterminants permettent de créer et de maintenir un avantage concurrentiel.

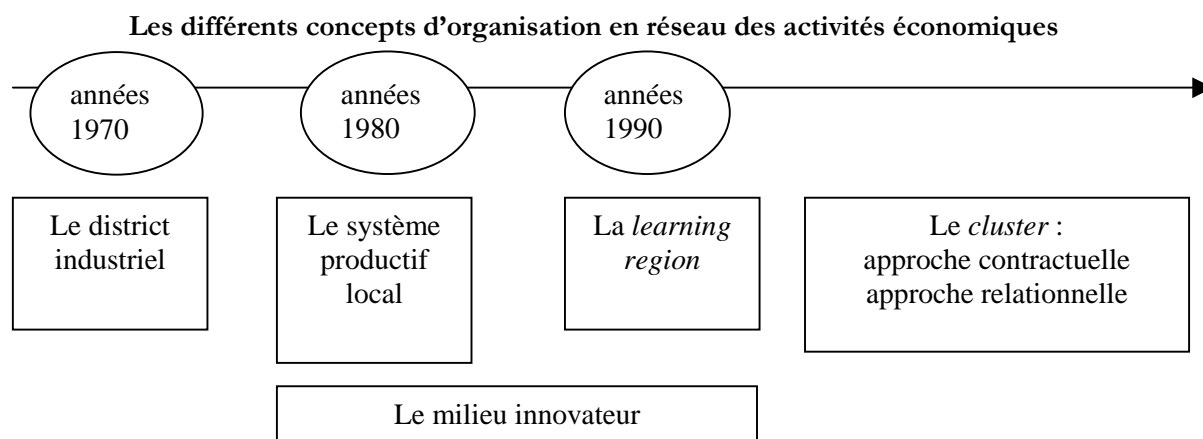
Le concept de *cluster* a été adopté par de nombreuses disciplines académiques ainsi que par les acteurs publics qui se sont saisis de ce concept et l'ont décliné sous différentes formes et quel que soit le domaine d'activité. On en est venu à considérer que la mise en synergie des entreprises locales – l'organisation en « réseau » – est toujours bénéfique grâce à une circulation des connaissances facilitée.

Des approches plus centrées sur la dimension relationnelle voient le jour. Les socioéconomistes (Rallet et Torre, 2004 ; Vicente, 2005 ; Veltz, 2005) s'emparent de la notion de *cluster* entraînant deux approches différenciées du *cluster* : une approche contractuelle et une approche relationnelle.

Dans les années 2000, le *cluster* devient un concept à la mode et on assiste à une assimilation de la définition à tous les précédents concepts existants (district, SPL, milieu innovateur ou *learning region*). **Sont alors assimilés à des *clusters* tous les concepts d'économie régionale.** Cette assimilation accentue le flou de la définition du *cluster* avec des analyses portant sur les aspects contractuels et/ou informels appartenant à une diversité de disciplines académiques : économie, géographie, sociologie.

Le ***cluster***, proposé en 1998 par Michael Porter, est le concept le plus répandu notamment grâce à la liberté d'appréciation qu'il permet. Néanmoins, il repose sur quatre fondements théoriques majeurs (Torre, 2006) qui lui assurent le succès auprès des chercheurs :

- le cluster est lié aux notions d'**économie de la connaissance** qui traite de la diffusion des connaissances au niveau local ;
- il permet d'aborder les **externalités de réseaux** ;
- il fait référence à la notion d'**intégration verticale** ;
- il n'est pas fermé mais au contraire **ouvert aux relations extérieures**.



À travers ces différents concepts, nous pouvons voir que la question de la performance des territoires est traitée différemment selon les contextes politiques et les courants de pensée des chercheurs : performance et externalités, performance et apprentissage collectif, performance et régulation locale. Néanmoins, ces travaux sur les formes de coordination des activités économiques ont pour point commun la tendance à **postuler le territoire** et la recherche de **territoire type** dans les analyses. Ils tendent à postuler, à différents degrés, l'existence d'une base territoriale dans le but de saisir les déterminants des dynamiques économiques, industrielles en présence. Cela aboutit à l'existence de plusieurs catégories types de territoires industriels ou innovants. Cette démarche analytique limite la prise en compte des discontinuités sociospatiales et des mécanismes de construction des dynamiques économiques. Ce n'est qu'avec l'économie de la proximité que la méthodologie évolue pour partir d'une entrée non pas territoriale, mais par les coordinations « situées » (RERU, 1993 ; Gilly et Torre, 2000). Le territoire n'est alors pas postulé, il est construit et le résultat de multiples et diverses relations entre des acteurs situés qui partagent des proximités géographiques et organisées. Ce sont ces relations qui forment les territoires.

Depuis 1998, aucun autre concept n'a été introduit. Le *cluster* est repris à la fois dans des politiques de développement local et dans de multiples recherches académiques faisant du *cluster* un concept non véritablement stabilisé.

Le *cluster* est ainsi abusivement assimilé à un seul espace d'agglomération en **économie spatiale**, à un espace de relations industrielles entre des entités collectives en **économie régionale et industrielle** et à un espace de relations sociales et d'encastrement social en **socioéconomie**. Le *cluster* peut ainsi être abordé selon trois angles différents. Ces trois entrées rejoignent la typologie proposée par Gordon et McCann (2000). Nous définissons dans le chapitre suivant ces trois acceptions du *cluster*.

2. Typologie des approches économiques des *clusters*

Gordon et McCann (2000) distinguent trois cadres théoriques d'analyse des *clusters*. Nous reprenons cette typologie, qui nous semble pertinente et opérationnelle pour les *clusters* culturels, en la complétant et en l'amendant sur certains aspects.

Le premier cadre, qu'ils nomment modèle d'agglomération pure (*pure agglomeration model*) s'intéresse à la mécanique d'agglomération des firmes sur un territoire en mettant en avant des forces centrifuges et centripètes qui s'opposent : quelles forces poussent les activités économiques à se concentrer dans l'espace ? La firme est ici une entité abstraite attirée par les caractéristiques d'un territoire donné. Ce cadre rejoint la vision du *cluster* comme un seul espace d'agglomération.

Le deuxième cadre, qu'ils appellent modèle d'organisation industrielle territorialisée (*industrial complex model*) analyse les relations entre les firmes au sein d'un *cluster* : dans quelle mesure les relations interorganisationnelles favorisent-elles l'efficacité du *cluster* et des organisations qui le composent ? Cette entrée est similaire à l'analyse du *cluster* en économie industrielle. Nous y ajoutons le rôle que peuvent avoir les pouvoirs publics dans la dynamique de cette organisation : quel rôle les pouvoirs publics jouent-ils dans le regroupement des activités économiques ?

Enfin, le troisième cadre, appelé modèle des réseaux sociaux (*social-network model*) met l'accent sur les relations interindividuelles au sein du *cluster* et sur les phénomènes d'encastrement social : quels rôles jouent les réseaux individuels dans la dynamique collective ? Comment se structurent les réseaux entre les individus ? Le courant de la socioéconomie étudie également ces relations interindividuelles.

Cette typologie présente l'intérêt d'opposer différentes conceptions d'un territoire. La première catégorie s'appuie sur un territoire « ressource » (ressources naturelles, historiques) plutôt statique et met en avant des mécaniques d'agglomération résultant de forces centripètes et centrifuges. La seconde catégorie repose sur un territoire « ressource », mais construit et modelé par les stratégies et les coordinations des acteurs (organisations) et sur lequel les pouvoirs publics peuvent agir pour améliorer la compétitivité du territoire. Enfin, la troisième catégorie s'appuie sur un territoire construit socialement au sein duquel les relations interindividuelles jouent un rôle déterminant.

Il est essentiel de souligner le caractère complémentaire et cumulatif de ces trois entrées typologiques si l'on souhaite avoir une vision globale et complète de l'organisation des *clusters*.

Le modèle de l'agglomération pure (pure agglomeration model) ou le cluster comme un seul espace d'agglomération

La première approche, le modèle d'agglomération pure, s'intéresse au mécanisme d'agglomération des firmes sur un territoire. Toute configuration spatiale d'activités économiques peut être vue comme le résultat d'un processus « mécanique » impliquant deux types de forces opposées : les forces d'agglomération (ou forces centripètes) et les forces de dispersion (ou forces centrifuges) (Fujita et Thisse,

1997). Ces forces opposées s'affrontent dans le temps et l'espace et le résultat de cet affrontement détermine la localisation géographique des firmes.

La firme est ici une entité abstraite attirée par les caractéristiques d'un territoire donné et la question principale de recherche est la suivante : qu'est-ce qui pousse les firmes à s'agglomérer ? Qui (agents économiques) se localise où (zones géographiques) ? (Fujita et Thisse, 1997). Quelles forces poussent les activités économiques à se concentrer dans l'espace ?

Les forces centripètes sont liées à la notion de rendements croissants et des externalités dont les entreprises peuvent bénéficier en se regroupant localement. Ces avantages influencent le comportement des agents économiques et expliquent les forces d'agglomération.

Le modèle de l'agglomération pure a été introduit par le travail fondateur de Marshall (1890) et adopté par les modèles du courant de la nouvelle économie géographique (Krugman, 1991 ; Fujita *et al.*, 1999). Marshall a proposé trois facteurs déterminant le regroupement des firmes sur un même territoire (Krugman, 1991a) :

- Le **développement d'un bassin de main-d'œuvre spécialisée** : du côté des firmes, cela se traduit par la probabilité de trouver des employés potentiels possédant une connaissance pertinente du secteur (accentuée par l'éducation et/ou de précédentes expériences professionnelles) et immédiatement opérationnels. Du côté des travailleurs, l'agglomération augmente la probabilité de rencontre entre les besoins exprimés par les firmes et les compétences possédées par les travailleurs.
- **L'existence d'économies de spécialisation** : elles correspondent à la spécialisation d'une agglomération, c'est-à-dire la concentration de firmes spécialisées dans différents segments d'une même activité économique. Elles permettent donc de bénéficier d'externalités dues à la présence de firmes spécialisées dans la même activité économique (fournisseurs, clients).
- **L'existence d'externalités d'information et de connaissances** : les firmes s'agglomèrent car la proximité géographique permet de bénéficier d'une diffusion rapide des informations et des connaissances, sous l'influence de la migration des salariés, des contacts informels entre employés de différentes firmes, ou de la restructuration de firmes locales (Gordon et McCann, 2000).

Krugman (1991b) souligne également que « l'histoire compte », ce qui implique que le processus de « clustérisation » industrielle peut émerger dans des endroits inattendus en raison de décisions et d'actions individuelles prises par des agents économiques clés, et/ou en raison de facteurs aléatoires. L'histoire, les « accidents historiques » et les facteurs aléatoires créent des phénomènes de dépendance au sentier qui influencent les décisions de localisation des firmes et favorisent leur agglomération.

Les conditions (dotations) initiales favorables d'un territoire constituent une autre force de polarisation des activités économiques. En effet, les ressources naturelles dont dispose un territoire peuvent être une force d'attraction pour les firmes, ce qui permet d'expliquer leur agglomération. Ces ressources naturelles peuvent donc être à l'origine d'un processus de clustérisation.

Enfin, une dernière force centripète est l'**effet de taille de marché**. Les sites qui ont un accès facile à un vaste marché bénéficient d'économies d'échelles plus importantes renforçant le processus d'agglomération des firmes.

Inversement, il existe des forces **centrifuges qui poussent les firmes non pas à se concentrer mais à s'éloigner les unes des autres, à se disperser dans l'espace**.

Pour l'essentiel, elles sont liées aux **coûts élevés de transport** auxquels font face les firmes pour approvisionner leurs marchés. Ainsi, la dispersion sur le territoire permet de minimiser les coûts de transport en se rapprochant des marchés afin de satisfaire la demande.

Parmi les forces **centrifuges on retrouve aussi les effets de congestion**. Ils apparaissent quand les marchés deviennent trop concurrentiels et que les firmes choisissent de s'éloigner. En effet, étant donné le haut degré de compétition situé au centre, les firmes peuvent choisir de se localiser en périphérie, dans le but d'éviter une concurrence acharnée et de reconstituer leurs parts de marché.

Enfin, la densité industrielle conduit à une augmentation des coûts de production due à la hausse des prix du foncier et de l'immobilier et à la hausse des salaires concourant à la dispersion des firmes sur le territoire.

Cette première entrée typologique est formalisée par les modèles développés par le courant de la Nouvelle Économie géographique. Le modèle séminal de ce champ de recherche est le modèle « centre-périphérie » initialement proposé par Krugman (1991a, 1991b). Les industries y choisissent leur localisation en arbitrants entre les rendements croissants (favorisant la concentration) et les coûts de transport (favorisant la dispersion). Krugman montre que les activités économiques se regroupent dans l'espace lorsque les coûts de transport sont suffisamment bas. Ces coûts sont donc la variable stratégique du modèle.

Dans cette première partie de la typologie, **on interroge la proximité spatiale comme seule source d'agglomération**. Cependant, elle n'est pas une condition suffisante pour expliquer l'émergence d'un *cluster*. De plus, ce modèle ne prend pas en compte les relations interfirmes ni les stratégies d'acteurs. Cette entrée typologique par l'agglomération pure ne suppose donc aucune forme de coopération entre les acteurs au-delà de ce qui est dans leurs intérêts individuels dans un environnement atomisé et concurrentiel (Gordon et McCann, 2000).

Le modèle de l'organisation industrielle territorialisée (industrial complex model) ou le cluster comme un espace de relations entre des organisations

Alors que le modèle de l'agglomération pure considère le *cluster* comme un espace d'agglomération économique où seule la proximité géographique serait nécessaire pour générer une dynamique industrielle, nous nous intéressons ici aux approches intégrant les relations interorganisationnelles dans leur analyse. **Le cluster est abordé comme une « organisation industrielle territorialisée »** et les questionnements portent davantage sur l'organisation du *cluster* : dans quelle mesure les relations interorganisationnelles

favorisent-elles l'efficacité du *cluster* et des organisations qui le composent ? Quel rôle les pouvoirs publics jouent-ils dans le regroupement des activités économiques ? Le territoire n'est pas ici considéré comme le simple réceptacle des activités économiques. Il devient une ressource spécifique modelée et construite par les actions des pouvoirs publics et des acteurs socioéconomiques qui sont hétérogènes. **Le territoire est donc façonné par les coordinations entre les agents.** L'approche par les proximités nous permet de mieux saisir comment ces relations entre les collectifs permettent la création de ressources spécifiques contribuant à la compétitivité du territoire.

Les relations interorganisationnelles dans un cluster

Le *cluster* est une forme d'organisation de l'activité économique montrant des intérêts particuliers pour les firmes. Pour améliorer leurs performances et être compétitives, certaines firmes choisissent la stratégie de coopérer afin d'amplifier les externalités d'agglomération, de bénéficier d'effets d'émulation ainsi que des ressources que le territoire lui propose. Ces avantages sont renforcés par des politiques territoriales qui cherchent à attirer les entreprises en communiquant sur leurs atouts. Ainsi, le territoire devient un processus construit collectivement qui peut s'analyser au regard des diverses formes de proximités entre les agents.

Le territoire s'organise collectivement sous l'effet des coordinations entre les différentes organisations qui le composent (entreprises, universités, collectivités, associations). L'agglomération spatiale des entités entraîne une « atmosphère industrielle » (Marshall, 1890), propice à la création de confiance entre les acteurs, elle-même constitutive des coopérations entre les entités. Les relations particulières, la mutualisation des savoir-faire, la confiance réciproque ont une influence positive sur les innovations et sur l'ensemble de l'organisation industrielle (Leducq et Lusso, 2011). La confiance et l'entraide comme base de coordination économique seront reprises par Beccatini (1970) pour expliquer la réussite productive des districts italiens. Le mélange d'émulation (par la concurrence) et d'entraide entre les firmes constituent des éléments clés dans le succès et l'efficacité économique de ces districts industriels. Les auteurs du Gremi (Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs) mettent l'accent sur le rôle des institutions (universités et agences publiques) dans le processus d'innovation au sein des milieux innovateurs. Enfin, les relations interorganisationnelles ont été étudiées par Porter (1990, 1998). Nous retenons son analyse sur le lien entre *cluster* et compétitivité pour montrer l'importance des relations interorganisationnelles dans la réussite de l'organisation.

Porter (1990, 1998) souligne que les *clusters* sont une des sources principales de compétitivité, notamment grâce à la présence de nombreux réseaux entre les firmes. Il développe l'hypothèse que la colocalisation favorise à la fois les comportements de concurrence et de coopération. Les firmes peuvent coopérer pendant des phases amont de projets (R&D) et, dans le même temps, être en concurrence sur des phases aval (commercialisation). Ainsi, cette combinaison de relations à la fois concurrentielles et coopératives entre les firmes colocalisées permet l'apparition d'effets d'émulation qui stimulent le

processus d'innovation des firmes en situation de coopétition (coopération + concurrence) et donc une plus grande compétitivité des firmes localisées dans un *cluster*. Les facteurs de production essentiels, comme la main-d'œuvre qualifiée et les connaissances scientifiques, sont déterminants quant à la capacité d'innovation du *cluster*.

Porter propose un modèle reposant sur la notion d'avantages concurrentiels comprenant quatre déterminants : les facteurs de production (*factor conditions*), la demande (*demand conditions*), les industries amont et apparentées (*related and supporting industries*) et la stratégie, la structure et la rivalité des firmes (*context for firm strategy and rivalry*). Les deux derniers déterminants correspondent aux formes de coopération et de concurrence entre les firmes.

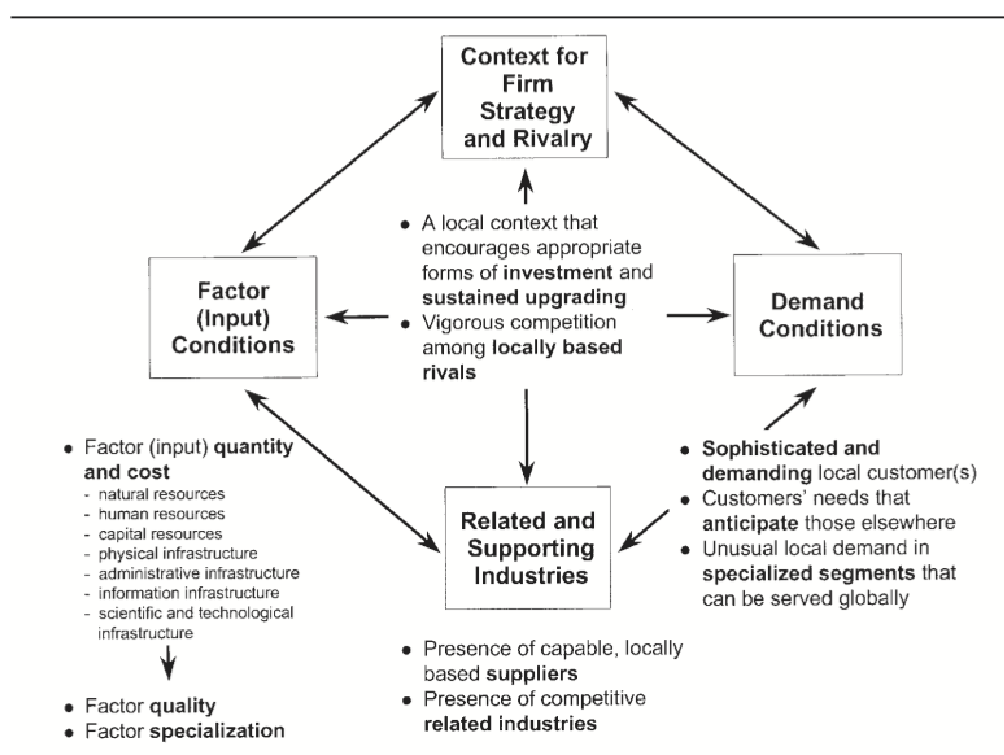


Figure 1 : Les sources de l'avantage concurrentiel de localisation.

Source : Porter (1990) in Porter (2000).

Selon Porter (2000), un *cluster* est la manifestation du fonctionnement de ce diamant. La concurrence locale permet des améliorations dans l'ensemble des autres facteurs, tandis que la proximité géographique renforce l'interaction entre les quatre facteurs séparés. La proximité, découlant de la colocalisation des firmes, des clients, des fournisseurs et des autres institutions, amplifie et stimule la pression à innover et à s'améliorer (Porter, 2000). Chez Porter, la proximité géographique joue un rôle important mais à la différence de ce que nous avons vu dans le modèle d'agglomération pure, cette proximité est intimement liée aux interactions entre des acteurs colocalisés.

Depuis les travaux de Porter (1990 et 1998), les *clusters* donnent lieu à un intérêt grandissant tant de la part des universitaires que des décideurs politiques. Ces derniers se sont saisis de ce concept pour impulser des dynamiques de *clusters* sur leur territoire.

L'appropriation des travaux de Porter dans les politiques publiques

Les travaux de Porter ont attiré l'attention des pouvoirs publics sur le rôle des *clusters* dans le développement territorial. Une étude publiée par l'Union européenne en 2002 sur la base d'une comparaison de vingt et un *clusters* européens (*European Commission*, 2002) met ainsi l'accent sur l'importance de développer des réseaux afin de promouvoir la compétitivité de ces *clusters*. Il en découle des recommandations pour les politiques publiques, notamment la mise en place de plates-formes pour permettre à ces réseaux de se créer et de s'alimenter.

À l'échelle des États, la Grande-Bretagne a été particulièrement proactive dans l'application des théories de Porter dans ses stratégies de développement économique et d'aménagement. Ainsi, le rapport de la DTI (*Department of Trade and Industry*, 2003) a élaboré des **indicateurs pour analyser et évaluer les dynamiques des *clusters* industriels** anglais : ils rendent compte du stade de développement de ces *clusters*, de l'intensité de leur réseau, de leur dynamique d'emploi ainsi que de leur rayonnement.

Le rapport de la DTER (*Department of Transport Environment and the Regions*, 2000) s'appuie sur l'analyse de six *clusters* anglais et analyse la **manière dont les politiques d'aménagement peuvent influencer sur la croissance des *clusters*** en étudiant en particulier la réglementation du sol, la mise en place de services ou de logements. Ils pointent un manque de prise en compte des problématiques des entreprises par ces politiques d'aménagement et promeuvent une stratégie globale en faveur de la croissance de ces *clusters*.

En France, l'appropriation de la théorie des *clusters* dans les politiques publiques se manifeste notamment à travers la politique des pôles de compétitivité. Celle-ci consiste à labelliser le rassemblement sur un territoire d'acteurs divers autour d'une thématique donnée : des entreprises de tailles diverses, des laboratoires, des institutions universitaires afin de générer de l'innovation et de créer des emplois et de la croissance. L'encouragement des partenariats et des collaborations est au centre de cette stratégie.

En réponse aux nombreuses politiques publiques, des chercheurs questionnent ces stratégies. Dans le cas britannique, McDonald et *al.* (2007) reprennent les données fournies par l'étude de la DTI (2003) et effectuent des analyses économétriques afin de déterminer l'influence effective des réseaux de *clusters* dans leur performance mesurée par l'emploi et le rayonnement international. **Leurs résultats relativisent le rôle des réseaux par rapport à l'importance du secteur d'activité pour prédire la performance d'un *cluster*.** D'autres variables telles que le stade de développement et le secteur industriel sont par ailleurs testées pour expliquer la performance de ces *clusters*. Ils montrent que le stade de développement est corrélé à la croissance de l'emploi, et que le secteur industriel est corrélé à la croissance

de l'emploi et au rayonnement international. Ces résultats relativisent l'approche de Porter qui met davantage l'accent sur les réseaux.

Dans le cas français, Duranton *et al.* (2008) évaluent le dispositif des systèmes productifs locaux (SPL). Les données de l'enquête annuelle des entreprises de l'Insee de 1996 à 2004 sont utilisées pour comparer les performances de 417 entreprises appartenant à 39 SPL avec un groupe de 28 255 entreprises n'ayant pas bénéficié du dispositif. Ils comparent les résultats de ces entreprises avant et après la labellisation SPL, en contrôlant les variables de la quantité de capital et de main-d'œuvre utilisés par ces entreprises, afin de mesurer la variation de productivité de ces facteurs. **Ils montrent ainsi que le passage au SPL n'entraîne pas d'effet statistiquement significatif sur la productivité des entreprises.** Par ailleurs, Duranton *et al.* (2008) n'observent ni augmentation du nombre d'entreprises du secteur dans le département des entreprises concernées, ni augmentation de travailleurs et en déduisent que le SPL n'a pas rendu le territoire plus attractif. Ces résultats sont indépendants de l'importance de la subvention.

Par ailleurs, des auteurs se sont intéressés à l'efficacité des dispositifs mis en place dans le cadre des politiques de pôles de compétitivité. **Mayneris (2011) analyse le processus de sélection des entreprises à travers les appels à projets dans le but d'identifier des profils d'entreprises pouvant favoriser le succès du *cluster*.** Selon lui, les procédures de sélection sont autant liées à des critères mis en place qu'à des processus d'autosélection des entreprises. Il recommande de contrôler que les procédures atteignent bien les entreprises ciblées, dans la mesure où les résultats initiaux des entreprises déterminent l'évolution et les résultats du *cluster*. Martin *et al.* (2010) ont développé une **méthodologie afin d'évaluer ces processus de sélection.** Ils utilisent un modèle économétrique pour déterminer les facteurs qui font varier la probabilité qu'une entreprise a de bénéficier de la politique de *cluster* dans le cas des SPL. Plusieurs variables sont ainsi évaluées : les ventes, la productivité, le taux de croissance de la productivité, les subventions dont elle bénéficie, le nombre d'entreprises du même secteur dans le département, ainsi que les effets fixes du secteur et du département. **Ils montrent ainsi que les facteurs vente et l'obtention préalable de subventions sont significativement déterminants dans la labellisation SPL.**

Ces analyses se heurtent néanmoins à des difficultés d'ordre quantitatif : il subsiste un manque de données pour retracer finement les processus mesurant la compétitivité d'un *cluster*. C'est notamment le cas des données recueillies par la DTI. L'organisme fournit des tableaux de facteurs et de produits entre firmes, mais ne permet pas de les mettre en perspective par rapport à leur proximité géographique. Par ailleurs, la DTI ne fournit pas non plus de données sur les échanges d'informations entre les organisations, ni les trajectoires d'évolution de ces *clusters*.

Enfin, **la forte diversité des réalités de ces *clusters*, liée au flou de ce concept, rend difficile une comparaison.** Weill (2009) pointe de nombreux biais et limites dans les indicateurs de performance

des pôles de compétitivité : les modes de collectes de données ne permettent pas de cadrer les spécificités de chaque *cluster*. Il souligne par exemple les nombreux critères pour caractériser un pôle au regard du faible nombre de pôles (71), ce qui limite la pertinence d'études économétriques.

L'appropriation de la théorie de Porter par les politiques publiques a également attisé des controverses quant aux contenus de la théorie jusqu'à la remise en cause de l'intégralité du concept « porterien » (Martin et Sunley, 2003).

Tout d'abord, on peut pointer certaines critiques sur le fond de la théorie. Des auteurs s'attaquent à certaines hypothèses avancées par Porter (1998) comme la relative importance des secteurs industriels. **Des travaux ont en effet montré que certains secteurs moteurs sont la cause de la croissance des *clusters*** (Backlund et Sandberg, 2002). De plus, là où Porter pointe l'importance de réseaux locaux, d'autres auteurs considèrent que la clé de la compétitivité des *clusters* se situe dans l'établissement de **réseaux internationaux permettant des transferts de connaissances** (Simmie et Sennett, 1999).

Certaines critiques vont jusqu'à la remise en cause de la pertinence même du concept, pointant son caractère simpliste. Pour Martin et Sunley (2003), le caractère trop large du *cluster* ne lui permet pas d'être pleinement opératoire. Il limite la possibilité d'effectuer des analyses prévisionnelles. De plus, il favorise la mise en place de politiques très variées correspondant plus à la réponse à des revendications d'institutions locales qu'à des stratégies économiques efficientes.

Ils vont même jusqu'à affirmer que le *cluster* est avant tout une marque plutôt qu'un concept théorique. Il tire ainsi son succès moins de sa qualité intrinsèque que de la manière dont Porter a été capable de le vendre et de l'associer avec l'image de territoires à succès.

Les travaux sur les impacts des politiques ne s'intéressent pas uniquement à la compétitivité des entreprises. Sadler (2004) étudie la manière dont le Nord-Est de l'Angleterre a pu impulser une évolution technologique au sein de *clusters* dans le secteur de l'acier et promouvoir ainsi sa reconversion industrielle.

Rosenfeld (2003) met en avant l'importance de l'équité territoriale dans le développement de *cluster*, en promouvant des politiques qui répartissent les fonds afin d'affecter une partie importante à la population. Cela s'oppose à la stratégie des *clusters* qui consiste dans la concentration de moyens dans un périmètre donné.

Alors que les théories de Porter (1990, 1998) sont massivement reprises par les acteurs publics et académiques, peu de travaux mobilisent à ce jour le courant des proximités qui apporte pourtant des informations quant aux dynamiques collaboratives entre des acteurs regroupés en réseau. Nous y consacrons ici un paragraphe afin de définir ce courant et montrer en quoi il serait intéressant d'accentuer les recherches dans ce domaine.

L'approche par les proximités

La proximité est une thématique de recherche impliquant des chercheurs d'horizons divers mais dont l'origine se trouve dans le rapprochement entre l'économie spatiale et l'économie industrielle (RERU, 1993 ; Rallet et Torre, 1995). La problématique de l'économie des proximités est d'analyser la manière dont les agents économiques, à travers la proximité, coordonnent leurs activités, tissent des relations pour produire des actifs spécifiques localisés et organiser économiquement les territoires. Le problème tel que posé par Rallet (2002) est de déterminer le rôle de la proximité dans la coordination.

Le groupe « Dynamiques de proximité », composé d'économistes industriels et spatialistes, a ainsi engagé des réflexions collectives en 1991 afin d'expliquer les effets des différentes proximités sur la création de ressources spécifiques sur les territoires. Le territoire est considéré comme un construit des acteurs, évolutif, et le résultat des différentes proximités entre les acteurs. Pour appliquer cette notion de proximité à des cas d'études, le concept a été défini à partir de deux principales proximités : la proximité spatiale et la proximité non spatiale. Cette superposition des relations locales et non locales permet aux entreprises de rester performantes à l'intérieur et à l'extérieur de leur territoire.

La proximité spatiale peut aussi s'intituler proximité géographique. C'est une affaire de distance qui se définit ainsi comme « la distance kilométrique entre deux types d'entités (individus, organisations, villes), pondérée par le coût temporel et monétaire de son franchissement » (Torre, 2006). C'est une notion binaire car l'objet de son examen est de déterminer si « on est près de ou loin de » et une notion relative qui dépend d'autres dimensions telles que les moyens de transport, le jugement de la distance par les individus, les conditions financières... La proximité géographique peut être permanente dans le cas d'une colocalisation ou temporaire lorsque les acteurs ne se réunissent physiquement qu'à certains moments d'une coopération et font appel aux TIC pour communiquer à distance.

La proximité non spatiale est appelée proximité relationnelle ou organisée et peut être définie de manière synthétique comme « la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres. L'organisation facilite les interactions en son sein, en tout cas, les rend *a priori* plus faciles qu'avec des unités situées à l'extérieur de l'organisation » (Rallet et Torre, 2004, p. 37). Elle correspond à toutes les façons qu'ont les acteurs d'être proches en dehors de la proximité géographique. Selon les auteurs, les typologies vont de deux sortes de proximité organisée à quatre.

D'abord mobilisée pour expliquer les coordinations entre des collectifs, l'analyse par les proximités a ensuite pris en compte le rôle des individus avec les travaux des interactionnistes (Grossetti, 2004 ; Bouba-Olga, 2006 ; Zimmermann, 2008 ; Boschma, 2005).

La notion de proximité offre ainsi un nouveau cadre d'analyse pour déterminer les différentes façons dont les acteurs se coordonnent pour former des territoires dynamiques et viables (Hamdouch, 2008). Elle permet de prendre en compte les conséquences de la colocalisation à travers le recours à la

proximité géographique et la prise en compte des relations formelles et informelles entre les acteurs socioéconomiques grâce à la proximité organisée (Amissé, 2011).

Cette deuxième entrée typologique apporte une meilleure compréhension des **relations interorganisationnelles et de leur lien avec la compétitivité des entreprises**. Ces théories ont eu un fort impact sur les politiques de développement économique de certains pays. Le caractère flou de la notion de *cluster* a favorisé une appropriation souple dans les stratégies de compétitivité des territoires, ce qui rend difficile de comparer les mécanismes de soutien à l'émergence de *cluster*. La mise en réseau des acteurs est considérée comme propice au développement des coopérations et à la construction de ressources spécifiques sur les territoires. L'analyse par les proximités offre un cadre d'analyse permettant de rendre compte de la construction du territoire par les liens entre des collectifs et des individus. Cette approche se retrouve ainsi dans le troisième modèle, celui des réseaux sociaux.

Le modèle des réseaux sociaux (social-network model) ou le cluster comme un espace de relations entre des individus

La troisième approche met l'accent sur les **relations interindividuelles au sein du *cluster*** et sur les **phénomènes d'encastrement social**. On ne raisonne plus au niveau de l'agent (partie typologique n° 1), ni à celui des organisations (entreprises, administration, collectivités, universités) (partie typologique n° 2) mais au niveau des individus et des relations qu'ils nouent. Les auteurs du corpus ont étudié de façon fine comment les réseaux interindividuels influent sur les dynamiques économiques territoriales. Ces réseaux jouent un rôle essentiel dans la performance des *clusters*. Cette performance est liée à la façon dont se nouent les contacts entre les individus pour produire de l'innovation. La question que les auteurs se posent dans ce corpus de la littérature est donc la suivante : quels rôles jouent les réseaux individuels dans la dynamique collective ? Comment se structurent les réseaux entre les individus ?

Dans cette sous-partie, nous allons brièvement présenter les différentes théories qui définissent ces relations interindividuelles dans les *clusters*. Si Gordon et McCann (2000) s'appuient principalement sur les travaux de Granovetter (1985), nous complétons cette approche par la littérature sur les communautés de pratiques et les *gatekeepers* (Rychen et Zimmermann, 2006).

Ce modèle est directement associé aux travaux sur les districts italiens qui ont mis en évidence l'importance de la confiance et des dimensions humaines et culturelles dans les coopérations (Brusco, 1982 ; Beccatini, 1991, 1992). Les travaux de Polanyi (1983) et Granovetter (1985) constituent également la base de ce troisième cadre d'analyse. Granovetter (1985) propose trois idées majeures dont la première est défendue par les auteurs de la sociologie relationnelle sur l'analyse des réseaux sociaux qu'il décrit de la manière suivante : « **les acteurs individuels n'agissent ni ne décident comme des atomes en dehors de tout contexte social**, pas plus qu'ils n'adhèrent servilement à des destins écrits pour eux par l'intersection des catégories sociales auxquelles ils appartiennent. Leurs tentatives d'action intentionnelles sont plutôt encadrées dans le système concret des relations sociales » (Granovetter, 1985, p. 487).

Il développe son propos avec une deuxième idée. Selon lui, un certain nombre d'effets économiques (par exemple les relations de sous-traitance) s'expliquent par les caractéristiques des réseaux

interindividuels concernés et non par la seule logique des organisations. Enfin, si on adhère à sa théorie, **toutes les actions sont encadrées dans les relations sociales**. Pour Grossetti et Bès (2003), l'action économique, qui est un type d'action sociale, est donc encadrée comme les autres dans les relations sociales. Les solutions économiques qui émergent (recrutement de personnel, création de firmes, etc.) résultent, au moins pour partie, de logiques extraéconomiques.

Le modèle du réseau social décrit par Gordon et McCann (2000) mobilise cet héritage de Granovetter (1985). Il repose sur les relations de confiance mutuelle entre les décideurs clés des différentes organisations, qui, selon eux, doivent être au moins aussi importantes que les relations hiérarchiques décisionnelles dans les organisations individuelles. Si ces relations de confiance peuvent prendre des formes variées (lobbying, arrangements et alliances informelles), elles ont en commun une histoire partagée, une expérience commune des agents décisionnaires, des décideurs clés.

Le tableau ci-dessous, réalisé par Isabelle Huault (1998), permet de mieux comprendre la rupture méthodologique adoptée par Granovetter (1985) vis-à-vis de la théorie néoclassique. En s'appuyant sur des auteurs de disciplines différentes (sociologie, histoire, anthropologie notamment) et sur une méthodologie plurielle (qualitative et quantitative), il rompt avec les pratiques de l'école néoclassique qui se base sur des prédictions fondées sur des concepts abstraits (voir partie typologique n° 1). Cette nouvelle posture lui permet d'analyser le rôle de l'histoire dans la création de rapports interindividuels.

	THEORIE NÉOCLASSIQUE	TRAVAUX DE MARK GRANOVETTER
Le concept d'acteur	Acteur isolé (individu, ménages et entreprises). Sous-socialisation.	Acteur social (groupe et institutions) en interaction avec d'autres acteurs. Éviter l'écueil de la sur- et de la sous-socialisation.
La sphère d'action	Toute situation où apparaissent un choix et des ressources rares, essentiellement le marché (économie indépendante du reste de la société).	Le système économique comme partie intégrante de la société. Focalisation sur le cadre institutionnel, la structure sociale de l'économie : concept majeur d' <i>embeddedness</i> (1985).
Les types d'actions économiques	Uniquement les comportements rationnels, avec un accent mis sur les choix et les procédures de maximisation (rationalité formelle).	Les actions rationnelles mais aussi toutes les autres catégories d'actions économiques ainsi que les motifs d'actions non économiques.
Le résultat de l'action économique	Convergence vers l'équilibre (harmonie d'équilibre).	Conflits d'intérêts et tensions : interactions concrètes entre acteurs réels. Résultats des perceptions et représentations sociales d'acteurs.
Le concept de temps	Temps discret et stationnaire : coïncide avec l'action qui est analysée (concept de temps stationnaire et adaptatif). Instantanéité des résultats de l'action. Statique comparative.	Temps concret et variable, dépasse l'action analysée, temps socio-historique. Prise en compte de l'histoire des organisations, de la genèse des institutions. Concept central de dynamique économique, accent sur les changements et évolutions.
La méthode scientifique de base	Prédictions fondées sur des concepts abstraits (prédictions abstraites). Modélisation analytique et fermée, énoncés normatifs et formels.	Descriptions et explications reposant sur des concepts empiriquement fondés, sur la caractérisation précise des réseaux sociaux. Méthodologie plurielle (qualitative par entretien et études cliniques, quantitative par questionnaire). Incorporer la contingence à la structure théorique.
Tradition intellectuelle	Smith, Ricardo, Samuelson	Weber, Durkheim, Schumpeter, Veblen, Polanyi.

Source : Isabelle Huault, « *Embeddedness* et théorie de l'entreprise autour des travaux de Mark Granovetter », *Annales des Mines*, juin 1998, p. 73-86.

Dans le corpus qui fait référence au modèle des réseaux sociaux, les auteurs mettent l'accent sur le fait que les individus sont intégrés ou encastés dans des réseaux sociaux et que cet encastrement conditionne les performances de leur entreprise et du *cluster* dans lequel ils se situent. Mais Gordon et McCann (2000), tout comme Granovetter (1985), ne s'attachent pas à définir de manière très fine la ou les natures de ces encastresments. Nous nous appuyons sur un autre volet de la littérature pour nuancer et améliorer la typologie qu'ils proposent.

Les communautés de pratique

Cohendet (2010) se saisit de cette thématique et va plus loin en caractérisant la nature de l'encastrement des individus. Il introduit ce qu'il appelle des « communautés de pratique » en les définissant de la manière suivante :

Une **communauté de pratique** est « un groupe ayant une structure informelle où le comportement des membres se caractérise par l'engagement volontaire dans la construction et le partage des connaissances dans un domaine donné ».

Cohendet (2010, p. 2)

Il illustre sa théorie avec l'exemple de l'entreprise Linux (système d'exploitation libre issu du milieu des *hackers* dans les années 1990) où les informations circulent librement entre les individus désireux de s'impliquer dans l'effort de recherche proposé. Toujours selon Cohendet (2010), « une telle communauté peut être considérée comme un dispositif de coordination permettant à ses membres d'améliorer leurs compétences individuelles, à travers l'échange d'un répertoire commun de ressources qui s'élaborent en même temps que s'articule la pratique de la communauté » (p. 2). Il note également que cette notion de communauté est devenue une des solutions organisationnelles dans les entreprises pour faire face à un monde économique complexe et mondialisé.

L'entreprise doit en effet adapter ses pratiques pour proposer des réponses précises dans des délais qui se raccourcissent. Les communautés de pratique permettent d'assurer le partage des connaissances, de repérer les bonnes pratiques et de compter sur un répertoire commun pour trouver des solutions communes.

Les avantages sont multiples : augmentation des aptitudes et du savoir-faire du personnel, augmentation de la productivité et des collaborations... Mais une communauté de pratique ne se décrète pas et il faut que les employés soient préparés et prêts à partager leurs connaissances. Cohendet, Roberts et Simon (2010) distinguent ainsi les communautés de pratique pilotées (par la direction de l'entreprise, de l'administration) des communautés spontanées. Alors que la seconde catégorie émerge de manière autonome entre des membres ayant une passion en commun, la première naît d'un intérêt rationnel calculé par la direction et qui risque de ne pas être pérenne. Le risque que peuvent rencontrer ces communautés

est de fonctionner de façon hermétique, en circuit fermé, rejetant les critiques et idées externes au groupe. De même, une trop grande institutionnalisation de la communauté peut conduire à sa disparition ou à l'appauvrissement de ses échanges. Il faut donc un savant dosage à mi-chemin entre coordination et institutionnalisation pour que la communauté fonctionne. Pour cela des outils existent.

Il faut des lieux de confrontation collective (réunion physique et/ou vidéoconférence) ; des espaces de discussion interindividuels (pour travailler à des regroupements), des banques d'informations accessibles à tous, et enfin des liens ouverts vers d'autres communautés de pratiques, d'autres réseaux pour éviter l'effet de « *lock-in* ».

Pour le cas de Linux, Cohendet (2010) souligne les éléments clés qui ont contribué au développement des communautés de pratique : une bonne communication interne, la conscience que les communautés sont par essence auto-organisées et qu'il ne faut pas les diriger de manière traditionnelle mais créer un environnement favorable à leur création et à leur développement. Pour lui, l'espace de recherche de la communauté doit être complexe et caractérisé par un haut niveau d'incertitude. Il insiste également sur la nécessité d'avoir une vision entrepreneuriale forte, défendue par un leader charismatique et relayée par l'ensemble des communautés. Ces conditions sont évidemment difficiles à mettre en place *a priori*.

Du succès des communautés spontanées sont nées les communautés pilotées. Pour que ces dernières soient efficaces et impactent sur le développement de l'entreprise ou du secteur d'activité, elles doivent être coordonnées de manière rationnelle autour de lieux et d'outils communs en restant ouvertes sur l'extérieur pour éviter des effets de *lock-in*, de circuit fermé.

L'enjeu d'un *cluster* est donc de rassembler différentes communautés de pratique (qu'elles soient spontanées ou pilotées) tout en veillant à ce qu'elles ne fonctionnent pas en circuit fermé. Pour cela, elles doivent être ouvertes vers l'extérieur et ne pas se contenter de relations uniquement locales.

La superposition des relations locales et non locales

En effet, ces communautés s'épanouissent dans un écosystème favorable qui combine une proximité d'essence spatiale et une proximité d'essence non spatiale (voir *supra*). D'abord utilisée pour analyser les coordinations entre des collectifs, la proximité est aujourd'hui mobilisée pour expliquer des dynamiques individuelles.

En proposant la définition de quatre formes de proximité organisée (proximité cognitive, sociale, organisationnelle, institutionnelle), Boschma (2005) travaille sur la question de leurs combinaisons dans la création d'innovation et dans l'apprentissage interactif.

- **La proximité cognitive** correspond à l'existence de similarités dans les connaissances et les compétences entre des acteurs favorisant l'apprentissage mutuel et la capacité à communiquer efficacement (Knoben et Oerlemans, 2006).
- **La proximité sociale** renvoie au concept d'encastrement social (Polanyi, 1944 ; Granovetter, 1985) et correspond à l'ensemble des relations socialement encadrées dans des réseaux relationnels.
- **La proximité organisationnelle** renvoie aux différentes modalités organisationnelles existant entre des acteurs. Leur capacité à s'arranger collectivement pour coordonner leurs transactions permet de rendre compte du niveau de la proximité organisationnelle.
- **La proximité institutionnelle** se situe à un niveau macroéconomique et renvoie d'une part à l'existence d'un cadre institutionnel constitué de « règles du jeu » institutionnelles, de lois, de règlements auxquels les acteurs adhèrent.

En repérant les proximités existantes entre les individus, il devient possible de saisir le rôle des dimensions cognitive, culturelle, sociale, institutionnelle et organisationnelle dans les coopérations. Avec cette approche méthodologique distincte, on rend compte de la dynamique territoriale à travers l'articulation des proximités géographique et organisée.

Pour illustrer cet écosystème complexe, l'exemple des travailleurs étrangers de la Silicon Valley étudié par Saxenian (1994) témoigne parfaitement de cette combinaison entre proximités spatiale et organisée. « En quittant la vallée, si ces entrepreneurs se déracinent, ils ne renoncent pas pour autant à un actif relationnel accumulé sur place » (Saxenian, 1994, *in* Suire, 2008, p. 12). On note bien dans cet exemple l'importance de la proximité spatiale qui facilite l'accumulation de contacts et stimule l'actif relationnel. Une entreprise qui décide de quitter la zone géographique du *cluster* peut ensuite conserver sa base relationnelle grâce à la proximité géographique temporaire. Les dynamiques entre communautés à l'intérieur et à l'extérieur du *cluster* deviennent alors complémentaires et source d'innovation pour assurer la performance collective et individuelle.

Ces relations locales et non locales font écho à l'existence de liens forts et de liens faibles (Granovetter, 1973) dans les réseaux d'entreprises.

La **notion de lien fort** décrit les liens tissés au sein d'un groupe social homogène (famille, amis, ethnie). « Ces liens purement intracommunautaires mettent du temps à se mettre en place. Ils s'opposent aux **liens faibles** qui relèvent de la dynamique intercommunautaire (les amis d'amis, les connaissances de connaissances) qui sont tissés avec l'extérieur d'une communauté d'appartenance ou de pratique et qui nécessitent bien moins de temps pour se formaliser. Les liens faibles sont pourtant d'une grande importance puisqu'ils favorisent la captation d'informations de l'extérieur, stimulent l'innovation ou tout du moins préviennent des risques de conformisme » (Granovetter, 1973, p. 1361).

Les liens forts et faibles sont donc des éléments constitutifs du succès des *clusters*. Pour faciliter leur création, les *gatekeepers* (Rychen et Zimmerman, 2006) ont un rôle essentiel à jouer. En effet, miser uniquement sur le regroupement spatial des entreprises au sein de *clusters* ne suffit pas à faire naître des relations entre les individus qui les composent. Certains auteurs ont montré qu'au sein des réseaux territorialisés, des individus avaient un rôle clé. Ainsi, Rychen et Zimmerman (2006) ont mis l'accent sur le rôle joué dans cet écosystème par les *gatekeepers* ou « passeurs de connaissances » qui mettent

en relation des individus qui ne se connaissent pas. Ce manque de relation est qualifié de « trou structural » par Burt (2004). Il le définit de la manière suivante : « un trou structural est une relation de non-redondance entre deux contacts » (Burt, 1992, p. 18). Des contacts sont redondants s'ils se connaissent directement, ou si indirectement, ils connaissent les mêmes personnes.

« Les passeurs de connaissances sont à l'interface des différentes bases de connaissances et sont les mieux à même de négocier les distances cognitives, celles-là mêmes qui permettent de créer des opportunités d'exploration collective des nouvelles connaissances. Mais s'ils sont cruciaux pour les organisations, ils sont aussi les plus volatils par nature, puisque les mieux informés des opportunités » (Suire et Vicente, 2008, p. 15).

Si on applique la théorie de Rychen et Zimmermann (2006), l'enjeu stratégique pour un *cluster* est donc de miser sur un maximum de *gatekeepers* pour devenir performant et ce grâce aux nombreuses relations qu'auront nouées les individus. De ces relations denses vont naître des projets et des innovations qui permettront au *cluster* de se démarquer. Mais certains auteurs dénoncent les pratiques des « passeurs de connaissances » qui peuvent également contribuer à produire des effets de *lock-in* (Talbot, 2009). Pour Talbot (2009), « le pouvoir de ces agents situés est issu de leur capacité à filtrer les connaissances en fonction de leurs intérêts et plus généralement à contrôler les connaissances qui entrent ou sortent d'un *cluster* » (p. 5). Même si ces *gatekeepers* font partie intégrante de l'écosystème qu'ils contribuent à animer, les acteurs du territoire doivent pouvoir s'émanciper de tout contrôle pour garder le libre arbitre de leurs initiatives. Pour rendre le territoire attractif à des individus créatifs, les décideurs politiques doivent miser, mais pas uniquement, sur ces *gatekeepers*, garants de l'épanouissement des liens interindividuels dans un écosystème territorial complexe et en constante mutation.

La troisième approche prend en compte, à un niveau plus fin, le rôle des individus au sein des *clusters*. Le modèle du réseau social repose sur la confiance entre les individus. Ces réseaux sociaux peuvent se structurer en communautés de pratique (pilotées ou spontanées). Pour être performantes, ces dernières doivent rester ouvertes vers l'extérieur et éviter ainsi les effets de *lock-in* qui étouffent à long terme toute forme de créativité et d'innovation. Les *gatekeepers* ou passeurs de connaissances peuvent remplir ce rôle et permettre aux individus présents dans leurs réseaux de bénéficier d'informations et de contacts nécessaires à l'épanouissement de leur entreprise. Pour constituer un écosystème créatif, un territoire se doit de stimuler ces relations interindividuelles, par l'instauration de lieux physiques par exemple. En effet, même si la seule proximité géographique n'est pas suffisante pour produire des coopérations, elle facilite les interactions en face à face.

TABLEAU RECAPITULATIF DES ANALYSES ECONOMIQUE DU *CLUSTER*

	Le <i>cluster</i> comme un seul espace d'agglomération Modèle de la pure agglomération	Le <i>cluster</i> comme un espace d'interactions entre des collectifs Modèle de l'organisation industrielle territorialisée	Le <i>cluster</i> comme un espace d'interactions entre des individus Modèle du réseau social
Questions principales	Quelles forces poussent les activités économiques à s'agglomérer sur un territoire donné ?	Dans quelle mesure les relations interorganisationnelles favorisent-elles l'efficacité du <i>cluster</i> et des organisations qui le composent ? Quel rôle les pouvoirs publics jouent-ils dans le regroupement des activités économiques ? Quelles formes de coopération et d'innovation se développent entre les entreprises membres d'un <i>cluster</i> ?	Comment se structurent les réseaux entre les individus ? Quels rôles jouent les relations interindividuelles dans le développement d'un <i>cluster</i> ?
Conception de l'entreprise	Firmes représentatives	Firmes stratégiques, organisatrices de leur territoire	Firmes comme regroupement d'individus ayant leurs propres réseaux
Conception du <i>cluster</i>	Agglomération d'entreprises	Réseau d'organisations (entreprises, collectivités, universités, associations) regroupées dans une zone géographique donnée	Réseau d'individus
Principaux objets analysés	Forces d'agglomération centrifuges et centripètes ; proximité spatiale	Coopération entre les acteurs du <i>cluster</i> ; politiques publiques ; proximités spatiale et organisée	Encastrement social des acteurs ; proximités spatiale et organisée
Références théoriques	District marshallien, externalités ; théorie de la spécialisation internationale ; théorie de la différenciation des produits ; nouvelle économie géographique	District marshallien ; Porter ; théorie des arrangements institutionnels et des contrats (agence, coûts de transaction) ; économie des proximités entre des organisations	Théorie de l' <i>embeddedness</i> ; économie des proximités entre les individus
Considération du territoire	Territoire « ressource », statique	Territoire « ressource », modelé par les stratégies et les coordinations entre des organisations	Territoire « ressource », construit, modelé par les interactions entre les individus

CHAPITRE II

Analyse de la littérature sur les *clusters* culturels : quelle filiation avec les courants économiques des *clusters* industriels ?

L'objet de ce chapitre est d'analyser la littérature sur les *clusters* culturels à la lumière de la typologie proposée dans le chapitre précédent. Les activités appartenant au secteur culturel et créatif sont plus ou moins nombreuses selon la classification retenue. Nous retenons la définition de l'Organisation des Nations unies qui est considérée comme la plus englobante : « Les industries créatives constituent un domaine vaste et hétérogène traitant de l'interaction des diverses activités créatives allant de l'artisanat traditionnel, l'édition, la musique et les arts visuels et du spectacle à des groupes à forte intensité technologique et de services axée sur des activités comme le cinéma, la télévision et la radio, nouveaux médias et de *design* » (Cnuced, *Rapport sur l'économie créative*, p. 13). Nous avons donc sélectionné un corpus d'articles représentatifs de la littérature sur les *clusters* culturels toutes filières confondues traitant de problématiques économiques.

Après avoir retracé l'émergence des études dans ce domaine, nous présentons successivement les travaux se rattachant aux différents courants de l'analyse des *clusters* industriels : agglomération pure, organisation industrielle territorialisée et réseaux sociaux. Enfin, nous abordons la façon dont d'autres disciplines (géographie, sociologie) ont traité la question des *clusters*.

1. Émergence des études sur les *clusters* culturels

La majorité des études qui s'intéressent à la **dynamique économique des *clusters* culturels** paraissent au début des années 2000. Néanmoins, les premières tentatives pour comprendre **l'organisation des filières culturelles** remontent aux études de Christopherson et Storper (1986, 1987, 1989) sur l'industrie cinématographique à Hollywood (voir *infra*). L'analyse des **externalités de la culture pour un territoire** remonte quant à elle aux années 1980 avec notamment la parution de l'étude du *Greater London Council*, nouvellement *Greater London Authority*. Pour la première fois, une étude met l'accent sur l'importance de la culture comme industrie et moteur capable de stimuler l'économie locale (Lewis, 1990). De nombreux travaux sur la valeur des industries culturelles et créatives pour un territoire suivront dans les années 1990 et 2000 (*White Paper on Creativity. Towards an Italian Model of Development*, 2009 ; *Culture et régénération urbaine*, 2006 ; *Les Activités culturelles, les industries créatives et les villes*, 2008 ; Forum international sur l'économie créative, 2008).

Cette période est marquée par le **début de grands projets de régénération urbaine autour des activités culturelles en réponse aux crises** (industrielle notamment) des années 1980. Avec le discours

et les recherches autour de l'économie créative et de la ville créative (Florida, 2002), un véritable engouement autour de ces problématiques voit le jour. En résulte une multiplication de projets économiques qui misent sur le développement de *clusters* culturels avec des soutiens aux entreprises créatives (soutien financier, hébergement, accompagnement, développement de réseau).

Ces projets de régénération grâce aux activités culturelles sont vus comme un moyen de s'insérer dans un marché mondialisé où le **développement des territoires est de plus en plus dépendant de leur capacité à concevoir, à produire et à faire circuler des produits culturels** (Hall, 1998 ; Zukin, 1995). Les ressources du territoire et sa capacité à faire travailler ensemble des acteurs aux intérêts divergents deviennent des facteurs de localisation. Les acteurs académiques se saisissent de ces initiatives territoriales comme un champ d'analyse à part entière. On voit ainsi apparaître des typologies de *clusters* et districts culturels fondées sur des études de cas (Scott et Leriche, 2005 ; Santagata, 2002 ; Mommaas, 2004).

Ces typologies se fondent sur des études de cas de *clusters* culturels et forment un ensemble de travaux spécifiques. Notre typologie ne se situe pas sur le même plan dans la mesure où nous cherchons à mettre en évidence la façon dont la littérature sur les *clusters* culturels a mobilisé les grands questionnements économiques sur les *clusters* en général.

2. La mobilisation des approches économiques dans l'analyse des *clusters* culturels

L'agglomération pure dans le domaine culturel et créatif : quels facteurs de concentration des industries créatives ?

Greffé et Simonnet (2008) expliquent la tendance à la concentration spatiale des activités culturelles par les externalités dont elles peuvent bénéficier (externalités d'informations et de connaissances, création d'un marché local du travail qualifié). Par une étude économétrique, les auteurs affirment que le regroupement géographique des entreprises culturelles est bénéfique à leur survie. Les auteurs en concluent notamment que les activités culturelles ont tout intérêt à se regrouper en district culturel ou pôle de compétitivité.

Les principales **forces centripètes** mises en avant dans la littérature sur les *clusters* culturels sont constituées des externalités (ou économies d'agglomérations) ainsi que des « accidents » historiques et des conditions initiales des territoires.

Les externalités sont composées en premier lieu d'un **marché du travail spécialisé**. Vang et Chaminade (2007) soulignent que le degré de travailleurs spécialisés, la qualité du capital humain et social (et la tolérance/ouverture) sont vus comme des facteurs permettant et améliorant le développement des *clusters* culturels, notamment dans leur exemple sur le *cluster* du film de Toronto. La présence d'un **certain niveau de capital humain** est également mise en avant par Lazzeretti *et al.* (2009) pour expliquer la

concentration des activités. Dans leur étude économétrique, le capital humain qualifié est positivement corrélé avec le phénomène de clustérisation dans les industries créatives en Italie et en Espagne. Ils considèrent aussi que les 3T (*technology, talent and tolerance*) de Florida (2002) sont une force qui attire les entreprises. Leur étude confirme d'ailleurs que la présence d'une « classe créative » sur un territoire est un facteur pour développer et attirer les industries créatives.

Dans une étude sur l'industrie *broadcasting* (télédiffusion et radiodiffusion) au Royaume-Uni, Cook et Pandit (2004) soulignent que le marché du travail qualifié est une force centripète incontestable pour expliquer l'existence de *clusters* dans ce secteur. Il en résulte une causalité circulaire dans la formation d'une agglomération d'entreprises et de travailleurs. L'industrie *broadcasting* est très clustérisée puisque environ 70% de l'emploi dans le film et la télévision sont concentrés à Londres (Cook et Pandit, 2004).

Les **externalités d'informations et de connaissances** constituent une deuxième force de polarisation des activités. Cook et Pandit (2004) insistent sur l'importance de ce type d'externalités dans la concentration des firmes de l'industrie *broadcasting*. La **proximité géographique des entreprises est très importante** car elle leur permet de diffuser rapidement en face à face les informations. Néanmoins, peu de travaux font état du rôle de ces externalités pour expliquer les phénomènes de colocalisation. En effet, elles sont difficilement observables et quantifiables, que ce soit dans les industries culturelles (de Propriis *et al.*, 2009 ; Lazzeretti *et al.*, 2009) ou de façon générale (Hussler *et al.*, 2010).

Enfin, concernant les **économies de spécialisation**, Lazzeretti *et al.* (2009) montrent qu'elles sont une force d'agglomération qui explique la clustérisation des industries créatives. Cook et Pandit (2004) notent également que l'industrie *broadcasting* bénéficie de l'existence d'économies de spécialisation, dues à la présence et la proximité de fournisseurs spécialisés.

Parmi les autres forces qui poussent les firmes à s'agglomérer, certains auteurs ont mis en évidence **l'histoire et les conditions initiales des territoires**. Cela correspond notamment aux **dotations historiques**, c'est-à-dire à la présence d'un patrimoine culturel et artistique qui semble être une base pour le développement de *clusters* culturels. Les résultats de l'étude économétrique de Lazzeretti *et al.* (2009) mettent en avant le rôle des dotations historiques et culturelles dans la concentration des firmes. Néanmoins, elles ne suffisent pas à expliquer à elles seules le processus de concentration. Karlsson et Picard (2011) notent également l'importance de l'histoire dans les processus de clustérisation industrielle, notamment dans les *clusters* médias. Selon May *et al.* (2001), l'histoire ou les « causes accidentelles » ont joué un rôle important dans le processus d'agglomération ou de clustérisation de l'industrie hi-fi en Angleterre. Parmi ces « accidents » historiques, les auteurs citent l'implantation en Angleterre de Guglielmo Marconi, le pionnier de la technologie radio, la création de la BBC et la Seconde Guerre mondiale. Pour Santagata (2006), les dotations naturelles, historiques et culturelles du territoire représentent une force centripète permettant d'expliquer le développement du district industriel de la poterie à Caltagirone (Sicile). Il note que la présence des mines d'argile, du bois et d'un certain esprit culturel dans la ville ont été à l'origine du

district. Les caractéristiques naturelles ont été déterminantes dans l'émergence de certains districts culturels traditionnels en France (Greffé et Simonnet, 2006). Le district du verre et du cristal s'est localisé en Lorraine du fait de la présence de quartz, de forêts et d'eau. Il en est de même pour le district de la parfumerie qui s'est localisé à Grasse en raison de la qualité exceptionnelle de l'eau et de la présence de plantes aromatiques sauvages.

Certains auteurs remarquent cependant qu'il existe des **forces centrifuges** qui favorisent au contraire la dispersion des activités culturelles et créatives. La présence de plus en plus importante des **technologies de l'information et de la communication** (TIC), notamment dans les industries culturelles et créatives, peut favoriser la dispersion (Picard, 2009 ; Karlsson et Picard, 2011). Pour Picard (2009), l'internet et les TIC réduisent les coûts et le temps requis pour la communication, et les avantages de la colocalisation. Il souligne que c'est particulièrement le cas des industries médias car elles utilisent plus les TIC que l'industrie moyenne. Par conséquent, la diffusion rapide des TIC peut altérer les incitations à l'agglomération des industries médias. Cependant, Karlsson et Picard (2011) remarquent qu'il est trop tôt pour observer les résultats de cette diffusion des TIC dans l'industrie des médias. Enfin, dans leur étude sur l'industrie *broadcasting* en Angleterre, Cook et Pandit (2004) mettent en exergue une force centrifuge importante, à savoir les **prix des loyers**. En effet, l'augmentation des loyers à Soho a poussé des firmes à se localiser ailleurs. Cela illustre bien les effets de congestion qui peuvent survenir au sein des *clusters* culturels.

Ces exemples témoignent que les externalités marshalliennes et les dotations historiques et naturelles sont mobilisées par les auteurs pour expliquer les phénomènes de colocalisation des activités dans le domaine culturel. Ceux-ci se réfèrent d'ailleurs souvent à Marshall (1890) et Krugman (1991). Cette approche se caractérise notamment par **quelques études économétriques** qui tentent de dégager l'importance des différentes forces centripètes. Elles montrent que les phénomènes d'agglomération dans les grands centres urbains sont particulièrement saillants dans les industries créatives. Un certain nombre de creux sont néanmoins à relever. En effet, **certains facteurs de clustérisation sont difficilement mesurables**, comme les externalités d'informations et de connaissances. Par ailleurs, au vu de la grande diversité des secteurs englobés dans le terme d'industries culturelles et créatives, il conviendrait de relever les spécificités des facteurs d'agglomération de chaque industrie de manière comparative. Certains auteurs pointent de manière descriptive que les agglomérations dans le secteur des médias sont différentes de celles d'autres industries créatives (Enlil, 2011). Des travaux restent à faire pour comprendre les forces centrifuges et centripètes propres à chaque secteur culturel. Enfin, l'état actuel de la recherche ne permet pas encore de déterminer avec certitude comment les changements radicaux entraînés par l'utilisation massive des TIC dans les pratiques et les chaînes de valeurs des industries créatives est susceptible d'affecter les phénomènes d'agglomération spatiale.

RÉSUMÉ

Les entreprises culturelles ont tendance à se regrouper géographiquement afin de bénéficier des nombreuses économies d'agglomération. Les facteurs qui concourent au développement des *clusters* culturels sont multiples : la **présence d'un marché du travail spécialisé**, la **qualité du capital humain**, les **externalités d'informations et de connaissances**, les **économies de spécialisation**. Le regroupement des industries culturelles peut aussi être le fruit d'un « **accident** » **historique** ou des **conditions initiales des territoires**, c'est-à-dire à la présence d'un patrimoine culturel et/ou artistique qui semble être une base pour le développement de *clusters* culturels.

Certains auteurs remarquent qu'il existe également des forces centrifuges comme la présence de plus en plus importante des **technologies de l'information et de la communication** (TIC), qui réduisent les coûts et le temps requis pour la communication, et les avantages de la colocalisation. La **pression foncière** et la congestion sont aussi des forces qui poussent les firmes à se localiser ailleurs.

A travers les exemples, nous remarquons que les **externalités marshalliennes et les dotations historiques et naturelles sont mobilisées** pour expliquer les phénomènes de colocalisation des activités dans le domaine culturel. Un certain nombre de creux sont néanmoins à relever. Certains facteurs de clustérisation sont difficilement mesurables, comme les externalités d'informations et de connaissances. Par ailleurs, au vu de la grande diversité des secteurs englobés dans le terme d'industries culturelles et créatives, il conviendrait **de relever les spécificités des facteurs d'agglomération de chaque industrie de manière comparative**. Certains auteurs pointent de manière descriptive que les agglomérations dans le secteur des médias sont différentes de celles d'autres industries créatives.

L'organisation industrielle territorialisée des clusters culturels et créatifs

Deux types de travaux s'attachent à décrire et expliquer les dynamiques organisationnelles au sein des *clusters* culturels : ceux qui se focalisent sur des **dynamiques de structuration industrielle à travers l'analyse des coopérations** et ceux qui portent leur attention sur des **politiques publiques** visant à encourager l'émergence de *clusters* culturels.

Dynamique de structuration industrielle

La dynamique de structuration industrielle s'analyse principalement à travers des études de cas qui décrivent l'organisation des filières d'activités ainsi que les coopérations entre les entités.

Christopherson et Storper (1989) interrogent la transformation du système de production cinématographique qui est passé d'un modèle intégré verticalement à une spécialisation flexible. Les stratégies des acteurs ont été impactées par ce bouleversement. La restructuration du processus de création a entraîné un maillage de petites firmes spécialisées aux côtés des grands studios. De Propriis et Hypponen (2008) précisent que la segmentation du processus de production induit des relations de coopérations sous formes contractuelles mais aussi informelles liés à la proximité géographique des entités. La proximité des différents corps de métiers et des travailleurs devient nécessaire à la production d'un film d'autant plus que ces professions ont tendance à travailler en « mode projet ».

A travers la notion d'« atelier *effect* », Santagata (2002) montre que la production de films implique la coopération de diverses professions (*designers*, peintres, écrivains, photographes, artisans, stylistes, musiciens, artistes). La concentration de ces compétences forme un bassin de travailleurs qualifiés

susceptibles d'engendrer de nouveaux entrepreneurs produisant de nombreux produits dérivés et des droits de propriété intellectuelle. Cette étude sur l'industrie cinématographique à Los Angeles confirme qu'il existe une dynamique endogène des *clusters* industriels du domaine culturel issue d'une cohabitation entre des grandes *majors* et une multitude de petites entreprises et d'indépendants.

Le cas de la poterie en Sicile met en avant une structuration de filière caractérisée par une division du travail faible (Santagata, 2002). **Les acteurs intègrent en interne toutes les activités de la chaîne de valeur. Cette situation induit peu de relations de coopérations marchandes** et davantage de relations liées à la défense d'une identité commune et la valorisation d'un savoir-faire local. Ce résultat rejoint celui de Staber (2001) sur les industries du textile. Il observe que **les coopérations se produisent essentiellement entre des firmes aux activités complémentaires. La variété et la complémentarité des activités semblent être des variables qui influencent le succès d'un *cluster*.**

Les coopérations entre diverses entités d'un *cluster* ont été analysées par Samaganova (2008) dans le cadre d'une étude sur le logiciel à Saint-Petersbourg. Elle met en évidence la présence de **coopérations entre les institutions, les industries et les universités**. Les relations se sont traduites par la création d'une association professionnelle qui défend les intérêts de l'industrie du logiciel et qui agit par du lobbying. Ces relations ont permis à l'industrie du logiciel de s'ancrer dans le territoire et de faire adopter de nouvelles lois, de nouveaux cadres réglementaires en faveur des industries du logiciel. D'autres relations s'effectuent **sans intermédiaire ni médiatisation institutionnelle**. Celles entre les universités et les industries concernent essentiellement les ressources humaines et la formation. Un lien étroit existe entre les professeurs et les industries qui sont engagés dans la réussite collective du *cluster* du logiciel.

En étudiant deux *clusters* de musées à Taiwan, Tien (2010) note que **selon la configuration du *cluster*, les résultats en termes de coopérations sont différentes**. Ainsi, **dans un *cluster* constitué d'un grand musée national et de musées de taille plus petite, peu de collaborations formelles existent**. La principale collaboration consiste à proposer une offre aux touristes combinant une entrée aux deux musées à un prix moins élevé. **Dans le deuxième *cluster*, constitué de musées de taille équivalente, les collaborations sont plus nombreuses**. Les musées collaborent pour des actions de marketing et de promotion croisées afin d'attirer davantage de touristes. Les actions sont multiples : un pass pour visiter les musées, un pass donnant droit à des réductions dans les magasins de la ville, une gratuité pour les habitants durant le mois de leur anniversaire... Davantage de collaborations sont envisagées dans l'avenir, notamment le partage de ressources humaines.

L'étude du Silicon Sentier parisien par Dalla Pria et Vicente (2006) a mis en évidence la difficulté pour les entreprises de produire de nouvelles connaissances et d'entrer en interaction. La **forte proximité cognitive des entreprises ainsi que des modèles d'affaires proches** ont suscité de la méfiance et un climat non propice au développement des coopérations. Les conditions de la performance des *clusters* se

situeraient donc en partie au niveau de la distance cognitive des individus qui les composent (Suire et Vicente, 2008).

Ces quelques cas d'études mettent en évidence la diversité des formes de structuration d'une filière industrielle dans le domaine culturel et créatif selon la complémentarité des activités et la taille des entités. **Plus les firmes ont une activité complémentaire, plus elles vont être enclines à coopérer.**

Pour faciliter la structuration des filières culturelles et créatives, les pouvoirs publics ont rapidement cherché à mettre en place des politiques dédiées notamment par la création de *clusters*.

Impulsion politique

Les politiques publiques sont un thème privilégié dans l'analyse des *clusters* culturels. Certaines politiques proposent des **incitations financières**. Keane (2009) prend l'exemple de la politique de développement des *clusters* en Chine pour démontrer comment les incitations financières servent à attirer des promoteurs immobiliers et à former des *clusters* culturels. Ces *clusters* sont créés au sein d'anciennes usines et regroupent des services (*design*, peinture, média, mode, publicité), des activités de loisirs (librairie, restaurant, massage, boutique de souvenirs) et des centres de recherches. Les incitations financières ont permis de créer une centaine d'usines en Chine qui sont de vrais outils politiques et spéculatifs déconnectés de toute ressource inhérente au territoire. Le *cluster* permet en outre de lier les idées du socialisme chinois, telles que la coopération et le collectivisme, tout en introduisant une forme d'économie très capitaliste.

Le lancement **d'appel à projets** constitue également un outil politique pour stimuler la créativité et le travail collaboratif. Bourgeois (2009) analyse l'émergence du *cluster* média dans la Rhénanie du Nord-Westphalie (RNW). Elle explique que la structuration de la filière média s'est opérée grâce à un programme de politique structurelle régionale menée par le *Land* depuis les années 1980. L'appel à projets du gouvernement en 2009 vise à institutionnaliser cette dynamique par la création d'un pôle de compétitivité. Même si le lancement de la mesure a été effectué par le *Land*, ce sont les acteurs du territoire qui ont défini des thèmes stratégiques et des projets de coopérations (170 entreprises, universités et centres de recherches correspondant à 72 projets de coopération). La logique *bottom-up* succède donc à une première démarche *top-down*.

Enfin, certains outils de politiques publiques **mettent en réseau les acteurs** par des corps intermédiaires tels que les associations professionnelles. Le rôle de ces associations est primordial pour le développement des industries créatives. O'Connor et Gu (2010) étudient comment le *Creative Industries Development Services* (CIDS) crée par la mairie de Manchester a permis l'essor des industries grâce à quatre missions : fournir des conseils sur mesure et adaptés aux secteurs culturels et créatifs ; assurer une veille

stratégique à la ville et aux industries ; construire des partenariats ; représenter le secteur au niveau local et national.

Samaganova (2008) explique comment une association est vite **devenue une plate-forme informative pour l'ensemble des acteurs** du *cluster* et un lieu de **relais avec les ministères** et le gouvernement russes. L'adoption d'une loi pour la création de zones économiques dédiées aux entreprises innovantes et du logiciel représente un élément fort de la coopération entre l'association et le gouvernement. Cette association joue donc un rôle essentiel dans les relations institutionnalisées en créant du lien entre les entreprises au niveau local et en assurant la liaison avec le marché global. Cela rejoint les propos de Porter (1998, p. 258) sur le rôle des associations professionnelles dans le fonctionnement des *clusters* : elles « améliorent la compétitivité du *cluster* et institutionnalisent les liens collectifs. De plus, en offrant un forum neutre pour identifier les besoins communs, les contraintes et les opportunités, les associations peuvent servir de points focaux pour les efforts déployés pour y remédier ».

Dans ce courant de la littérature qui s'intéresse à l'impulsion politique, un certain nombre d'auteurs cherchent à **évaluer les politiques publiques** de *clusters* culturels et à **préconiser des solutions méthodologiques** pour l'évaluation. Ainsi, les outils d'aides à la structuration peuvent ne pas engendrer l'effet escompté. Turok (2003) précise que le regroupement des industries du film et de la télévision à Glasgow n'a pas engendré un réel impact économique sur le territoire, contrairement à ce qui avait été supposé par les pouvoirs publics. Largement concurrencé par Londres et face à une masse critique insuffisante, la durabilité du *cluster* tient davantage au soutien (financier, organisationnel) des pouvoirs publics qu'à une réelle implication des firmes dans le réseau.

Bagwell (2008) étudie la politique *City Growth Strategy* (CGS) lancée en 2001 par le gouvernement britannique et son impact sur le secteur de la bijouterie. Pour elle, il faut **différencier les types d'entreprises dans l'élaboration d'une stratégie**. La CGS n'a pas opéré cette distinction malgré des interventions en partenariat public/privé. La force d'appui du secteur privé a été essentielle mais l'initiative est toujours dominée par le contrôle et le financement du secteur public.

Bown, O'Connor et Cohen (2000) critiquent la politique *top-down* de développement des *clusters* culturels mise en place à Sheffield et Manchester. Pour ces auteurs qui questionnent la légitimité d'intervention des autorités locales, **créer des équipements ne suffit pas, il faut faciliter les contacts pour développer les réseaux d'acteurs et stimuler le milieu créatif grâce à des outils plus *soft***.

Pour Chapple, Jackson et Martin (2010), l'investissement et les politiques publiques dédiées à la création de districts culturels ont joué un double rôle. Si les districts culturels « formels » dépendent de financements publics pour le développement d'équipements structurants, les districts culturels « informels » sont stimulés par des opérations de marketing et des investissements plus *soft* pour soutenir

non plus des infrastructures mais des initiatives. En pratique, et en étudiant le cas de deux districts culturels à San Francisco, les auteurs notent que ces deux types d'interventions s'entremêlent.

Récemment, et toujours dans cette perspective, les travaux de Kind et Meier Zu Köcker (2012) tentent de définir un **cadre d'évaluation des *clusters* d'industries culturelles et créatives**. Les auteurs ne se risquent pas à évaluer les performances économiques de ces *clusters* mais ils s'attachent à comprendre ce qui pourrait constituer des critères d'évaluation pertinents à deux niveaux : celui des politiques et celui de l'organisation managériale. Ce système d'évaluation se veut opérationnel et s'adresse à deux cibles particulières : les responsables politiques et les managers de *clusters*. En comparant les facteurs structurels et le type de services offerts, les auteurs constatent peu de différences entre les *clusters* d'industries culturelles et créatives et les *clusters* industriels. Ils ont donc soumis à un panel d'experts (responsables politiques, managers de *clusters*) un cadre qui reprend les critères retenus pour l'évaluation des *clusters* industriels. Après un *benchmark test* auprès de *clusters* créatifs et culturels, ce système d'évaluation sera proposé et discuté à la Commission européenne.

Enfin, il faut souligner l'apport de Chapain et Andres (2012) qui s'emparent du thème de la gouvernance au sein de ces *clusters* culturels et créatifs. En croisant deux approches complémentaires (celle de Smith et Warfield [2007] et celle d'Ansell et Gash [2007]), elles s'intéressent à la manière dont les acteurs privés sont intégrés dans les politiques locales de développement des industries culturelles et créatives.

Elles reprennent l'opposition de Smith et Warfield (2007), pour qui ces industries ont été utilisées dans le développement urbain selon deux approches distinctes englobant des valeurs, des résultats, des politiques publiques et des modes de gouvernances différents. L'**approche « culturelle »** résulte d'une conception historique des arts, de la culture et de la créativité et dépend d'un financement public direct. En opposition, l'**approche « économique »** est basée sur le développement non plus de la culture tant que telle, mais des industries créatives envisagées comme leviers d'innovation, de créativité et de compétitivité. Cette dernière approche se base sur des politiques de soutien aux réseaux, partenariats et aux collaborations qui cherchent à développer la croissance des industries créatives dans un libre marché.

Andres et Chapain (2012) replacent leur analyse dans le cadre d'une gouvernance collaborative et inclusive définie comme telle par Ansell et Gash (2007) si elle rassemble un large spectre d'acteurs publics et privés, provenant de milieux et défendant des intérêts différents, avec pour objectif de promouvoir un processus de décision consensuel. En utilisant ces deux cadres d'analyse, l'étude d'Andres et Chapain prouve que « l'approche culturelle est plus exclusive que l'approche économique allant de pair avec des processus de gouvernance restrictifs (en matière du nombre d'acteurs privés inclus) » (p. 1).

RÉSUMÉ

La dynamique de structuration industrielle s'analyse principalement à travers des **études de cas** qui décrivent l'**organisation des filières d'activités** ainsi que les **coopérations** entre les entités.

L'analyse de l'organisation des filières d'activités montre que **les coopérations vont dépendre du degré de complémentarité des firmes et de leur taille**. Plus les firmes ont une activité complémentaire, plus elles vont être enclines à coopérer. On observe ce résultat dans l'industrie cinématographique où la restructuration du processus de création a entraîné un maillage de petites firmes spécialisées aux côtés des grands studios et induit des relations de coopérations sous formes contractuelles mais aussi informelles liés à la proximité géographique des entités. Inversement, dans la production de textile ou de poterie, la division du travail est faible. Les acteurs intègrent en interne toutes les activités de la chaîne de valeur, ce qui induit moins de relations de coopérations.

Les coopérations entre diverses entités d'un *cluster* (institutions, industries, universités) peuvent se traduire par la **création d'associations professionnelles** faisant évoluer le contexte législatif pour les entreprises, par des **partenariats sur les ressources humaines**, sur la **formation**. Les organisations peuvent aussi créer des **partenariats de services** comme dans le cas des *clusters* de musées à Taiwan où deux *clusters* de musées se sont engagés dans des **offres commerciales communes**.

Les pouvoirs publics ont rapidement cherché à mettre en place des politiques dédiées à la structuration des filières culturelles et créatives. Certaines politiques proposent des **incitations financières**, d'autres lancent des **appels à projets** pour institutionnaliser une dynamique déjà présente localement. Enfin, certains outils mettent l'accent sur la **mise en réseau des acteurs** par des corps intermédiaires tels que des **associations professionnelles**.

Dans ce courant de la littérature qui s'intéresse à l'impulsion politique, on voit s'isoler un certain nombre d'auteurs qui cherchent à **évaluer les politiques publiques** de *clusters* culturels et à **préconiser des solutions méthodologiques** pour l'élaboration de stratégies telles que la prise en compte des types d'entreprises, une politique moins *top-down* en facilitant les contacts grâce à des outils plus *soft*. Ces deux types d'interventions s'entremêlent dans la création des districts culturels : le **financement public pour des équipements structurants et des investissements plus *soft* pour soutenir non plus des infrastructures mais des initiatives**.

Les réseaux sociaux dans les clusters culturels et créatifs

Les réseaux sociaux dans les *clusters* culturels ont d'abord été analysés par des sociologues. Leur objectif était de **montrer l'importance des logiques sociales dans l'implantation et le développement d'un secteur créatif au sein d'un quartier**. Ainsi, dans le cas de l'art contemporain qui connaît un essor dans le quartier de Soho à New York, Simpson (1981) met en avant le rôle de plusieurs communautés dans l'émergence de ce *cluster*. La communauté d'artistes n'aurait pu se développer sans les relations formelles et informelles tissées avec des acteurs de promotion et de soutien : journalistes, juristes, architectes qui voient leur intérêt dans le développement de ce *cluster* et l'amélioration de sa visibilité.

Des auteurs travaillent sur les relations informelles nouées au sein de *clusters* culturels qui permettent de faire face aux **contraintes liées à la forte concurrence internationale ainsi qu'aux risques associés aux industries créatives**. Coe *et al.* (2000) notent ainsi que le secteur du film à Vancouver repose sur un certain nombre d'individus dont il convient d'analyser les encastrements à différentes échelles : internationale, nationale et locale. Ainsi, face aux contraintes de la concurrence du film américain et d'une position périphérique au sein du cinéma canadien (concentré principalement sur la

côte est), le maintien de l'industrie du film à Vancouver dépend de la faculté des individus à développer des liens forts sur leur territoire. Fondés sur des relations de confiance, ces liens locaux permettent non seulement d'avoir accès à des financements de la part des institutions locales, mais aussi de mobiliser des ressources de main-d'œuvre locale. Banks *et al.* (2000) confirment l'importance de ces relations de confiance par une étude sur plusieurs secteurs créatifs à Manchester. Par des entretiens qualitatifs, ils expliquent que les risques associés aux industries créatives et leur caractère symbolique permettent d'expliquer le développement de relations de confiance s'appuyant sur des réseaux informels et construits dans la durée.

Devant l'importance des relations informelles dans le domaine culturel et créatif, des travaux s'attachent à comprendre **comment ces réseaux se structurent d'un point de vue spatial et fonctionnel.**

De nombreux auteurs pointent l'**importance de lieux qui jouent un rôle de *hub*** dans lequel des réseaux se créent et s'animent (Neff, 2005 ; Felton *et al.*, 2010 ; Currid, 2009). À ce titre, les centres urbains apparaissent comme des zones où se concentrent tous types de lieux favorisant la création de ce type de réseaux : cafés, bibliothèques, magasins, centres associatifs, galeries d'art, etc. Neff (2005) a ainsi **cartographié ces lieux de rencontres informels** en se basant sur une base de données d'événements de *networking* dans la Silicon Alley. Elle dégage ainsi une géographie sociale de ces activités créatives, qui joue un rôle déterminant dans leur colocalisation.

Felton *et al.* (2010) s'intéressent aux relations sociales des acteurs créatifs dans des *clusters* en périphérie à Melbourne. S'ils pointent que la plupart des lieux permettant aux liens informels d'être noués sont au centre-ville, ils constatent des logiques spécifiques de réseaux sociaux dans les quartiers périphériques qui mériteraient une attention particulière.

D'autres travaux mettent en avant **le rôle de *gatekeepers* capables d'animer les réseaux** au sein des différents éléments de la chaîne de valeur des industries culturelles et créatives. Halbert *et al.* (2008) les considèrent comme la clé de la créativité urbaine de par leur capacité à **mettre en lien plusieurs maillons de cette créativité** et de la « marchandiser » (*commodify*), c'est-à-dire la transformer en produit commercialisable. Le rôle des *gatekeepers* met en évidence l'existence de plusieurs réseaux sociaux dans les industries créatives. Les *gatekeepers* appartiennent à divers réseaux géographiquement distants et sont capables de les lier entre eux, ce qui pose la question de l'**articulation des relations locales et non locales.**

Dans le cas du *cluster* du film à Leipzig, Bathelt (2005) précise les limites d'une industrie trop centrée sur le marché local et parle même de sur-encastrement (*over embeddedness*). Il considère donc que les relations d'un *cluster* ne peuvent se limiter aux réseaux développés localement, mais doit aussi prendre en compte les liens développés avec l'extérieur qui permet tant de développer de nouveaux marchés que

d'introduire de nouvelles idées au sein du *cluster*. L'état actuel de la recherche ne permet pas néanmoins de savoir à quel degré le trop fort resserrement sur les réseaux locaux entraîne des logiques de *lock-in* et dans quelle mesure les interactions non locales peuvent prendre le pas sur les dynamiques de réseaux localisés.

On voit apparaître depuis quelques années des études centrées sur la **compréhension des dynamiques de proximités**. Ainsi, Emin et Sagot-Duvaurox (2012) analysent les proximités entre des entreprises colocalisées dans un espace géographique restreint afin de déterminer les conditions dans lesquelles la proximité spatiale génère des collaborations durables et comment les autres formes de proximité interfèrent dans les coopérations. À partir d'une observation des liens créés entre les entreprises, les résultats indiquent que la **proximité géographique doit se lier à de la proximité cognitive et de valeur** pour que des collaborations se nouent entre des entreprises. L'importance de la proximité cognitive et culturelle se retrouve également dans les travaux de Chesnel (2012) sur les entreprises de jeu vidéo.

L'importance des réseaux sociaux a largement été pointée dans les *clusters* culturels, mais la **méthodologie n'est pas encore stabilisée**. Staber (2008) propose une nouvelle méthodologie pour étudier les réseaux sociaux. Plutôt que d'analyser les réseaux d'individus, il propose **d'analyser les réseaux d'idées, c'est-à-dire de regarder comment des idées sont produites, comment elles évoluent**. Il s'agit ensuite aussi de voir comment ces idées sont sélectionnées et se diffusent à l'image des gènes. Néanmoins, elle n'a pas encore donné lieu à des études longitudinales retraçant les processus par lesquelles les idées sont créées, transmises, diffusées au sein des réseaux de productions localisés.

L'analyse de réseaux interindividuels au sein des industries créatives a permis de mettre en lumière **l'importance de la confiance** construite entre les individus dans la constitution d'un système productif efficace au sein de *clusters* culturels. Certains facteurs sont avancés pour expliquer l'importance de telles relations : caractéristiques intrinsèques du secteur créatif par essence risqué et existence de nombreuses valeurs symboliques. Les réseaux individuels sont un outil pour atténuer les difficultés. Ils se créent principalement dans des lieux de rencontres informels, lors d'événements qui brassent des acteurs variés et permettent le *networking*, et enfin par des acteurs ressources, les *gatekeepers*, qui sont en mesure de mettre en lien plusieurs acteurs, plusieurs communautés de pratiques de la chaîne de valeur des industries culturelles.

RÉSUMÉ

La littérature sur les réseaux sociaux s'attache tout d'abord à **caractériser les réseaux sociaux** et à **expliquer les raisons de l'importance des relations informelles** dans ce secteur.

Le rôle des **communautés** dans l'émergence de *cluster* est généralement pointé comme un élément déterminant. Les relations informelles et les liens forts permettent de **faire face aux contraintes liées à la forte concurrence internationale** ainsi qu'aux **risques associés aux industries créatives** dans secteur du film à Vancouver.

D'autres travaux cherchent à comprendre les **facteurs qui structurent d'un point de vue spatial et fonctionnel ces réseaux interindividuels**. Les **lieux** apparaissent comme fondamentaux dans la constitution des réseaux. **Ils jouent un rôle de *hub* dans lequel des réseaux se créent et s'animent**. Les quartiers périphériques tiennent également une position importante aux côtés des lieux des centres-villes. Le rôle des ***gatekeepers*** peut être considéré comme la **clé de la créativité urbaine** de par leur capacité à mettre en lien plusieurs maillons de cette créativité et de la « marchandiser » (*commodify*), c'est-à-dire la transformer en produit commercialisable. Ces *gatekeepers* permettent de lier le local et le global.

L'analyse des réseaux interindividuels au sein des *clusters* culturels permet de mettre en lumière **l'importance de la confiance construite entre les individus** dans la constitution d'un système productif efficace. Ce besoin de confiance tient au caractère risqué des industries créatives et de la présence de valeurs symboliques, échangées de manière tacite.

L'existence de lieux de rencontres informels, d'événements qui brassent des acteurs variés et permettent le *networking* et enfin de *gatekeepers* est un outil pour mettre en lien plusieurs acteurs de la chaîne de valeur des industries culturelles. L'analyse des réseaux sociaux dans les *clusters* souffre néanmoins de faiblesses méthodologiques. Staber (2008) propose une nouvelle manière d'aborder les réseaux sociaux dans le domaine des industries culturelles. Il propose d'analyser les réseaux d'idées et non les réseaux d'individus, c'est-à-dire de regarder comment des idées sont produites, sélectionnées, comment elles évoluent. Cette approche évolutionniste n'a cependant pas encore donné lieu à des études longitudinales.

3. Vers un champ d'analyse multidisciplinaire

L'objectif de cette section est d'ouvrir la focale sur les différentes disciplines (géographie, sociologie, *cultural studies*, etc.) ayant analysé le *cluster* culturel. Il s'agit d'une part, de montrer la différence dans les perspectives méthodologiques et théoriques que ces disciplines abordent et d'autre part, de montrer les apports de ces perspectives dans la compréhension du concept de *cluster* culturel.

Une différence de méthode : l'analyse inductive des clusters culturels

Si les travaux présentés dans la partie précédente ne sont pas exclusivement des travaux d'économistes, ils contribuent à des questionnements économiques relatifs aux logiques de localisation et d'ancrage territorial des industries créatives. Ils relèvent ainsi d'une approche hypothético-déductive consistant à confronter des théories à des cas particuliers de *clusters* culturels. **Du fait même de cette approche, de nombreux travaux échappent à la typologie présentée**. Ce sont des travaux qui relèvent d'une approche inductive, partant de cas particuliers de *clusters* culturels pour en faire émerger des théories. L'apport des disciplines plus inductives n'en constitue pas moins une ressource précieuse dans la compréhension des *clusters* culturels. La géographie s'inscrit particulièrement dans cette démarche. Par l'analyse du territoire comme un système, la géographie s'intéresse à l'interaction entre ses composantes.

Ainsi, l'analyse d'une thématique propre à un territoire – l'économie, l'innovation, la culture – ne saurait se faire dans l'abstraction des autres.

Un exemple de la manière dont une analyse inductive des *clusters* a pu, en retour, éclairer la théorie, est donné par l'analyse de Markusen (1996) sur les *sticky places*, ces lieux qui attirent et retiennent les industries. Elle fait usage d'une approche inductive afin de dépasser le modèle déjà établi de district industriel, qui apparaît selon elle limité pour comprendre les dynamiques d'économies régionales émergentes dans les territoires qu'elle analyse aux États-Unis, au Japon et au Brésil. Ainsi, plutôt que de partir d'une forme paradigmatique de *cluster* industriel, elle identifie des profils industriels de territoires de manière inductive et propose des modèles alternatifs.

Pour ce faire, elle commence par choisir des zones qui enregistrent des croissances importantes, puis analyse de manière fine des cas qui correspondent apparemment au modèle du district industriel et d'autres qui semblent en différer. De par l'analyse de données désagrégées et la réalisation d'entretiens avec des firmes, des syndicats, des agences de développement économique, elle s'intéresse à des dimensions que le modèle du district ne prend pas ou peu en compte. On peut citer en particulier le rôle de l'État sous différentes formes tant à travers ses dépenses qu'à travers ses règles, les dynamiques de long terme, mais aussi le lien avec des données sociales du territoire : le niveau de santé, la diversité politique, la présence de syndicats. Sur cette base, elle a proposé trois nouveaux modèles en plus du modèle de district industriel : le **district à nœuds et rayons** (*hub and spoke*), constitué autour d'une firme dominante tournée vers l'extérieur ; le **plate-forme satellite** : une concentration de branches non connectées entre elles, mais toutes liées à l'extérieur ; et le **district à ancrage étatique**, centré sur une ou plusieurs institutions de secteur public.

Si cette approche inductive apportée par d'autres disciplines a pu enrichir la littérature sur les *clusters* industriels, elle apparaît cruciale dans le cas des *clusters* culturels. Le secteur culturel comporte en effet de nombreuses particularités qui font obstacle à une approche hypothético-déductive.

Tout d'abord, le propre de cette approche étant de dégager des prévisions, elle nécessite de s'appuyer sur des objets stables dans le temps. **Cependant, le propre d'un objet culturel est que son statut et sa reconnaissance sont construits au cours de processus historiques**, comme cela a été montré par exemple dans le cas de la photographie (Moureau et Sagot-Duvaouroux, 2006). Si ce problème est généralement résolu en se basant sur des catégories stabilisées par des institutions officielles, comme la définition générale des industries créatives de l'Onu citée ci-dessus, ces catégories ne sont pas exemptes de controverses. Banks et O'Connor (2009) critiquent ainsi la catégorie d'industrie créative en arguant qu'elle constitue un encouragement à une marchandisation de la culture et une restriction à sa dimension rentable. D'après ces auteurs, ces catégories qui encadrent la définition de la culture dans les analyses économiques des *clusters* culturels ne sont donc pas objectives, mais répondent à des intérêts politiques voire idéologiques.

Si les autres disciplines peuvent, dans une perspective constructiviste, critiquer l'objet étudié par les analyses économiques des *clusters* culturels, elles se distinguent également par le **type de questionnement qu'elles adoptent**. La question de l'efficacité d'un système de production culturelle peut être en effet analysée comme l'application d'un cadre managérial à un secteur culturel qui s'est pourtant construit en opposition à cette approche (Chiapello, 2000). Par ailleurs, la question de la valeur de la culture apparaît comme complexe. **L'effet économique indirect ainsi que les valeurs non marchandes de la culture sont difficiles à évaluer par des méthodes économiques classiques** (Sagot-Duvaurox, 2011).

Vestheim (2007) va jusqu'à affirmer que la culture n'a pas de valeur intrinsèque du point de vue politique, elle n'a de valeur que pour un groupe donné de citoyens. Ainsi, plutôt que de partir d'une valeur donnée de la culture, mesurable par exemple par un chiffre d'affaires, **une approche inductive permet de dégager les valeurs différenciées attribuées à la culture par différents groupes et individus**.

Dans les démarches effectuées pour analyser les *clusters* culturels, on peut repérer en particulier le travail séminal de Mommaas (2004) sur cinq *clusters* aux Pays-Bas, dont il fait émerger plusieurs critères afin de dégager les manières différenciées dont se négocient les valeurs culturelles et économiques dans ces territoires. Sa grille analytique s'intéresse ainsi tout d'abord au secteur culturel, en particulier la part plus ou moins importante du loisir. Deuxièmement, il analyse la position du *cluster* dans la chaîne de valeur (production, distribution, consommation). Troisièmement, il observe son mode d'organisation en mettant l'accent sur le rapport public/privé et la taille des organisations impliquées. Il regarde le mode de financement utilisé par les organisations à l'intérieur du *cluster*. Il s'intéresse à l'ouverture et l'adaptabilité et cherche à dégager leur parcours de développement en distinguant ceux qui ont été planifiés et ceux qui au contraire ont émergé de manière spontanée. Enfin, Mommaas s'intéresse à la localisation du *cluster* dans la ville (centre-périphérie). Cette approche inductive lui permet de questionner la place que ces *clusters* tiennent dans les stratégies urbaines dans le cadre d'objectifs variés : reconversion économique, réhabilitation de bâtiments industriels, stimulation de la créativité, marketing urbain, démocratisation culturelle. Il se détache aussi de la question de l'évaluation conçue comme la vérification d'objectifs en montrant que ces politiques résultent de dynamiques pragmatiques où les objectifs s'élaborent au fur et à mesure.

Une différence de questionnement : de l'analyse des mutations sociétales à la déconstruction du concept de cluster culturel

Les autres disciplines peuvent aborder les *clusters* culturels avec des questionnements sensiblement différents de l'économie. Plutôt que d'interroger les comportements individuels de firmes ou de travailleurs du secteur culturel, il s'agit de **comprendre des mutations sociétales** à travers des cas particuliers de *clusters* culturels.

Ainsi, chez Scott (2008), l'analyse du *cluster* culturel s'inscrit dans une réflexion sur les mutations du système productif capitaliste. D'après lui, l'économie culturelle qu'il inscrit dans la nouvelle économie émerge dans un contexte de remise en cause du régime d'accumulation fordiste fondé notamment sur l'industrie lourde et l'automatisation. Son émergence a entraîné la résurgence de grandes agglomérations urbaines comme New York et Los Angeles qui sont capables d'accueillir des *super-clusters* à rayonnement international comme Hollywood. Ainsi, son analyse des *clusters* utilise des mesures économiques précédemment évoquées d'économies d'agglomération, mais dans **l'objectif de comprendre comment la structure urbaine évolue du fait des mutations de l'économie**, avec notamment l'importance des contacts directs et la complexification des tâches des travailleurs. Cela étant, il s'inscrit en faux contre les approches cherchant à dégager des facteurs entraînant mécaniquement une agglomération d'industries créatives, à l'image de la théorie de la classe créative.

Ambrosino (2009) considère le *cluster* culturel comme un « artefact conceptuel pour mieux comprendre la ville contemporaine ». Celui-ci permet d'analyser « ce qui relève du génie du lieu et participe de la mutation organique d'un territoire urbain » (p. 59). Il analyse ainsi à travers le cas d'un *cluster* culturel à Grenoble comment **différentes strates mémorielles se sont superposées et ont contribué à la construction d'une identité nouvelle au sein d'un quartier industriel réinvesti par des artistes**. Ce processus qui s'élabore de manière informelle, par l'usage de squats, acquiert progressivement une visibilité pour constituer une « vision alternative de la construction de la ville ». En effet, l'installation de ces artistes, en dépit de son caractère transitoire et précaire, marque durablement l'identité du quartier. Le *cluster* culturel apparaît chez lui comme révélateur d'une reconfiguration des modalités sociologiques, spatiales, mais aussi temporelles qui président à l'évolution du tissu urbain.

Des auteurs analysent également l'émergence de *clusters* culturels de manière plus critique, à l'image de McGuigan (2005) qui y voit le **révélateur de la diffusion d'un modèle néolibéral de la culture dans les politiques urbaines**. Dans le cas du *London Millenium Dome*, il montre que d'importantes dépenses publiques ont été réalisées dans le cadre d'une instrumentalisation de la culture à des fins touristiques, qui ont principalement bénéficié aux intérêts privés impliqués dans l'opération. Cette tendance apparaît donc selon lui contrevenir à la conception de la culture comme un service public.

Le propre de ces approches inductives et constructivistes est d'ouvrir la porte à une critique du concept de *cluster*. Ces critiques vont de l'identification de limites opératoires à l'incitation à son dépassement.

D'après Liefvooghe (2010), l'étude des *clusters* créatifs montre que l'économie créative ne doit pas être abordée simplement comme une solution pour le développement économique des territoires, étant donné la difficulté des *clusters* créatifs à se structurer en dépit de politiques publiques dédiées. D'après elle, en revanche, **la contribution de l'économie créative à l'économie du territoire peut être comprise en termes d'innovation et de connexion avec d'autres secteurs** : une évolution est probable vers la

prise en compte par l'ensemble de l'économie du rôle de la créativité au sens artistique et sémiotique dans la création de nouveaux produits et services.

Halbert (2008) critique une vision des logiques territoriales de l'économie culturelle en pôles juxtaposés et prône une approche interactionniste qui dépasserait ainsi la vision du *cluster* : « La métropole créative n'est pas comme on a tendance à le présenter de manière simpliste la polarisation ou l'articulation entre des districts de production locaux et des marchés mondiaux, mais un système d'acteurs pris dans des réseaux de nature et de portée multiples, traversant toutes les échelles, du local d'ici au local lointain » (p. 222).

Un courant propose une critique plus profonde du concept de *cluster* culturel. Pour Pratt (2011), le *cluster* culturel s'inscrit dans la tendance des stratégies urbaines à recourir à des « méthodes de livre de cuisine » plutôt qu'à construire une identité spécifique et à valoriser la diversité culturelle urbaine. Cette critique rejoint celle de Hannigan (2003) qui considère les *clusters* culturels fondés sur le développement et la domination des entreprises de loisirs. Il pointe une culture aseptisée, homogène, notamment dans le cas de Times Square transformé en un espace Disney.

Nous avons vu que les limites de l'analyse économique des *clusters* viennent d'abord du fait qu'elle **couvre incomplètement les enjeux pointés par la littérature sur les *clusters* culturels en général.** Ce champ s'est très tôt affirmé comme interdisciplinaire et relève de questions plus vastes que celle des *clusters* industriels classiques qui a structuré la plupart de ce rapport. Ces **disciplines plus inductives ont le bénéfice de déconstruire les cadres cognitifs qui ne permettent pas toujours de cadrer la complexité de l'économie culturelle et son rapport au territoire.** En outre, elles élargissent le débat à des enjeux d'aménagement urbain.

Conflits et pouvoir dans les clusters culturels : l'identification des logiques de gouvernance

Le premier apport qu'il convient de pointer est la mise en évidence de dynamiques conflictuelles qui président aux trajectoires des *clusters* culturels. Les intérêts et valeurs portés par différents acteurs du territoire se confrontent dans les processus d'émergence de *clusters* culturels. Pour Mommaas (2004), le *cluster* culturel résulte ainsi de cette *adhocratie* : en fonction des acteurs en présence, le *cluster* peut revêtir plusieurs formes. Les travaux de Zukin (1995) ont montré les conflits et les intérêts contradictoires qui peuvent opposer les acteurs culturels avec les autres acteurs de la ville, en particulier les développeurs urbains. Cette idée est résumée dans la phrase devenue célèbre de Kluntzman (2004) : « **Toute histoire de régénération commence avec de la poésie et se termine avec de l'immobilier** » (p. 2).

Afin de proposer une lecture des *clusters* culturels qui prenne en compte ces interactions sociales et ces dynamiques conflictuelles, Zarlenga et Rius (2012) proposent une typologie de *clusters* culturels fondée sur trois idéaux-types : l'organisation bureaucratique, l'association marchande et la dynamique communautaire.

Le modèle de l'**organisation bureaucratique** a été analysé par des auteurs de l'analyse stratégique dont on peut faire remonter l'origine aux travaux de Michel Crozier (1964). Ce courant s'intéresse aux logiques organisationnelles internes aux administrations publiques, les relations entretenues avec les acteurs politiques et avec le secteur privé. Il cherche à comprendre comment ces relations structurent la conception et la mise en œuvre des politiques publiques. Dans le cas du secteur culturel, cette analyse a été notamment portée par Philippe Urfalino (2004). On peut par exemple évoquer ses travaux sur les maisons de la culture de Malraux. Ce projet phare d'un ministère alors jeune et qui cherche à se légitimer se définit en opposition à des administrations concurrentes : le ministère de l'Éducation et le haut commissariat à la Jeunesse et aux Sports. Cette relation conflictuelle aboutit à la définition de la théorie du « choc esthétique » d'après laquelle la confrontation du public à des œuvres de valeur universelle est génératrice d'une démocratisation culturelle. À cela s'ajoute une logique d'aménagement culturel se définissant en opposition au territoire. Les bâtiments sont ainsi en rupture avec la ville et les acteurs locaux interviennent de façon minimale à la définition du projet. **Cette logique descendante fournit donc l'un des degrés les plus aboutis du *cluster* comme organisation bureaucratique.** Dans cette logique, le *cluster* culturel est donc la résultante de logiques administratives internes et est peu en prise avec le tissu local.

Le second modèle, décrit par Zarlenga et Rius (2012), est celui de l'**association marchande** (*market-oriented association*). Ce type de *cluster* est la résultante d'une collaboration d'acteurs sur un territoire donné en vue de la production et ou la vente de biens culturels. Cette dynamique peut être portée directement par des acteurs culturels, ou bien par des acteurs économiques et des aménageurs. Ce modèle est en particulier illustré dans les travaux de Zukin (2011) à travers sa description des cycles de vie des *clusters* new-yorkais. Celle-ci analyse les cycles de vie des *clusters* créatifs à New York depuis 1900 à Greenwich Village jusqu'à aujourd'hui à Bushwick. Elle montre comment les acteurs culturels sont soumis à des logiques marchandes qui entraînent les hausses des prix de l'immobilier où ils sont installés, par l'attraction d'habitants attirés par un mode de vie de bohème, puis par l'arrivée du secteur média, et enfin des développeurs immobiliers. Ce processus conduit à l'évincement des acteurs culturels initiaux et résulte, selon Zukin, de l'absence de régulation des logiques de marché.

Enfin, le modèle de la **dynamique communautaire** considère les processus d'auto-organisation des acteurs créatifs comme le moteur principal des dynamiques de *clusters* culturels. Cette logique a été analysée par les auteurs qui analysent les processus de gouvernance au sein des *clusters*, parmi lesquelles on trouve les travaux de Lange (2007) sur Berlin. Celui-ci relativise les explications de l'émergence de *clusters* culturels comme le résultat de la vision d'acteurs politiques charismatiques ou de la domination d'intérêts privés. Ils montrent en effet la faculté d'acteurs culturels à s'auto-organiser pour porter une vision sur leur rôle dans la ville, afin d'affirmer leur légitimité. Markusen (2006) montre également que ces logiques communautaires sont déterminantes pour expliquer l'ancrage des artistes. Les valeurs qu'ils portent, leur

activisme social et politique sont ainsi présentées comme des clés de lecture à la compréhension des dynamiques de *clusters* culturels.

La distinction de ces trois idéaux-types permet à Zarlenga et Rius (2012) d'analyser les logiques différenciées de ces différents modèles de *clusters* dans leur rapport à l'espace urbain. Dans le cas de Barcelone, ils opposent, d'une part, l'organisation bureaucratique du *cluster* de 22@ qui constituerait une table rase par rapport au tissu local à, d'autre part, la relation organique qu'entretient le *cluster* de Raval à l'espace urbain, celui-ci étant issu d'une dynamique communautaire.

Si l'identification de ces trois idéaux-types permet une meilleure compréhension des logiques organisationnelles des *clusters* culturels, elle suscite au même moment un **questionnement sur l'articulation de ces logiques, notamment dans le temps**. Cela suggère donc de dépasser leur opposition et d'observer **comment le *cluster* culturel, comme projet urbain, peut constituer un instrument d'action publique susceptible de fournir un cadre de négociation de ces approches contradictoires** (Pinson, 2009).

Le cluster culturel au service de stratégies urbaines

De nombreux auteurs ont montré comment le *cluster* culturel pouvait être mobilisé dans le cadre de stratégies urbaines, pour répondre à des enjeux divers.

L'idée de la construction d'un lieu distinctif à travers le *cluster* culturel a été notamment portée par Charles Landry (2011). Il pointe la nécessité **de constituer des espaces distinctifs et d'ancrages qui confèrent un sentiment d'appartenance** ; de veiller à **l'animation du lien social au niveau local**, tout en donnant les **moyens d'une connexion mondiale** ; l'espace doit ainsi être créateur d'opportunités, être un lieu d'apprentissage. Dans sa conception, la croissance économique s'inscrit donc dans un cadre éthique.

Pour la réussite d'un projet de *cluster* culturel, Ambrosino et Andres (2007) attirent l'attention sur la temporalité urbaine. Ils pointent **l'importance des périodes de veille comme préalable à l'insertion d'une friche culturelle dans une dynamique de projet urbain** : « Tout l'enjeu du temps de veille réside dans le fait qu'il est constitutif d'une nouvelle image, plus positive en matière économique, foncière, et symbolique. Il constitue un temps d'acceptation, de digestion de cet état de friche mais aussi un temps de créativité pour des acteurs culturels et artistiques » (p. 309).

Plaza et Silke (2008) expliquent comment la **construction de musées peut contribuer à l'attractivité économique et touristique d'une ville**. Elles pointent par exemple l'importance d'une architecture iconique qui fait appel à des architectes de renommée internationale. Elles mettent aussi en évidence le rôle de marques de prestige comme le Guggenheim ou le Louvre. Elles soulignent la nécessité d'une forte visibilité du musée dans la presse et en ligne. Enfin, la gestion des expositions et de l'événementiel est considérée comme une condition à la pérennité des effets économiques d'un tel projet.

D'autres effets ont été pointés, au-delà des retombées économiques et touristiques. Ainsi, Vivant (2007) pointe **l'instrumentalisation de scènes culturelles off dans les stratégies urbaines**. Pour les responsables politiques, le fait de permettre à des artistes ou des acteurs culturels d'occuper des squats constitue un facteur de pacification qui permet d'animer le quartier tout en tenant à l'écart les « indésirables » tels que les dealers et les toxicomanes. De plus, ces stratégies s'accompagnent d'amélioration physique des espaces publics en vue de les rendre plus attrayants.

L'analyse des *clusters* culturels cherche également à prendre en compte **l'impact sur l'éducation ou l'intégration**. Stern et Seifert (2007) ont ainsi mis en évidence une grande diversité d'effets territoriaux des *clusters* culturels en analysant plusieurs cas aux États-Unis. Ils analysent le développement culturel comme une économie, mais élargissent l'analyse en montrant **le rôle de l'art dans l'intégration des immigrants à Chicago**, où le **rôle participatif de l'art dans la Silicon Valley**. Ils pointent également des conséquences négatives comme la gentrification et l'augmentation des inégalités économiques. Ils suggèrent ainsi d'intégrer les actifs culturels dans l'évaluation de la valeur marchande des quartiers.

En revanche, si ce type d'analyse reste relativement isolé et en dépit des effets multiples évoqués et analysés dans les travaux de diverses disciplines sur les *clusters* culturels, ceux-ci donnent rarement lieu à des mesures effectives.

En somme, en partant généralement d'une approche inductive plus à même de dégager la complexité du secteur culturel, d'autres disciplines en dehors de l'économie ont investi le champ des *clusters* culturels. Elles y ont introduit des **questionnements sur les mutations urbaines**, en interrogeant les postulats sur lesquels l'analyse économique des *clusters* était fondée, mais aussi en **proposant des modèles émergeant de l'analyse de territoires**. Le mérite de ces approches du point de vue de l'action est double. Premièrement, elles éclairent les **logiques de gouvernance différenciées de ces *clusters* culturels** et ses **conséquences dans le rapport du *cluster* à l'espace urbain où il est implanté**. Deuxièmement, elles montrent comment le *cluster* culturel peut **constituer un instrument d'action publique, servir à mobiliser des acteurs multiples et générer des effets économiques et sociaux sur le territoire**.

Conclusion

Le chantier de recherche sur les *clusters* culturels s'est principalement installé dans le champ de l'économie culturelle et créative dans les années 2000. Il résulte tant de l'engouement politique autour des stratégies de développement des industries créatives que des travaux économiques traitant des *clusters* industriels.

Au vu de l'importance qu'a pris le thème des *clusters* culturels dans le champ académique, il **apparaissait nécessaire de réaliser un état des lieux de la recherche en économie**. Pour ce faire, nous avons **proposé d'étudier la littérature sur les *clusters* culturels à la lumière des grands questionnements économiques posés dans les *clusters* industriels en général**.

À l'aide d'une typologie fondée sur trois piliers (agglomération spatiale, coopérations entre des organisations et importance des réseaux sociaux), nous avons montré comment s'organisait la littérature économique sur les *clusters* culturels au regard de ces trois entrées. Celles-ci doivent s'entendre comme étant cumulatives. Pour comprendre un *cluster* dans son ensemble, il convient d'analyser les facteurs de localisation des firmes, les coopérations entre les organisations, le rôle des réseaux sociaux dans son dynamisme ainsi que les politiques publiques mises en place.

L'analyse économique des *clusters* culturels est naturellement centrée sur la question de l'efficacité économique. Néanmoins, peu de travaux tentent de mesurer empiriquement cette efficacité. C'est sans doute un champ d'études à promouvoir à l'avenir. Par ailleurs, l'analyse économique apporte peu d'éléments de compréhension sur les enjeux sociaux ou urbains de la concentration d'entreprises créatives. Ces composants sont pourtant essentiels à la compréhension des politiques publiques adaptées aux spécificités des industries créatives. En effet, un *cluster* culturel ne poursuit pas uniquement des objectifs économiques. Parce qu'il produit des biens symboliques et qu'il entretient des liens particuliers avec son territoire de localisation, le *cluster* culturel est un objet difficilement analysable à partir de la seule discipline économique. Les apports de la géographie ou de la sociologie viennent donc avantageusement compléter et amender l'analyse économique.

Enfin, l'approche économique est essentiellement hypothético-déductive. Les *clusters* sont alors le résultat de stratégies rationnelles d'acteurs dans le but d'atteindre des objectifs donnés. Dans la réalité, les approches inductives permettent alors de rendre compte des processus complexes d'émergence et de développement des *clusters*.

C'est sans doute pourquoi une part importante de la littérature sur les *clusters* culturels est pluridisciplinaire et constitue de fait un corpus scientifique spécifique.

L'économie des *clusters* culturels vue par l'ACEI 2012

Les communications présentées lors des sessions *creative clusters* lors de la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture (Kyoto, juin 2012) offrent une vision récente des travaux sur les *clusters* culturels dépassant souvent les stricts questionnements économiques.

Plusieurs articles s'inscrivent dans la typologie que nous avons retenue. Par exemple, Nagao (2012) souligne le rôle clé des externalités de connaissances (concept de *related variety*) pour comprendre la nature d'un *cluster* créatif dans l'industrie infographique au Japon. Machado *et al.* (2012) mettent en avant le rôle des aménités urbaines et culturelles (galeries d'art, parcs, institutions culturelles, patrimoine) en tant que forces d'agglomération servant de base au développement de *clusters* culturels et créatifs au Brésil. Dans une vision « portérienne » du *cluster*, Lin et Han (2012) soutiennent que la durabilité du développement des *clusters* créatifs réside dans une collaboration institutionnelle entre les producteurs créatifs, les intermédiaires, les consommateurs et les décideurs politiques, plutôt que dans une politique de planification *top-down*.

Plusieurs auteurs (Burke, 2012 ; Aldo Do Carmo et Moraes, 2012 ; Costa, 2012) mettent en avant le rôle des pouvoirs publics dans la constitution ou le soutien de *clusters* culturels afin de générer du développement, de la croissance économique et des emplois au niveau local. Enfin, Kirchberg (2012) explore les forces et les faiblesses de la production culturelle dans la ville de Lunebourg (Allemagne) à travers l'analyse des réseaux sociaux.

Plusieurs auteurs insistent cependant sur la nécessité d'adopter un point de vue pluridisciplinaire (géographie, urbanisme, sociologie, etc.) pour intégrer les différents objectifs des *clusters* culturels, en termes de régénération urbaine, de lien social, de développement culturel, etc. En plus des objectifs « économiques », Burke (2012) met en évidence les objectifs de cohésion et de lien social que poursuivent les *clusters* culturels et les politiques publiques qui y sont associées. Il en est de même pour Aldo Do Carmo et Moraes (2012) qui cherchent à mesurer (en interrogeant les résidents) les contributions locales d'un *cluster* culturel (de type *top-down*) d'un point de vue social et culturel en plus de sa dimension économique. Round (2012) étudie le rôle des *clusters* culturels et créatifs dans la régénération urbaine à Moscou et à Saint-Petersbourg. Son article examine les politiques, les dynamiques et les impacts de trois *clusters* culturels et pose la question de l'utilisation de la créativité comme moteur du développement urbain sur le long terme. Plusieurs auteurs établissent alors le lien entre l'atmosphère créative d'une ville (concept de « ville créative » à La Florida) et le développement de *clusters* culturels et créatifs dont les enjeux vont bien au-delà de la seule sphère économique (Lin et Han, 2012 ; Sasaki, 2012 ; Machado *et al.*, 2012).

Cette mise en perspective par rapport à la littérature sur les *clusters* industriels nous a permis d'identifier certains creux au sein du chantier de recherche sur les *clusters* culturels.

Au sein du courant sur l'agglomération pure, la plupart des travaux traitent soit de tous les secteurs culturels dans leur ensemble, soit d'un secteur en particulier. Une analyse comparative expliquant les différences dans les déterminants de localisation des industries créatives serait donc judicieuse.

Les analyses portant sur les coopérations entre les organisations membres d'un *cluster* culturel sont peu nombreuses. Nous pensons qu'une analyse sur les résultats de la mise en réseau des acteurs serait un moyen d'évaluer ces *clusters* et de mettre en place des outils favorisant la coopération.

Du point de vue de l'analyse des réseaux sociaux, les apports de l'économie des proximités et de l'économie géographique évolutionniste sur les transferts de connaissances ont été très peu utilisés dans le champ des *clusters* culturels et laisse entrevoir des perspectives fructueuses.

Remerciements

Nous tenons à remercier les personnes suivantes pour leurs conseils avisés et leur participation aux réunions d'avancement de travail :

- Isabelle Leroux-Rigamonti (maître de conférences en économie, université Angers)
 - Jacques Fache (professeur de géographie, université Angers)
 - Caroline Chapain (chercheure au Centre en études urbaines et régionales, université Birmingham)
 - Sandrine Emin (maître de conférences en gestion, université Angers)
 - G r me Guibert (maître de conférences en sociologie, université Paris-III)
 - Camille Baulant (professeur en économie, université Angers)
-

Bibliographie

A

ALDO DO CARMO Jr. J. et MORAES J.L., "How Magic Is Cinema? Assessing the Effects of the Artistically Successful Cinema Cluster in Paulinia, Brazil", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

AMBROSINO C., « Le *cluster* culturel, un artefact conceptuel pour mieux comprendre la ville contemporaine », in Vallat C. et Le Blanc A., *Pérennité urbaine ou la ville par delà ses métamorphoses. Traces*, Paris, L'Harmattan, 2009.

AMBROSINO C. et ANDRES L., « Régénération culturelle et mutabilité urbaine : un regard franco-britannique » (2007), in LERICHE F. (sous la dir. de), *L'Économie culturelle et ses territoires*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 2008.

AMISSE S., « Dynamiques de *cluster* : logiques co-évolutives et séquences de proximités, le cas du végétal spécialisé », thèse de doctorat en sciences économiques, École doctorale DEGEST (université d'Angers), 2011.

ANDRES L. et CHAPAIN C., "The Integration of Cultural and Creative Industries into Local and Regional Development Strategies in Birmingham and Marseille: Towards an Inclusive and Collaborative Governance?", *Regional Studies*, février 2012, 22 p.

ANSELL C. et GASH A., "Collaborative Governance in Theory and Practice", *Journal of Public Administration Research and Theory*, 2007, 18, p. 543-571.

ARROW K. et DEBREU G., "Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy", *Econometrica*, 1954, 22, p. 265-290.

AYDALOT, P., *Milieus innovateurs en Europe*, Gremi, Paris, 1986.

B

BACKLUND, A.-K. et SANDBERG A., "New Media Industry Development: Regions, Networks and Hierarchies. Some Policy Implications", *Regional Studies*, 2002, 36, p. 87-91.

BAGWELL S., "Creative Clusters and City Growth", *Creative Industries Journal*, 2008, vol. 1, n° 1, p. 31-46.

BANKS M. et O'CONNOR J., "After the Creative Industries", *International Journal of Cultural Policy*, 2009, vol. 15, issue 4.

BATHELT H., MALMBERG A. et MASKELL P., "Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation", *Progress in Human Geography*, 2004, 28, p. 31-56.

BANKS M., LOVATT A., O'CONNOR J. et RAFFO C., "Risk and Trust in the Cultural Industries", *Geoforum*, 2000, 31.

BANKS M. et O'CONNOR J., "After the Creative Industries", *International Journal of Cultural Policy*, 2009, vol. 15, issue 4.

BECATTINI G., « Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale », *Rivista di economia e politica industriale*, 1979, 5 (1), p. 7-21.

BECCATINI G., « Le district marshallien : une notion socioéconomique », in BENKO G. et LIPIETZ A. (sous la dir. de), *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 35-46.

BOSCHMA R.A., "Proximity and Innovation: A Critical Assessment", *Regional Studies*, 2005, vol. 39, n° 1, p. 61-74.

BOUBA-OLGA O. et GROSSETTI M., « Une (re)définition des notions de proximité », document de travail Crief-Teir, 2005, T2005-04.

BOUBA-OLGA O. et GROSSETTI M., « Socio-économie de proximité », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2008, 3, p. 311-328.

BOURGEOIS I., « Rhénanie du Nord-Wesphalie : émergence d'un *cluster* médias », *Regards sur l'économie allemande*, 2009, n°93.

BOWN A., O'CONNOR J. et COHEN S., "Local Music Policies within a Global Music Industry: Cultural Quarters in Manchester and Sheffield", *Geoforum*, 2000, 31, p. 437- 451.

BROOKS et KUSHNER, "Cultural Districts and Urban Development", *International Journal of Arts Management*, 2001, 3 (2) p. 4-15.

BRUSCO S., "The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, 1982, 6 (2), p. 167.

BURKE S., "Creative Clustering in Small Island States: A Pathway to Creative Economic Development", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

C

CARTA M.C., « Strutture territoriali e strategie culturali per lo sviluppo locale », *Economia della cultura*, 2004, 14 (1), p. 39-56.

CINTI T., "Cultural Clusters and Districts: The State of the Art", in Cooke P. et Lazzeretti L., *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008, p. 70-92.

CHAPPLE K., JACKSON S. et MARTIN A., "Concentrating Creativity: The Planning of Formal and Informal Arts Districts", *City, Culture and Society*, décembre 2010, vol. 1, issue 4, p. 225-234.

CHESNEL S., « Séquences de proximités dans les réseaux d'entreprises culturelles : une perspective évolutionniste sur le secteur du jeu vidéo dans un contexte de ville créative », 7^{es} journées de la Proximité, Montréal, Canada, 21-23 mai 2012.

CHIAPELLO E., *Artistes versus managers : le management culturel face à la critique artiste*, Paris, Métailié, 2000.

CHRISTOPHERSON et STORPER M., "The Effects of Flexible Specialization on Industrial Politics and the Labor Market: The Motion Picture Industry", *Industrial and Labor Relations Review*, avril 1989, Cornell University, ILR School, vol. 42(3), p. 331-347.

COE N.M., "The View from out West: Embeddedness, Inter-personal Relations and the Development of an Indigenous Film Industry in Vancouver", *Geoforum*, 2000, 31.

COHENDET P., ROBERTS J. et SIMON L., « Créer, implanter et gérer des communautés de pratique », *Gestion*, 2010/4, vol. 35, p. 31-35.

COHENDET P., GRANDADAM D. et SIMON L. « L'écologie de la créativité », 6^{es} journées de la Proximité, Poitiers, octobre 2009.

COHENDET P. et al, « Innovation organisationnelle, communautés de pratique et communautés épistémiques : le cas de Linux », *Revue française de gestion*, 2003, n° 146, p. 99-121.

COISSARD S., « Perspectives. La nouvelle économie géographique de Paul Krugman : apports et limites », *Revue d'économie régionale et urbaine*, mai 2007/1, p. 111-125.

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED/UNCTAD), *Rapport sur l'économie créative 2008. Le défi de l'évaluation de l'économie créative et de l'élaboration de politiques responsables*, Genève et New York, CNUCED, Programme des Nations unies sur le développement (PNUD), 2008.

COOK G.A.S. et PANDIT N.R., "Clustering in the British Broadcasting and Financial Services Industries: A Comparative Analysis of Three Regions", *Problems and Perspectives in Management*, 2004, 3, p. 72-88.

COOKE P., URANGA M. et ETXEBERRIA G., "Regional Innovation Systems: Institutional and Organizational Dimensions", *Research Policy*, 1997, n° 26, p. 475-491.

COPPIN O., « Le milieu innovateur : une approche par le système », *Innovations*, 2002, vol. 2, n° 16, p. 29-50. DOI : 10.3917/inno.016.0029

COSTA P., "The Sustainability of the 'creative milieus': Use Conflicts, Creative Dynamics and Urban Governance in Lisboa, Barcelona and Sao Paulo", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

COSTES N., « Choix de localisation des entreprises, intervention publique et efficacité urbaine. Une analyse

théorique et empirique de la réglementation des choix de localisation des activités de bureau en Île-de-France », thèse de doctorat, université Paris-I-Panthéon-Sorbonne, 2008.

COURLET C., « Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on ? », in COURLET C., SOULAGE B. (sous la dir. de), *Industrie, territoire et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, 1994, p. 13-32.

COURLET C., « Territoire et développement », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1999, n° 3, p. 533-545.

CROZIER M., *Le Phénomène bureaucratique*, Paris, Le Seuil, 1964.

D

DALLA PRIA Y. et VICENTE J., « Processus mimétiques et identité collective : gloire et déclin du Silicon Sentier », *Revue française de sociologie*, 2006, 47, p. 293-317.

DEPARTMENT OF THE ENVIRONMENT, TRANSPORT AND THE REGIONS, *Planning for Clusters. A Research Report*, 2000.

DEPRET M.-C. et ABDELILLAH H., « Changements technologiques, logiques institutionnelles et dynamiques industrielles », *Innovations*, 2007, n° 25, p. 85-109.

DE PROPRIS L. et HYPONEN L. (2008), "Creative Clusters and Governance: The Dominance of the Hollywood Film Cluster", in Cooke P. et Lazzeretti L., *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008.

DE PROPRIS L., CHAPAIN C., COOKE P., MACNEIL S. et MATEOS-GARCIA J., "The Geography of Creativity", Interim report, NESTA, 2009.

DIXIT A.K. et STIGLITZ J.E., "Monopolistic Competition and Optimum Production Diversity", *American Economic Review*, 1977, 67, p. 297-308.

DURANTON G., MARTIN P., MAYER T. et MAYNERIS F., *Les Pôles de compétitivité : que peut-on attendre ?*, Paris, Éditions ENS rue d'Ulm, collection du CEPREMAP, 2008.

E

EMIN S. et SAGOT-DUVAUROUX D., "Forms of Cooperation in the Heart of a Creative Cluster, the Example of the Alstom Hall in Nantes (France)", Journées Économie de la proximité, Montréal, mai 2012.

EUROPEAN COMMISSION, Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks. Enterprise Directorate, 2002.

F

FLORIDA R., *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books, 2002.

FROST- KUMPF H.A, *Cultural District Handbook: The Arts as a Strategy for Revitalizing Our Cities*, Annapolis Junction, MD, American for the Arts, 1998.

FUJITA M., KRUGMAN P. et VENABLES A.J., *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MIT Press, 1999.

FUJITA M. et THISSE J.-F., « Économie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives », *Annales d'économie et de statistiques*, 1997, n° 45.

G

GORDON I.R. et MCCANN P., "Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?", *Urban Studies*, 2000, vol. 37, n° 3, p. 513-532.

GORDON I. R. et MCCANN P., "Clusters, Innovation and Regional Development: An Analysis of Current Theories and Evidence", in JOHANSSON B., KARLSSON C. et STOUGH R. (sous la dir. de), *Entrepreneurship, Spatial Industrial Clusters and Inter firm Networks; Cheltenham UK and Northampton, MA, US*, Cheltenham, Edward Elgar, 2005.

GAROFOLI G., « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in BENKO G. et LIPIETZ A., *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 57-80.

GARREAU, *Edge City Life on the New Frontier*, New York, Anchor Books, 1992.

GRANOVETTER M., "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 1973, vol. 78, p. 1360-1380.

GRANOVETTER M., "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 1985, vol. 91, p. 481-510.

GREFFE X. et SIMONNET V., « Rapport d'étude sur les districts culturels », Ministère de la Culture, DEPS, 2006.

GREFFE X. et SIMONNET V., « La survie des nouvelles entreprises culturelles : le rôle du regroupement géographique », *Recherches économiques de Louvain*, 2008, 74 : 3, p. 327-357.

GROSSETTI M., BARTHE J.-F. et BESLAY C., « Choix de localisation et mobilisation des ressources dans la création d'entreprises innovantes », *Géographie économie société*, 2007, 10 (1), p. 43-60.

GROSSETTI M., BÈS M.-P. et al., « Évaluation des effets de proximité : la méthode des histoires de relations », 4^{es} journées de la Proximité, Marseille, 2004.

GROSSETTI M. et BÈS M.-P., « Encastrement et découplages dans les relations science industrie », *Revue française de sociologie*, 2001, 327-355.

H

HAMDOUCH A. et DEPRET M.-H., « Clusters, réseaux d'innovation et dynamiques de proximité dans les secteurs high-tech », *Revue d'économie industrielle*, 2009, n° 128. La problématique des clusters : éclairages analytiques et empiriques (décembre 15) : 21-52.

HAMDOUCH A. et FOREST J., « Les clusters à l'ère de la mondialisation : fondements et perspectives de recherche », *Revue d'économie industrielle*, 2009, n° 128 (4), p. 9-20.

HAMDOUCH A. et DEPRET M.-H., « Clusters, réseaux d'innovation et dynamiques de proximité dans les secteurs high-tech », *Revue d'économie industrielle*, 2009, 4^e trimestre, n° 128, p. 21-52.

HALBERT L. et al., *Paris, métropole créative. Clusters, milieux d'innovation et industries culturelles en Île-de-France*, 2008.

HANNIGAN J., "Symposium on Branding, the Entertainment Economy and Urban Place Building: Introduction", *International Journal of Urban and Regional Research*, 2003, 27.2, p. 352-360.

HELPMAN E. et KRUGMAN P., *Market Structure and Foreign Trade, Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Londres, MIT Press, 1985.

HOOVER E.M., *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*, Cambridge, Harvard University Press, 1937.

HOOVER E.M., *The Location of Economic Activity*, New York, McGraw-Hill, 1948.

HSAINI A., « Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systèmes de production territorialisés », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2000, n° 2, p. 215-241.

HUAULT I., « *Embeddedness* et théorie de l'entreprise autour des travaux de Mark Granovetter », *Annales des Mines*, juin 1998, p. 73-86.

HUSSLER C., MULLER P. et RONDÉ P., « Les pôles de compétitivité : morphologie et performances », papier de recherche BETA présenté au colloque de l'AIMS, Luxembourg, juin 2010, et au colloque Eurolio, Toulouse, juin 2010.

J

JOHNSON B. et LUNDVALL B.A., "The Learning Economy", *Journal of Industrie Studies*, 1994, n° 2 (1), p. 23-42.

K

KARLSSON C. (sous la dir. de), *Handbook of Research on Cluster Theory*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008.

KARLSSON C. (sous la dir. de), *Handbook of Research on Innovation and Clusters. Cases and Policies*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008.

KARLSSON C. et PICARD R.G., "Media Clusters: What Makes Them Unique?", in KARLSSON C., PICARD R.G. (sous la dir. de), *Media Clusters. Spatial Agglomeration and Content Capabilities*, Cheltenham, Edward Elgar, 2011, p. 3-29.

KEANE M., "Great Adaptations: China's Creative Clusters and the New Social Contract", *Continuum*, 2009, 23: 2, p. 221-230.

KLEIN O., « Des districts industriels à la proximité : l'analyse critique de la communication au-delà de la métaphore spatiale », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2000, n° 2, p. 281-300.

KIRCHBERG V., "Exploring Strengths and Weaknesses of Cultural Production through Social Network Analysis. A Case Study in Small Town Germany », article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

KNOBEN J., OERLEMANS L.A.G., "Proximity and Inter-organizational Collaboration: A Literature Review", *International Journal of Management Reviews*, 2006, vol. 2, n° 8, p. 71-89.

KLUNZMAN K., "Key Note Speech in Regeneration and Renewal", paper presented at the Intereg III Mid-term Conference, Lille, 2004.

KIND S. et MEIER ZU KÖCKER G., "Developing Successful Creative & Cultural Clusters. Measuring their outcomes and impacts with new framework tools", IIT publication, 2012, 82 p.

KRUGMAN P., "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 1991, 99 : 3, p. 483-499.

KRUGMAN P., *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press, 1991.

L

LANDRY C., *Creativity, Culture & the City: A Question of Interconnection*, C. Ministry of Family, Youth, Culture and Sport of the State of North Rhine-Westphalia, 2011.

LANGE B., KALANDIDES A. et al., "Berlin's Creative Industries: Governing Creativity?", *Industry & Innovation*, 2008, 15(5), p. 531-548.

LAZZERETTI L., "City of Art as a High Culture Local System and Cultural Districtualization Processes: The Cluster of Art Restoration in Florence", *International Journal of Urban and Regional Research*, septembre 2003, vol. 27.3.

LAZZERETTI L., BOIX R. et CAPONE F., "Why Do Creative Industries Cluster? An Analysis of the Determinants of Clustering of Creative Industries", paper presented at The DRUID Society Summer Conference, 17-19 juin 2009 (Copenhagen).

LAWSON C., "Towards a Competence Theory of the Region", *Cambridge Journal of Economics*, 1999, n° 23, p. 151-166.

LEDUCQ D. et LUSO B., « Le cluster innovant : conceptualisation et application territoriale », *Espace, société, territoire*, 2011, article 521.

LE VELLY R., « La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands », *Sociologie du travail*, 2002, 44, 1, p. 37-53.

LE VELLY R., « Le problème du désencastrement », *Revue du MAUSS*, 2007, n° 29, p. 241-256.

LEWIS J., *Art, Culture and Enterprise. The Politics of Art and Cultural Industries*, Londres, Routledge, 1990.

LIEFOOGHE C., « Économie créative et développement des territoires : enjeux et perspectives de recherche », *Innovations*, 2010, 1(1), p. 181-197.

LIN C.-Y. et HAN T.-S. (2012), "The Emerging Challenge of Creative Economy and Creative Clusters in Taipei Urban Region: A Reflection on Creative City Theory", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

LÖSCH A., *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Iéna, Gustav Fischer, 1940, traduction anglaise *The Economics of Location*, New Haven, Yale University Press, 1954.

M

MACHADO A. F., DINIZ S. C. et SIMÕES R., "Urban Amenities and the Development of Creative Clusters: The Case of Brazil", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

MAILLAT D., QUEVIT M. et SENN L., *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel, 1993.

MAILLAT D. et KEBIR L., « *Learning region* et systèmes territoriaux de production », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1999, n° 3, p. 429-448.

MARKUSEN A., "Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts", *Economy Geography*, 1996, 72, p. 293-313.

MARKUSEN A., "Urban Development and the Politics of a Creative Class", *Environment and Planning*, 2006, 38(10), p. 1921-1940.

MARSHALL A., *Principles of economics*, Londres, McMillan, 1890.

MARIN R. et SUNLEY P., "Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea", *Journal of Economic Geography*, 2003.

MAY W., MASON C. et PINCH S., "Explaining Industrial Agglomeration : The Case of the British High-Fidelity Industry", *Geoforum*, 2001, 32, p. 363-376.

MAYNERIS F., « Évaluation des politiques de clusters : sélection, autosélection et impact », *Reflets et perspectives de la vie économique*, 2011, tome L, p. 109-115.

MCDONALD F., HUANG Q. *et al.*, "Is There Evidence to Support Porter-type Cluster Policies?", *Regional Studies*, 2007, 41(1), p. 39-49.

MCGUIGAN J., "Neo Liberalism, Culture and Policy", *International Journal of Cultural Policy*, 2005, 11, p. 229-241.

MOMMAAS H., "Cultural Clusters and the Post-Industrial City: Towards the Remapping of Urban Cultural Policy", *Urban Studies*, 2004, vol. 41, n° 3, p. 507-532.

MOUREAU N. et SAGOT-DUVAUROUX D., « La construction sociale d'un marché, l'exemple du marché des tirages photographiques », in EYMARD-DUVERNAY F., *L'Économie des conventions, méthodes et résultats*, tome 2, Paris, La Découverte, 2006, p. 45-61.

MUNIER F. et RONDÉ P., « Densité scientifique des régions et compétences pour innover des entreprises : une mise en perspective du concept de *learning region* », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2001, n° 4, p. 515-538.

N

NAGAO K., "Creative Cluster and Related Variety: Some Insights from the Computer Graphics Industry", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

NEFF G., "The Changing Place of Cultural Production: The Location of Social Networks in a Digital Media Industry", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 2005, 597, p. 134-152.

O

O'CONNOR GU., "Developing a Creative Cluster in a Postindustrial City: CIDS and Manchester", *The Information Society*, 2010, 26(2), p. 124-136.

P

PECQUEUR B. et ZIMMERMANN J.-B., « Les fondements d'une économie de proximités », in PECQUEUR B. et ZIMMERMANN J.-B. (sous la dir. de), *Économie de proximités*, Paris, Hermes Science Publications-Lavoisier, 2004.

PERRIN J.-C., *Milieux innovateurs ; éléments de théorie et typologie*, colloque GREMI 2, Ascona, 1989.

PICARD R.G., "Media Clusters and Regional Development. Reflections on the Significance of Location in Media Production", in BERNHARD I. (sous la dir. de), *The Geography of Innovation and Entrepreneurship*, Trollhättan, Sweden University West, 2009, p. 877-885.

PINSON G., *Gouverner la ville par projet*, Paris, Les Presses de Sciences Po, 2009.

PLAZA B. et Haarich Silke, "Museums for Urban Regeneration? Exploring Conditions for their Effectiveness", 2008, 2 (259-271).

POLANYI K., *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.

PORTER M., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990.

PORTER M., "The Role of Location in Competition", *Journal of the Economics of Business*, 1994, 1 (1), p. 35-39.

PORTER M., "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, 1998, 11, p. 77-90.

PRATT A.C., *The Cultural Contradictions of the Creative City*, City, Culture and Society, 2011.

R

RALLET A., « L'économie de proximités. Propos d'étapes », *Études et recherches sur les systèmes agraires*, 2002, 33, p. 11-25.

RALLET A. et TORRE A., « Proximité et localisation », *Économie rurale*, 2004, 280 (1), p. 25-41.

ROSENFELD S., "Expanding Opportunities: Cluster Strategies that Reach More People and More Places", *European Planning Studies*, 2003, 11, p. 359-377.

ROUND J., "The Role of Art-Based Clusters in the Urban Redevelopment of Moscow and St. Petersburg", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

RYCHEN F. et ZIMMERMANN J.-B., *Clusters in the Global Knowledge Based Economy: Knowledge Gatekeepers and Temporary Proximity*, Proximity Congress, Bordeaux, juin 2006.

S

SADLER D., "Cluster Evolution, the Transformation of Old Industrial Regions and the Steel Industrial Supply Chain in North East England", *Regional Studies*, 2004, 38, p. 55-66.

SAGOT-DUVAUROUX D., « Comment mesurer la valeur vaporeuse de la culture ? », *Place publique*, 2011, n° 27.

SAMAGANOVA A., « L'efficience collective du *cluster* du logiciel de Saint-Petersbourg », *Revue d'économie régionale et urbaine*, juin 2008.

SANTAGATA W., "Cultural Districts and Economic Development", working paper 1, Turin, International Centre for Research on the Economics of Culture, Institutions, and Creativity, 2004.

SANTAGATA W., "Cultural Districts and their Role in Developed and Developing Countries", in GINSBURG V.A. et THROSBY D. (sous la dir. de), *Handbook on the Economics of Art and Culture*, 2006, Elsevier, p. 1101-1119.

SASAKI M., "Cultural Cluster, Cultural Capital and Cultural Cityscape. The Cultural Economy of Japanese Creative Cities", article présenté à la 17^e Conférence internationale d'économie de la culture, Kyoto, juin 2012.

SAXENIAN A.L., "The Genesis of Silicon Valley", in HALL P. et MARKUSEN A. (sous la dir. de), *Silicon Landscapes*, Boston, Allen & Unwin, 1985.

SAXENIAN A.L., *Regional advantage: Culture and cooperation in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press, 1994.

SAXENIAN A.L., *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.

SCOTT A.J. et LERICHE F., « Les ressorts géographiques de l'économie culturelle : du local au mondial », *L'Espace géographique*, 2005, vol. 34, n° 3, p. 207-222.

SCOTT A.J., *On Hollywood: The Place, The Industry*, Princeton, Princeton University Press, 2005.

SCOTT A.J., *The Cultural Economy of Cities*, New York, Sage Publications, 2000.

SCOTT A.J., *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*, New York, Oxford University Press, 2008.

SCOTT A.J., "Creative Cities: The Role of Culture", *Revue d'économie politique*, 2010, 120, p. 181-204.

SIMMIE J. et SENNETT J., "Innovative Clusters: Global or Local Linkages", *National Institute Economic Review*, 1999, n° 170, p. 87-99.

SIMPSON C., *SoHo. The Artist in the City*, Chicago, University of Chicago Press, 1981.

SMITH R. et WARFIELD K., "The Creative City: A Matter of Values", in COOK P. et LAZZERETTI L. (sous la dir. de), *Creative cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Cheltenham, Edward Elgar, 2007, p. 287-312.

STABER U., "Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District: The Case of Knitwear Firms in Baden-Württemberg", *Regional Studies*, 2001, vol. 35, n° 4, p. 329-341.

STABER U., "Network Evolution in Cultural Industries", *Industry & Innovation*, 2008, 15, p. 569-578.

STARRETT D., "Market Allocations of Location Choice in a Model with Free Mobility", *Journal of Economic Theory*, 1978, 17, p. 21-37.

STERN M. et SEIFERT S., "Culture and Urban Revitalization: A Harvest Document", *Creativity & Change*, Philadelphie, University of Pennsylvania, 2007.

STORPER M. et CHRISTOPHERSON S., "Flexible Specialization and Regional Industrial Agglomerations: The Case of the U.S. Motion Picture Industry", *Annals of the Association of American Geographers*, 1987, 77, p. 103-17.

STORPER M., "The Transition to Flexible Specialisation in the U.S. Film Industry: External Economies, the Division of Labour, and the Crossing of Industrial Divides", *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, juin 1989, vol. 13(2), p. 273-305.

SUIRE R., « Cluster "créatif" et proximité relationnelle : performance des territoires dans une économie de la connaissance », *Canadian Journal of Regional Sciences*, 2007, 25 p.

SUIRE R. et VICENTE J., « Théorie économique des clusters et management des réseaux d'entreprises innovantes », *Revue française de gestion*, 2008, 4/2008 (n° 184), p. 119-136.

SWANN P. et PREVEZER M., "A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology", *Research Policy*, 1996, 25(7), p. 1139-1157.

T

TALBOT D., « Enrichir la démarche proximiste : l'introduction de la dimension politique », 6^{es} journées de la Proximité, Poitiers, octobre 2009.

The Conference Board of Canada 2008, Forum international sur l'économie créative, Gatineau, Canada, 17 et 18 mars 2008.

TIEN C.C., "The Formation and Impact of Museum Clusters: Two Case Studies in Taiwan", *Museum Management and Curatorship*, 2010, 25: 1, p. 9-85.

TORRE A. et RALLET A., "Proximity and Localization", *Regional studies*, 2005, vol. 39, n° 1, p.47-60.

TORRE A., « Clusters et systèmes locaux d'innovation : retour critique sur les hypothèses naturalistes de transmission des connaissances à l'aide des catégories de l'économie de la proximité », *Région et développement*, 2006, 24, p. 15-44.

TORRE A., « Retour sur la notion de proximité géographique », *Géographie, économie, société*, mars 2009, 11 (1), p. 63-75.

TREMBLAY R. et TREMBLAY D.-G., *La Classe créative selon Richard Florida : un paradigme urbain plausible ?*, Québec, Presses de l'université du Québec, coll. « Géographie contemporaine », 2010.

TUROC I., "Cities, Clusters and Creative Industries: The Case of Film and Television in Scotland", *European*

Planning Studies, 2003, 11: 5, p. 549-565.

U

URBACT CULTURE, *Les Activités culturelles, les industries créatives et les villes*, Saint-Denis-La Plaine, Délégation interministérielle à la ville (DIV), 2008

V

VALENTINO P.A., « Le trame del territorio. Politiche di sviluppo dei sistemi territoriali e distretti culturali », Milan, Sperling and Kufiter Editori, 2003.

VAN DEN BERG L., BRAUN E. et VAN WINDEN W., *Growth Clusters in European Metropolitan Cities : A Comparative Analysis of Cluster Dynamics in the Cities of Amsterdam, Eindhoven, Helsinki, Leipzig, Lyons, Manchester, Munich, Rotterdam and Vienna*, Aldershot, Ashgate, 2001, 272 p.

VANG J. et CHAMINADE C., "Cultural Clusters, Global-Local Linkages and Spillovers: Theoretical and empirical Insights from an Exploratory Study of Toronto's Film Cluster", *Industry & Innovation*, 2007, 14: 4, p. 401-420.

VESTHEIM G., "Theoretical Reflections", *International Journal of Cultural Policy*, 2007, 13:2, p. 217-236.

VICENTE J., *Les Espaces de la net-économie : clusters TIC et aménagement numérique des territoires*, Paris, Économica, 2005.

VIVANT E., « Sécurisation, pacification, animation. L'instrumentalisation des scènes culturelles off dans les politiques urbaines (enquête) », *Terrains & travaux*, 2007, n° 13, p. 169-188.

VON THÜNEN J.H., *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hambourg, Perthes, 1826.

W

WATTS D., *Small Worlds: The Dynamics of Networks between Order and Randomness*, Princeton, Princeton University Press, 1999.

WILLIAMSON O.E., *Markets and Hierarchies*, New York, Free Press, 1975.

WEIL T., « Pôles de compétitivité : où en sommes-nous ? », *Cerna Working Paper Series*, 2009.

Z

ZARLENGA M. et RIUS ULLDEMOLINS J., "The Cultural Clusters of Barcelona. A Sociological Analysis of Types of Social Interaction Dynamics", *VIIth International Conference on Cultural Policy Research*, Barcelona, 2012.

ZIMMERMANN J.-B., « Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée », *Revue française de gestion*, (28) mai 2008, 34, p. 105-118.

ZUKIN S., *The Cultures of Cities*, Oxford, Blackwell, 1995.