

Eléments d'économie territoriale et urbaine : état de la connaissance, outils et débats

Nicolas Gillio, Emmanuel Ravalet

▶ **To cite this version:**

Nicolas Gillio, Emmanuel Ravalet. Eléments d'économie territoriale et urbaine : état de la connaissance, outils et débats. [Rapport de recherche] Centre d'études sur les réseaux, les transports, l'urbanisme et les constructions publiques (CERTU). 2009, 108 p., illustrations, figures, graphiques, tableaux, bibliographie. hal-02150409

HAL Id: hal-02150409

https://hal-lara.archives-ouvertes.fr/hal-02150409

Submitted on 7 Jun 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Certu
les rapports d'étude

Éléments d'économie territoriale et urbaine

État de la connaissance, outils et débats

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de la Mer

Éléments d'économie territoriale et urbaine

État de la connaissance, outils et débats

Certu

centre d'Études sur les réseaux,
les transports, l'urbanisme
et les constructions publiques
9, rue Juliette Récamier
69456 Lyon Cedex 06
téléphone : 04 72 74 58 00
télécopie : 04 72 74 59 00
www.certu.fr

Avis aux lecteurs

La collection Rapports d'étude du Certu se compose de publications proposant des informations inédites, analysant et explorant de nouveaux champs d'investigation. Cependant l'évolution des idées est susceptible de remettre en cause le contenu de ces rapports.

Le Certu publie aussi les collections :

Dossiers : Ouvrages faisant le point sur un sujet précis assez limité, correspondant soit à une technique nouvelle, soit à un problème nouveau non traité dans la littérature courante. Le sujet de l'ouvrage s'adresse plutôt aux professionnels confirmés. Ils pourront y trouver des repères qui les aideront dans leur démarche. Mais le contenu présenté ne doit pas être considéré comme une recommandation à appliquer sans discernement, et des solutions différentes pourront être adoptées selon les circonstances.

Références: Cette collection comporte les guides techniques, les ouvrages méthodologiques et les autres ouvrages qui, sur un champ donné, présentent de manière pédagogique ce que le professionnel doit savoir. Le Certu a suivi une démarche de validation du contenu et atteste que celui-ci reflète l'état de l'art. Il recommande au professionnel de ne pas s'écarter des solutions préconisées dans le document sans avoir pris l'avis d'experts reconnus.

Débats : Publications recueillant des contributions d'experts d'origines diverses, autour d'un thème spécifique. Les contributions présentées n'engagent que leurs auteurs.

Catalogue des publications disponible sur **: http//www.certu.fr**

NOTICE ANALYTIQUE N° Production 13030 N°Produit 13030 11

<table>
<tr><td colspan="4">Organisme commanditaire : Certu</td></tr>
<tr><td colspan="4">Titre : Éléments d'économie territoriale et urbaine</td></tr>
<tr><td>Sous-titre :
État de la connaissance, outils et débats</td><td colspan="2">Date d'achèvement :
octobre 2009</td><td>Langue :
Française</td></tr>
<tr><td>Organisme auteur :Certu</td><td colspan="2">Rédacteurs ou coordonnateurs :
Nicolas Gillio
et Emmanuel Ravalet</td><td>Relecteurs assurance qualité :
Michel Legrand (CETE de Lyon)
Pierre Nouaille (CETE de l'Ouest)
Emmanuel Cellier (UrbaLyon)
Roelof Verhage (IUL Lyon)</td></tr>
<tr><td colspan="4">Résumé

Le rapport a pour objectif principal de vulgariser un certain nombre de notions et d'approches propres à l'économie territoriale et urbaine. Il s'adresse au réseau des chargés d'études économiques des services déconcentrés du MEEDDM. Les personnels travaillant sur ces thématiques dans les collectivités territoriales et les agences d'urbanisme peuvent également être concernés.

La première partie du rapport se veut pédagogique. Elle présente les courants actuels de l'économie territoriale et urbaine ainsi que quelques notions d'économie liées aux acteurs des territoires (les entreprises, les ménages et la sphère publique). La seconde partie, dans une perspective différente, permet d'introduire le lecteur dans les techniques de l'analyse économique des territoires, avec une présentation de diverses bases de données et de techniques usuelles. La troisième et dernière partie insiste davantage sur les débats et controverses actuels, spécifiques à l'économie territoriale (rapport entre mondialisation et territoire par exemple).

Ce rapport d'étude sert de base à un ouvrage phare sur l'économie territoriale et urbaine que le Certu réalisera ensuite. Le discours y sera en particulier enrichi d'un certain nombre de monographies.</td></tr>
<tr><td colspan="4">Thème et sous-thème : Connaissance des territoires – Economie territoriale et urbaine</td></tr>
<tr><td colspan="4">Ouvrages sur le même thème :</td></tr>
<tr><td colspan="2">Mots clés : économie territoriale, développement local, entreprise, état, collectivité territoriale</td><td>Diffusion : faire un « vient de paraître »</td><td>Web : oui non</td></tr>
<tr><td>Nombre de pages : 108 pages</td><td>Tirage : 200 exemplaires</td><td>Confidentialité :</td><td>Bibliographie : oui</td></tr>
</table>

Comité de lecture pour le rapport d'études

Emmanuel Cellier (Agence d'urbanisme de Lyon)
Michel Legrand (CETE de Lyon)
Pierre Nouaille (CETE de l'Ouest)
Roelof Verhage (Institut d'urbanisme de Lyon)

Remerciements pour leur aide et leurs conseils

Evelyne Bernard (chargée de mission Europe à la DREAL Rhône-Alpes)
Florence Lambert (stagiaire DREAL Rhône-Alpes)
Claude Lacour (Enseignant-Chercheur au GREThA, Université Bordeaux 4)
Paul Raveaud (chef du service Economie de la Construction et des Transports, DREAL Rhône-Alpes)
Nicole Rousier (chargée de mission « Economie » au PUCA)

Sommaire

INTRODUCTION **7**

1. L'ECONOMIE TERRITORIALE ET URBAINE AUJOURD'HUI : DES NOTIONS USUELLES AUX ACTEURS-CLE **9**

2. LES OUTILS ET LES METHODES **50**

3. LES DEBATS ACTUELS EN ECONOMIE TERRITORIALE ET URBAINE **62**

4. CONCLUSION **94**

5. BIBLIOGRAPHIE **95**

6. ANNEXE **98**

Table des matières **103**

INTRODUCTION

Depuis un an, le Centre d'Études sur les Réseaux, les Transports, l'Urbanisme et les Constructions Publiques (Certu) a constitué une équipe dédiée à l'économie territoriale au sein du département Urbanisme-Habitat. Celle-ci a vocation à faciliter l'approche des dynamiques économiques par les agents des services concernés au sein du Ministère de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de la mer (MEEDDM). En produisant ou en encadrant la réalisation de diverses études sur le sujet, le Certu joue un rôle à part entière dans la création et la diffusion d'analyses et de méthodes originales. Ce rapport d'étude s'inscrit dans cet objectif, avec deux orientations principales :

- La présentation et la diffusion des grands courants de pensée qui ont donné corps au champ disciplinaire de l'économie territoriale, de quelques outils et de méthodes d'analyse des territoires.
- La mise en évidence des controverses contemporaines qui orientent aujourd'hui les discours, les orientations scientifiques et les choix de politique publique.

Au-delà de certains scepticismes, le développement durable s'est imposé ces dernières années comme un paradigme nouveau au sein des communautés scientifiques et politiques. La prise en compte croissante des problématiques environnementales a accompagné sinon soutenu ce mouvement. Il existe aujourd'hui une « tension » entre les différents piliers du développement durable : l'économie n'échappe à ce phénomène puisqu'elle nécessite des interactions avec les autres dimensions (sociale, environnementale et de la gouvernance). Pour faire sens avec le développement durable, c'est certainement ancrées dans chaque territoire que les dynamiques économiques se doivent d'être considérées. Car malgré la mondialisation, la diversité des territoires et les spécificités contextuelles locales conservent un sens et restent une clé de voûte indiscutable de l'économie.

« L'économie territoriale n'est pas une discipline en soi, c'est une attention portée sur le territoire en tant qu'objet complexe ». C'est par ces termes que C. Lacour introduisait dans la Focale[1] n°1 (Lettre d'actualités en économie territoriale éditée au Certu) le champ disciplinaire de l'économie territoriale. Cette attention portée sur le territoire ne peut être qu'enrichie par les regards aguerris dont disposent certains scientifiques. Leur recul sur les dynamiques économiques territoriales permet de mieux comprendre les logiques auxquelles répondent les mutations macro- et micro-économiques à l'œuvre sur les territoires. Dans le même temps, les modèles et les schémas construits par ces mêmes scientifiques permettent d'illustrer par la simplicité des dynamiques toujours plus complexes mais souvent illisibles aux yeux des non-initiés. Dans ce cadre, la première partie de ce rapport d'étude permettra de faire le point sur les grands auteurs, les modèles fondateurs et les courants de pensée marquants (économie spatiale et géographique, économie industrielle, etc.).

Pour faire un diagnostic territorial, un travail de prospective ou plus simplement pour lire les dynamiques économiques à l'œuvre sur un territoire, il est nécessaire de se doter d'outils et de méthodes fiables et robustes. Certaines d'entre elles sont présentées dans la seconde partie de ce rapport d'étude. Ce choix ne répond pas à un objectif d'exhaustivité mais à une volonté de

[1] Pour plus d'informations, http://www.certu-liste.com/-La-Focale-.html

jalonner le large champ méthodologique de l'économie territoriale en fournissant quelques exemples d'outils et de méthodes. La « boîte à outils » est abondante et son utilisation n'a de sens qu'en rapport avec les territoires et les questions que se posent les chargés d'études et les développeurs économiques locaux.

En abordant de front les controverses actuelles qui animent les milieux politiques, scientifiques et techniques de l'économie territoriale, la troisième partie de ce rapport permet de mieux cibler les incertitudes, les débats et les enjeux qui peuvent orienter les réflexions et les actions des acteurs de terrain, selon leurs positions dans les jeux d'acteurs qui caractérisent le territoire. Conçu en fonction des sujets récemment débattus (la place de l'économie résidentielle sur les territoires) ou qui le sont de manière récurrente (mondialisation et territoires), cette partie tente de rendre compte que loin d'être tranché ou clos les termes du débat évoluent.

Les approches de l'économie territoriale ont vocation à partir des territoires pour questionner les dynamiques économiques. La volonté de théorisation de ces dynamiques doit aussi aider à rendre compte de la complexité des contextes locaux. Cette compréhension des territoires encourage et nourrit alors les échanges et les coopérations entre le milieu scientifique et celui du développement économique local. Elles existent sous différentes formes et ce rapport d'étude peut en être une. Il est donc principalement destiné aux acteurs de l'économie locale, qui composent quotidiennement avec les réalités de leur territoire. Il leur permettra de faire le point sur les notions jugées essentielles, les grands courants de pensée, les auteurs marquants, les données et les méthodes usuellement utilisées, mais encore les controverses qui animent les discussions sur l'économie territoriale et urbaine. Les trois parties qui composent ce rapport sont relativement indépendantes les unes des autres et peuvent être lues dans un ordre variable selon les priorités du lecteur.

1. L'ECONOMIE TERRITORIALE ET URBAINE AUJOURD'HUI : DES NOTIONS USUELLES AUX ACTEURS-CLE

Parce que les notions d'espaces et de territoires sont au cœur des approches de l'économie territoriale et urbaine, ce chapitre s'efforce dans un premier temps de définir et différencier ces notions. Un état des lieux des courants de pensée et des auteurs-clés est ensuite proposé. Il permet d'entrer dans les territoires par des angles souvent différents et complémentaires et fournit un socle théorique riche pour articuler ensuite les dynamiques et les enjeux concrets des territoires. Ce chapitre se termine par une description du triptyque entreprise – ménage – collectivité, acteurs clés de l'économie.

Cette description théorique du champ de l'économie territoriale n'a d'autre vocation que de sensibiliser le lecteur à un vocabulaire et à des approches qui permettent de prendre du recul vis-à-vis des réalités économiques du terrain. Les chapitres suivants permettront d'ancrer les réflexions des scientifiques dans et sur des territoires concrets. Il est important de rappeler que l'opposition entre les théories et les réalités des territoires est souvent plus floue qu'elle n'y paraît. Si les chercheurs permettent de faire avancer la réflexion théorique dans différents domaines, ils ne sont pas déconnectés des réalités territoriales et plébiscitent souvent les études de cas et les analyses empiriques. De même, les développeurs économiques mobilisent souvent dans leurs missions et leurs projets les idées et concepts issus de la connaissance scientifique.

1.1 Une démarche aux frontières de l'économie et de la géographie

1.1.1 La notion d'espace en économie

Il est difficile de déterminer avec précision l'émergence de l'économie spatiale et de l'économie géographique comme démarches d'explication et comme systèmes théoriques du territoire en sciences économiques. Cependant, la Première Révolution Industrielle (fin 18ème – début 19ème siècle : charbon et machine à vapeur) marque l'introduction de l'espace dans la compréhension des échanges commerciaux, notamment entre nations européennes. Le contexte d'essor industriel et économique de l'époque joue un rôle crucial dans l'apparition de certains modèles théoriques que nous présentons dans la suite de ce rapport. Le développement de la machine à vapeur permet l'intensification des échanges maritimes pour les empires coloniaux (Grande-Bretagne, France) et des échanges par voie ferroviaire pour les empires continentaux (Allemagne). Ainsi, en Grande-Bretagne vont naître la plupart des théories du commerce et de l'échange international (théorie des avantages absolus de A. Smith, théories des avantages comparatifs de D. Ricardo, théorie utilitariste de J.S. Mill) tandis qu'en Allemagne, plusieurs économistes développeront le champ de l'économie spatiale (Losch, Hotelling, Christaller, etc.).

Deux types d'espaces permettent d'appréhender la différenciation spatiale des activités : « l'espace-distance » qui prend en compte essentiellement les coûts (de transport, de transaction) et « l'espace-lieu » où « toute variable économique est associée à un lieu et à une date.». La spécificité de chaque contexte n'est pas appréhendée au-delà lorsque l'on parle d'espace.

Il est important d'avoir à l'esprit lorsque l'on évoque l'espace et le territoire en économie que ce sont deux notions apparemment voisines, mais dont les développements théoriques et pratiques vont démontrer toutes les différences en termes de représentation du monde et de l'économie. Alors que l'économie spatiale modélise l'espace, l'économie géographique modélise les activités économiques.

1.1.2 La notion de territoires

L'espace et le territoire n'ont pas la même signification : le premier désigne une notion « hors sol », c'est à dire désigne un lieu abstrait dénué de toutes caractéristiques géographiques, naturelles et humaines. Le second définit des limites géographiques en fonction des acteurs économiques, sociaux et institutionnels présents.

Dans un ouvrage récent [2], B. O'Flaherty introduit son propos en évoquant la panne mécanique de son véhicule survenue lorsqu'il traversait l'Etat du New Jersey avec sa femme : pourquoi et comment ils ont réussi à faire dépanner leur voiture vers la ville la plus proche (garagiste) et comment ils ont eu recours à des services plus éloignés (services d'assistance et de rapatriement, prêt d'un véhicule) pour achever leur trajet. O'Flaherty pose explicitement la question suivante : pourquoi l'ensemble des services et prestations auxquels il a eu recours étaient-ils situés dans un rayon de quelques kilomètres et non pas de manière plus diffuse dans la campagne ? Cet exemple aurait pu être reproduit dans le département de l'Aube ou dans celui du Nordeste au Brésil car il a pour but de montrer le rôle des effets d'agglomérations dans l'organisation de l'économie d'un territoire : ces effets rendent le territoire hétérogène et introduisent des caractéristiques particulières selon le lieu où nous nous situons. Il montre ainsi que le territoire renvoie à des réalités géographiques, économiques et sociales spécifiques alors que l'espace n'est qu'une distance ou une surface isotrope et sans reliefs, il est similaire que l'on parle du Nordeste, du New Jersey ou de l'Aube.

Bernard Pecqueur[3] évoque quant à lui les notions de « territoires donnés » (politico-administratifs) et de « territoires construits » issus de processus socio-économiques associés à un lieu et à une date. Mais le territoire peut-il être alors défini de manière générique alors qu'il a justement comme objectif de rendre compte de la complexité et de la spécificité des contextes considérés. *« Les sens sont très multiples ; un géographe en a recensé 37 !!! C'est une notion (NDA : le territoire) qui arrive en troisième niveau. Le premier niveau, c'est celui de l'espace, le deuxième niveau, c'est celui de la région (toute une branche de l'économie s'appelle l'économie régionale) il s'agit de comprendre ce que sont les «systèmes» économiques régionaux et le troisième terme, articulé aux deux précédents, c'est celui de territoire, qui suppose les deux précédents mais qui rajoute la présence d'une autorité publique»*[4].

[2] *City Economics*. Brendan O'Flaherty, Harvard University Press. 2005.

[3] *La question économique du territoire urbain : une dialectique « global-local »*, Pouvoirs Locaux, n°77 II/2008.

[4] F. Aubert, Intervention au séminaire Prospective Info, 2005.

Pour finir, nous citons un extrait qui résume bien ce qui peut être retenu quant à la notion de territoire :

Le territoire en économie selon I. Samson

« Pour les économistes, le territoire est la rencontre de l'histoire et de la géographie dans le champ de l'économie. Il s'agit d'un lieu de potentialités économiques (ressources, compétences, relations) et d'externalités porté par une histoire partagée qui fonde la proximité des acteurs. Comme chez les géographes, il y a une dimension subjective du territoire qui renvoie à cette identité collective, mais il y a surtout pour les économistes la projection collective par l'action dans le futur autour du projet de développement territorial. Ce ciment est assuré chez les géographes par la dimension politico-institutionnelle du territoire. Cette dimension n'est pas absente chez les économistes, mais c'est beaucoup plus le jeu des acteurs qui constitue l'élément de « bouclage » du territoire, que l'action formelle des institutions. » [5]

A la lecture de ces premiers développements, l'analyse du développement des territoires (dont la ville) ne peut se réduire à un domaine d'interprétation particulier (économie, sociologie, histoire ou géographie) tant il s'agit d'un système complexe sous l'influence de multiples acteurs et agents. Les territoires et la ville sont bien des lieux de production et d'accumulation de richesses (Nouvelle Economie Géographique, Economie industrielle, Economie des proximités, etc.) et de consommation de richesses (macroéconomie financière et fiscale locale, économie présentielle et résidentielle). Il s'agit maintenant de comprendre quelles sont les catégories d'agents qui interviennent dans les processus de production et de consommation de richesses sur les territoires.

1.2 Les premiers pas de l'économie territoriale

La mondialisation des économies, qui semble s'être imposée et accentuée ces dernières décennies, nous invite à réfléchir sur les échelles d'analyse et d'action en matière économique. Alors même que les échanges s'intensifient à des niveaux globaux, internationaux, le local, loin de disparaître, se positionne non seulement comme un lieu de l'action économique, mais aussi comme un niveau-clé d'adaptation au global[6]. Comment étudier alors les dynamiques économiques en plaçant le(s) territoire(s) au cœur du problème ?

C'est précisément l'ambition de l'économie dite territoriale que de comprendre la place et la spécificité de la déclinaison territoriale des économies contemporaines. Souvent absent dans l'histoire de la théorie économique, l'espace est intervenu pour la première fois fin XIX^{e} début XX^{e} siècle, à travers les contributions de plusieurs allemands, J.H. Von Thünen, A. Weber, W. Christaller, A. Lösch, H. Hotelling. Leurs travaux s'inscrivent dans la sphère de l'économie spatiale puisque l'espace y est appréhendé uniquement en termes de distances et de coûts. Tel que précisé précédemment, la notion de territoire sous-tend un dépassement de l'espace isotrope, métrique et déconnecté des individus et des organisations. Cette approche de la notion de « territoire », qui s'est traduite par des productions scientifiques à partir de la seconde moitié du

[5] I. Samson (Dir.), 2003, « Leçons 4 : Un monde de régions économiques », *dans L'économie contemporaine en dix leçon*, Editions Sirey, 675 p.

[6] B. Pecqueur, 2006, *Quel « tournant territorial » de l'économie mondiale globalisée ?*, Institut de Géographie Alpine, 13 pages.

XX^{e} siècle, est adoptée en particulier par quatre catégories d'approches que nous décrirons ensuite : la « nouvelle économie géographique », l'économie des proximités, l'économie industrielle et la macroéconomie locale. Elles ont quelques points communs qui nuance quelque peu notre choix de les décrire successivement, mais les inspirations, les objets analysés, et les consensus qui émergent des travaux des économistes impliqués dans ces courants théoriques divergent assez nettement.

L'espace est au cœur d'un paradoxe en économie, il joue un rôle important mais est difficile à prendre en compte [Lacour, 2000]. Cela explique sans doute les raisons pour lesquelles il a mis tant de temps à apparaître dans les travaux des économistes. L'époque des auteurs classiques et néo-classiques est aussi celle de la domination du commerce maritime peu couteux, d'où le besoin secondaire d'introduire les notions de distances, de coûts et de transport dans les modèles et analyses. Comme précisé précédemment, il n'est pas anodin que ce soient des auteurs allemands (confrontés à des coûts de transport importants à l'intérieur du pays) qui les premiers mettent en avant l'espace et son influence sur la formation des marchés et la localisation des activités dans leurs travaux[7]. Nous proposons ici de présenter leurs principales contributions, en commençant par les analyses d'ordre intra-territoriale de J.H. Von-Thünen, A. Weber et H. Hotelling, et en terminant sur les modélisations inter-territoriales de W. Christaller et A. Lösch.

1.2.1 Comment les distances participent-elle à l'organisation de chaque territoire ?

J.H. Von Thünen (1783-1850), le premier, développe un modèle au sein duquel l'espace joue un rôle clé à travers les distances et les coûts impliqués. Il cherche par son analyse à expliquer l'organisation des productions. Pour lui, les coûts de transports sont proportionnels d'une part à la distance entre le lieu de production et le centre (le marché) et d'autre part à la quantité de matière transportée. En partant de plusieurs hypothèses parmi lesquelles l'homogénéité spatiale des coûts de production et la fixation du prix du produit au lieu central, l'auteur allemand définit une rente qui est fonction de la distance au centre. Le modèle qui en découle rend compte d'une organisation concentrique des productions autour du centre. Les cultures desquelles une rente importante peut être espérée sont les plus proches du centre. A l'inverse, la culture céréalière et l'élevage de bovins/ovins sont des activités caractéristiques des zones les plus éloignées de la ville dans la mesure où la rente espérée par unité de surface est faible. Ce modèle a connu dans les années suivantes de nombreux amendements mais se révèle remarquable en partie par sa pérennité. Il pose les jalons d'une théorie de la rente foncière et permet d'ouvrir la réflexion sur les logiques de localisation des ménages[8,9] d'une part et des unités de production d'autre part [10,11].

Les recherches d'A. Weber (1868-1958) s'inscrivent dans la poursuite directe de celles de Von Thünen. Il questionne effectivement la localisation d'une établissement, lieu unique de production d'un produit ayant vocation à être écoulé sur un seul marché. Son apport principal

[7] L.-A. Gérard-Varet et J.-F. Thisse, 1997, « Economie publique locale et économie géographique », dans *Annales d'économie et de statistique*, No. 45, 18 pages

[8] W. Isard, 1956, *Location and space-economy, a general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade, and urban structure,* Technology Press of Massachusetts and Institute of Technology and Wiley.

[9] W. Alonso, 1964, *Location and land use*, Harvard University Press.

[10] A. Weber, 1909, *Über den Standort der Industrie,* Tübingen

[11] H. Hotelling, 1929, « Stability in competition », dans *Economic Journal*, No. 39, pages 41-57

tient alors à la considération des intrants (matières premières) dont on suppose connaître l'origine. La localisation de l'unité de production se déduit de la minimisation des coûts de transports en provenance ou à destination de trois lieux distincts (le marché et deux lieux d'où viennent les intrants). Il n'y a pas de solution analytique mais A. Weber propose des méthodes de résolution graphique (constructions d'isodapanes). L'introduction des axes de transports change fortement la donne aussi bien dans le modèle de Weber que dans celui de Von Thünen.

Les travaux d'H. Hotelling (1895-1973) se distinguent de ceux des deux chercheurs précédents par l'abandon d'une de leurs hypothèses très fortes qui voulait que le marché soit concentré en un point donné. Pour Hotelling, le marché est par nature dispersé, ce qui impacte directement les dynamiques de localisations des unités de production. L'exemple donné pour illustrer ses réflexions est celui de deux vendeurs de glace sur une plage (le marché est constitué par l'ensemble des personnes situées sur la plage). Le seul équilibre stable de localisation de ces deux vendeurs est leur colocalisation au centre de la plage. Il existe un autre équilibre, où les vendeurs sont répartis de manière équitable, chacun au milieu d'une moitié de plage, mais la tentation qu'ils ont à augmenter leur aire de marché va les porter à se déplacer l'un vers l'autre. Ce modèle simpliste pose les bases d'une explication de la concentration. Conscient des limites de son modèle, H. Hotelling va tenter d'aller chercher des raisons tangibles qui peuvent motiver le regroupement de plusieurs unités de production. Il en distingue deux : les économies de main d'oeuvre et les économies d'agglomération (reprises aujourd'hui sous les termes d'externalités d'agglomération). Par les premières, il fait référence à la localisation des bassins de main d'oeuvre, tandis que les secondes renvoient aux économies d'échelles pouvant être générées par une co-localisation. En formalisant pour la première fois l'idée que la décision de localisation d'un producteur donné dépend de manière assez directe de celle des autres producteurs, H. Hotelling pose les bases d'un usage de la théorie des jeux pour comprendre les logiques de localisations d'un ensemble d'acteurs dans l'espace.

Les travaux pionniers de ces trois auteurs s'inscrivent dans la même mouvance de l'économie spatiale intra-zonale (dynamiques de localisations dans une zone donnée, par rapport à un centre). Deux autres contributions, orientées plus spécifiquement sur l'organisation de centres les uns vis-à-vis des autres, méritent ici d'être mentionnées, celles de W. Christaller (1893-1969) et de A. Lösch (1906-1945).

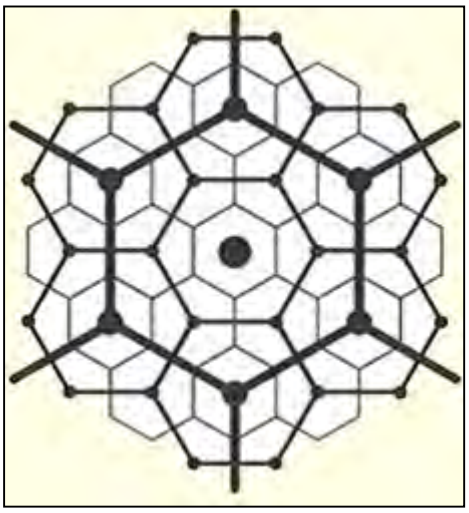
1.2.2 Comment les distances participent-elles à l'organisation des territoires les uns par rapport aux autres?

W. Christaller[12] établit la théorie des places centrales, qui a vocation à expliquer le nombre de villes, leur taille et leur répartition dans un large territoire. Elle repose sur différentes fonctions attribuées à la ville et sur les relations entretenues avec leur périphérie (région agricole dont elles reçoivent la nourriture). Les places centrales sont des lieux où se concentrent l'offre et la demande de produits et de services. L'espace étant homogène, les places centrales sont réparties de manière uniformes sur le territoire, au centre d'un hexagone. Cela permet d'organiser le territoire de manière à ce qu'en tout point, il puisse être possible de se rendre en un lieu central en moins d'une heure à pied (4 à 5 km). Ces lieux centraux sont ceux de la plus petite importance. Des lieux centraux de rang plus élevé se déduisent des premiers de manière à ce que la distance qui les sépare soit plus élevée (12 km, 21 km, etc.). Une hiérarchie de ville s'en

[12] W. Christaller, 1937, *Die landliche siedlungsweise im deutschen Reich und ihre beziehungen zur gemeindeorganisation.*

déduit directement. Elle renvoie aux distinctions entre le niveau de services et la nature des produits, qui sont associés à des aires de marché variables. Trois principes, ou logiques, régissent ce système hiérarchisé, le principe de l'aire de marché, celui du transport et celui d'organisation administrative. Chacun d'eux est associé à une géométrie des lieux centraux hiérarchisés qui diffère. Plusieurs reproches peuvent être fait à la théorie de W. Christaller, parmi lesquels la fonction simpliste de centre du marché accordé à la ville et l'absence de considération de leur fonction industrielle. En allégeant la contrainte de proximité, l'évolution des systèmes de transport remet assez largement en question la validité du modèle en question.

L'organisation territoriale en hexagones selon le principe de l'aire de marché, W. Christaller



A. Lösch va poursuivre l'étude initiée par W. Christaller sur les réseaux de villes en justifiant les formes hexagonales postulées par le premier et en étudiant plusieurs combinaisons possibles de l'organisation hiérarchisée des places centrales. Il se base également sur l'idée que la population est répartie de manière discontinue sur le territoire. Les travaux de ces deux auteurs permettent de questionner la nature des services et des activités et les fonctions de chaque ville selon sa taille et la position qu'elle occupe dans la hiérarchie urbaine plus large. En ce sens, elle pose quelques uns des jalons de l'analyse de la métropolisation et des villes globales.

Les travaux présentés dans cette section sont généralement attribués au courant de l'économie spatiale. C'est bien à travers ces modèles assez frustes en termes de prise en compte de l'espace que l'économie territoriale va faire ses premiers pas. La dimension située des dynamiques économiques s'impose au fil des décennies. Plusieurs courants font aujourd'hui partie du champ disciplinaire de l'économie urbaine et territoriale parmi lesquels la nouvelle économie géographique (N.E.G.), l'économie des proximités, l'économie industrielle et la macroéconomie locale. Nous préciserons systématiquement de quels auteurs de l'histoire de la pensée économique ces catégories d'approches s'inspirent directement ou indirectement.

1.3 La « Nouvelle Economie Géographique »

Plusieurs chercheurs ont été regroupés au sein d'un courant appelé la « Nouvelle Economie Géographique ». Leur point commun est d'étudier les raisons qui font que l'activité économique se concentre en certains lieux spécifiques et pas en d'autres. Malgré l'évidence empirique de ces concentrations/agglomérations d'hommes et d'activités, P. Krugman[13] constate que *« les économistes ont compris pourquoi l'activité économique avait tendance à s'étaler, mais pas pourquoi elle avait tendance à se concentrer »*. Pour tenter de remédier à cette lacune, plusieurs auteurs vont s'efforcer de construire une architecture explicative permettant de mieux comprendre les catalyseurs des dynamiques de regroupement et de concentration. Les travaux de A. Marshall (1842-1924) vont être repris et complétés à cette fin. Ce dernier questionnait dès la fin du XIX^{e} siècle les motivations qui peuvent conduire plusieurs industriels à se regrouper au sein de districts industriels. Dans son ouvrage « les principes de l'économie politique »[14], A. Marshall revient sur les facteurs explicatifs de l'efficacité de la production, considérés par la théorie classique comme étant la division du travail au sein de chaque entreprise et sa croissance perpétuelle. Pour l'auteur anglais, ces évolutions peuvent se faire non pas au sein de chaque unité de production mais à l'intérieur même d'un espace, par l'intégration de diverses activités et une plus grande flexibilité. Derrière « l'atmosphère industrielle » accordée par l'auteur aux districts, ce sont les notions d'externalités (retravaillées par A.C. Pigou, voir chapitre 1.7.3 consacré à la sphère publique) et de rendements croissants qui se consolident.

La Nouvelle Économie Géographique est représentée par P. Krugman et son modèle Centre-Périphérie[15]. Il a été construit en particulier pour expliquer la concentration de l'activité industrielle au Nord-Est des Etats-Unis. Il fait l'hypothèse que les acteurs industriels se concentrent parce qu'ils trouvent un intérêt à être proches les uns des autres : les économies d'agglomérations. Ces dernières correspondent à des gains réalisés à l'occasion de la production, gains liés à la présence à proximité des autres firmes. La formation d'une agglomération tient alors à quatre dimensions : les rendements croissants, les coûts de transport, la taille du marché et la différenciation des biens.

Dans son modèle, P. Krugman considère deux régions et deux secteurs (le secteur agricole et le secteur industriel). L'agriculture, immobile, est une activité traditionnelle à rendements constants, elle est répartie également dans les deux régions. L'activité industrielle est mobile et fabrique des biens différenciés avec des rendements croissants. Elle peut donc se localiser dans l'une et/ou l'autre région. Si un industriel décide de s'installer dans une des deux régions, il doit satisfaire une partie de la demande de l'autre région. Les exportations et coûts de transport associés seront alors d'autant plus importants que la demande dans l'autre région est importante. L'hypothèse d'une double localisation (dans les deux régions) est rapidement rejetée de par l'existence de rendements d'échelle croissants. Les rendements d'échelle sont croissants si l'augmentation d'une unité d'un des facteurs de production se concrétise par une augmentation plus que proportionnelle de la production. Le choix de localisation d'une firme dans une ou deux régions résulte ainsi de l'arbitrage entre le bénéfice des rendements croissants et la proximité des marchés. De façon générale, les firmes ont tendance à se localiser là où la demande est importante. De la même façon, la préférence des consommateurs pour la variété attire des firmes fabriquant des biens différenciés, qui à leur tour attirent des consommateurs recherchant la variété. Cela peut conduire à deux types d'équilibre : un équilibre symétrique d'équi-répartition

[13] P. Krugman, 1995, « rendements croissants et économie géographique », dans Rallet & Torre (dir.), *Economie industrielle et économie spatiale,* Economica, pages 317-334.
[14] A. Marshall, 1890, *Les principes de l'économie politique.*
[15] P. Krugman, 1991, *Geography and trade,* The MIT Press.

des activités industrielles ou un équilibre "centre-périphérie" où le secteur différencié est concentré dans une seule région. L'agglomération est d'autant plus probable que le coût de transport est faible, les économies d'échelle importantes et les biens différenciés. Parallèlement, la main d'œuvre est considérée peu mobile par l'auteur. La région la plus importante offrant des débouchés plus importants, les entreprises auront tendance à se localiser à proximité de ce marché, surtout dans le cas où les coûts de transport entre les deux régions sont élevés et même si le travail y est plus cher. Le nombre de fournisseurs s'accroît alors mécaniquement. Si les coûts de travail augmentent trop significativement (au regard des coûts de transports entre les deux régions considérées), les entreprises peuvent choisir de se (re-)localiser dans la région périphérique, ce qui peut induire un chômage important puisque les salariés sont considérés peut mobiles d'une région à l'autre.

P. Krugman conclut finalement à un mécanisme de causalité circulaire. Plus il y a de consommateurs sur un territoire, plus le nombre d'entreprises désireuses de s'y installer est important, cela permet de diversifier la gamme des produits offerts et d'augmenter les revenus réels des habitants (la proximité de la production permet aux habitants de bénéficier de meilleurs tarifs sur les biens consommés). Cette augmentation des revenus est propice à une arrivée supplémentaire de consommateurs, ce qui complète le cercle (vicieux ou vertueux) de l'agglomération.

Plusieurs limites à cette théorie peuvent être mentionnées. Au-delà de son caractère simpliste à deux régions, les structures institutionnelles, sociales et culturelles ne sont pas considérées. Les hypothèses peuvent être également sujettes à critique, en particulier celles liées aux coûts de transport et à la mobilité de la main d'œuvre[16]. Quoi qu'il en soit, les travaux de P. Krugman, dans la poursuite de ceux de Von Thünen, de Weber et d'Hotelling, sont déterminants vis-à-vis de l'objectif d'une meilleure formalisation des dynamiques de dispersion et surtout de concentration économique. De nombreux auteurs viendront compléter son approche pour dépasser en particulier l'hypothèse de l'importance relative des coûts de transports (vis-à-vis des coûts du travail) entre les deux régions considérées (voire entre autres les travaux de J.-F. Thisse). Ni les coûts de transaction[17], ni les relations sociales qui se tissent dans les milieux urbains contemporains ne sont considérés par P. Krugman. Leur prise en compte ne remettrait pas en question son approche, puisque l'on considère que la baisse des coûts de transports s'accompagne d'une hausse des coûts de transaction et que les relations sociales ont tendance à minimiser la mobilité de la masse salariale (on retombe donc sur une hypothèse faite par l'américain). Les dynamiques récentes de relocalisation de l'activité économique vers les villes moyennes ou même les espaces ruraux ont poussé à un dépassement de l'analyse . Le rôle des services aux entreprises dans les dynamiques de concentration économique a été plus spécifiquement considéré et a permis de compléter les travaux précédemment décrits (A.J. Venables a participé à ce mouvement).

Les travaux de P. Krugman méritent d'être associés à ceux de B. Arthur sur les rendements croissants d'adoption. Pour cet auteur, les agglomérations résultent de processus séquentiels et cumulatifs d'interaction entre les agents. L'intérêt de son approche est que le processus de concentration de l'activité économique n'émerge pas de manière spontanée mais trouve ses sources dans l'histoire des territoires et les premiers entrants. Les économies d'agglomération attendues par les acteurs suivants peuvent effectivement contrebalancer leurs préférences pour un site annexe. Cela sous-entend donc que les infrastructures et les caractéristiques propres des territoires peuvent intervenir de manière secondaire dans les choix de localisation.

[16] C. Courlet, 2008, *Economie territoriale*, Presses Universitaires de Grenoble.

[17] Les coûts de transaction correspondent aux dépenses générées par un échange économique, et en particulier une transaction sur le marché (coûts de recherche et d'information, coûts de négociation et de décision, coût de surveillance et d'exécution).

Dans les années 90, un mouvement parallèle s'est développé dans la pensée en économie territoriale autour de la notion de métropolisation. Les auteurs qui travaillent sur cette notion de métropole étudient les spécificités économiques, sociales et culturelles des grandes aires urbaines contemporaines. Une importance particulière est donnée par les auteurs concernés aux externalités négatives, ou conséquences néfastes liées à l'agglomération des populations et des activités économiques (mobilités urbaines, accessibilités, ségrégations, chômage, etc.). Nous pouvons citer parmi les auteurs qui travaillent sur les questions de métropolisation C. Lacour, P.-H. Derycke ou encore F. Ascher. Les travaux réalisés par J. Friedmann[18], M. Castells[19] et S. Sassen[20] ont constitué sans aucun doute une source d'inspiration importante sur les questions de métropolisation, bien que ces auteurs préfèrent au terme « métropole » les termes de « villes mondiales », « villes informationnelles », ou « villes globales ».

Les catalyseurs de la concentration des activités et des Hommes proposés par les tenants de la « Nouvelle Economie Géographique » et les chercheurs qui travaillent sur la métropolisation concernent les grandes villes et les dynamiques qui leur sont propres. Ces auteurs laissent souvent de côté les villes moyennes, les petites villes et les territoires ruraux. Pourtant, et sans que cela ne remettent en question les dynamiques décrites, l'activité économique ne se limite pas aux plus grandes aires urbaines.

Le Rapport sur le développement dans le Monde de la Banque Mondiale « Repenser la géographie économique »[21].

Ce document met en évidence l'importance des économies d'agglomération parmi les facteurs de la croissance économique : l'urbanisation croissante serait un puissant vecteur de développement économique des villes. Elle expliquerait pourquoi les villes caractérisées par une urbanisation rapide sont aussi des villes à forte croissance économique, notamment dans les pays du Sud. Pour les pays du Nord, il s'agirait surtout de veiller à limiter les effets pervers de l'urbanisation (congestion du trafic, pollution, etc.) qui peuvent nuire au développement économique.

Si les effets d'agglomération jouent un rôle souvent essentiel dans la croissance économique des villes (voir 2.1 et 2.2 du rapport), il ne faut pas négliger pour autant les facteurs sociaux, culturels et historiques dans la capacité des villes à se développer. Par ailleurs, plusieurs travaux scientifiques[22] récents rappellent le rôle essentiel et complexe des interactions entre acteurs économiques et la fonction particulière que l'on peut attendre des actions (publiques ou privées) destinées à assurer la coordination nécessaires (circulation des informations, actions collectives de promotion des entreprises à l'exportation et de formation des entrepreneurs) afin de rendre effectives ces économies d'agglomération.

[18] J. Friedmann, 1986, « The world city hypothesis », dans *Development and change*, Vol. 17, No. 1, pages 69-84.
[19] M. Castells, 1989, *The informational city*, Editions Blackwell.
[20] S. Sassen, 1991, *The global city*, Princeton University Press.
[21] Le document est téléchargeable sur le site de la banque mondiale, à l'adresse suivante : http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/EXTDECPGFRE/EXTDECRESINFRE/EXTRDMINFRE/EXTRDM2009INFRE/0,,menuPK:5358968~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:5358276,00.html
[22] Jean-Claude Prager et Jacques-François Thisse. *Les enjeux géographiques du développement économique*, 2009, Agence Française de Développement. Et travaux de Denis Carré « Les performances paradoxales de l'économie de l'Ile-de-France : essai d'interprétation » RERU, n°4 2006.

1.4 L'économie industrielle

Dans les travaux de la Nouvelle Economie Géographique, les localisations des entreprises et les phénomènes de concentrations qui les caractérisent sont expliquées principalement par des dynamiques de prix. Ce sont effectivement par des interactions indirectes médiatisées par les prix que les entreprises vont préférer les régions où la demande est la plus forte et où les rendements croissants dans la production vont de pair avec l'augmentation de la taille du marché. Les coopérations entre les entreprises ne sont que peu considérées dans la mesure où les acteurs économiques sont considérés comme concurrents. En abordant avec une plus grande précision les comportements stratégiques des agents économiques, plusieurs auteurs pouvant être rassemblés dans le courant de l'économie industrielle vont approfondir la réflexion sur les coopérations et les interactions entre les acteurs.

L'objet de la branche de l'économie usuellement appelée « économie industrielle » (industrial organization economics en anglais) est l'étude des comportements des acteurs économiques vis-à-vis des différents marchés au sein desquels ils sont insérés. L'existence et la taille des entreprises sont ainsi questionnées, mais aussi leur organisation et la formation des prix des biens produits. Vis-à-vis des thèmes abordés, il n'est pas étonnant que plusieurs économistes gravitant autour de ce courant de pensée cherchent à approfondir les relations entre les logiques de localisation des entreprises d'une part et les déterminants du dynamisme économique (productivité et innovation) d'autre part.

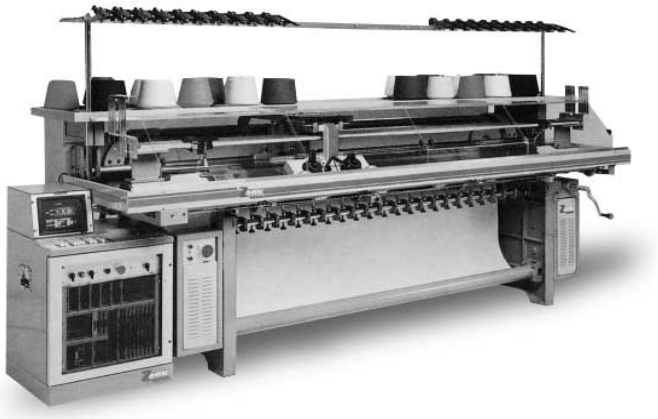
Les premiers travaux qui peuvent être attribués au courant de l'économie industrielle portent sur les districts industriels s'inspirent largement des réflexions d'A Marshall. L'auteur voyait dans la concentration des activités la condition nécessaire à la réalisation de la division du travail, qui procure des avantages déterminants en termes de productivité. L'atmosphère industrielle, à laquelle il fait référence, renvoie à la spécialisation de la main d'œuvre qui facilite le développement et la transmission des compétences au sein de la communauté des travailleurs. Les districts industriels italiens ont ainsi fait l'objet de nombreuses études qui ont pu confirmer leurs spécificités historiques et culturelles. Le district couvre l'ensemble des phases de production d'un produit : création, production, commercialisation, mais aussi conception de machines industrielles liées et services aux entreprises.

Districts industriels, systèmes productifs locaux, clusters et pôles de compétitivité, quelles différences ?

Les regroupements dans l'espace d'acteurs économiques prennent plusieurs formes et font référence à des théories et des exemples concrets variables. Les systèmes productifs locaux tout d'abord s'inspirent très largement des districts industriels italiens. Ils concernent en général des entreprises de petites tailles (TPE et PME) qui ont en commun un métier ou une production donnée. Les systèmes productifs locaux ont ainsi été l'objet d'une politique industrielle spécifique menée à partir de 2001 par la DATAR (actuelle DIACT). Cette politique va être suivie en 2005 d'une seconde, qui porte cette fois sur les pôles de compétitivité. Ces derniers sont des regroupements sur un même territoire d'entreprises grandes et petites, de centres de recherche publics et privés et d'institutions de formation. Après un appel d'offre lancé par la DIACT, les pôles de compétitivité labellisés comme tel peuvent bénéficier d'exonérations fiscales et surtout de divers financements sous une logique de projet.
On retrouve finalement derrière la notion de « cluster » tous ces types de regroupement d'acteurs économiques sur un espace géographique donné. Ce terme a été popularisé par M. Porter et symbolise un modèle de croissance endogène.

Très inspirés des districts industriels, les systèmes productifs locaux (SPL) font leur apparition en France. Même si les regroupements d'entreprises dont il s'agit peuvent s'être développés spontanément, les SPL sont des outils politiques de planification territoriale de la production. C. Courlet rappelle cependant qu'il ne s'agissait pas de fabriquer de toute pièce des SPL mais de s'appuyer sur des contextes locaux favorables[23]. Ce sont des agglomérations spécialisées d'établissements sur un territoire, avec un caractère dominant au niveau local, mais également un poids important au niveau national (voire mondial). A titre d'exemple, le décolletage de la vallée de l'Arve représente les deux tiers de l'industrie française dans ce domaine. Enfin, il faut qu'il y ait une coopération entre les producteurs, une complémentarité entre les entreprises et des compétences distinctes. Un glissement peut être relevé du point de vue de la démographie des entreprises concernées par les SPL au regard de celles qui composaient les districts, avec une proportion plus faible de PME au profit de grandes structures productives et de recherche. La culture y est parallèlement moins centrale et la richesse sociale qui caractérisaient les districts ne se retrouve pas dans les SPL. L'ancrage territorial des entreprises y est finalement variable.

Les districts industriels ne sont pas des organisations sans faille. L'exemple du Prato, étudié spécifiquement par B. Harrison et cité maintes fois par la suite[24], nous l'enseigne. Ce district, spécialisé dans le textile depuis le moyen âge, a connu une phase d'apogée économique dans les années 70 avant de connaître d'importantes défaillances. La perte de compétitivité en serait a l'origine, pour des raisons variées telles que les coûts de coordination élevés (plus de 8000 micro-entreprises), la faible circulation de l'information sur la connaissance des marchés (les intermédiaires préférant conserver ces informations pour eux), et finalement la résistance culturelle au changement pour une part importante des entreprises familiales. Depuis le début des années 90, le nombre d'entreprises n'a cessé de décroître, et d'importantes évolutions organisationnelles ont pu être réalisées.



Source : « Le district industriel du Prato », dans *La Lettre de la chambre de commerce italienne de Lyon*, Juillet-Aout 2004

[23] C. Courlet, 2008, op. cit.

[24] G. Benko, M. Dunford et A. Lipietz, 1996, « Les districts industriels revisités », dans B. Pecqueur (Ed.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Editions de l'Harmattan.
« Le district industriel du Prato », dans *La Lettre de la chambre de commerce italienne de Lyon*, Juillet-Aout 2004.

La mise en place des SPL procède d'une approche statique, qui ne rend pas compte des processus de structuration inscrits dans la durée. La notion de milieux innovateurs permet de dépasser ce problème. Développés en particulier au sein de l'équipe de recherche du G.R.E.M.I.[25], les milieux innovateurs ne sont plus perçus comme des réponses à la dispersion des activités, mais comme des dispositifs permettant une meilleur inscription dans les réseaux globaux de l'économie. Les pôles de compétitivité (ou technopôles) s'inscrivent dans cette même logique, avec un fonctionnement par projet sans doute mieux adapté aux logiques économiques contemporaines. Contrairement aux SPL ou aux districts, les pôles de compétitivité accordent plus de place à la recherche et à l'enseignement supérieur, avec, à la fois la production de connaissances transférables vers la sphère économique, et la construction de parcours de formation directement liés aux besoins des pôles en formation initiale et continue[26]. La remarque faite par A. Rallet[27] en 1993 à propos des SPL et des milieux innovateurs reste finalement d'actualités selon nous, puisque les pôles de compétitivité, comme les autres regroupements, reposent sur un a priori territorial des dynamiques de coopération à l'œuvre. En d'autres termes, le succès d'une entreprise située dans un district, un SPL ou un pôle de compétitivité est toujours attribué aux dynamiques de coopération à l'œuvre au niveau local.

Quoi qu'il en soit, il ressort de ces années de réflexions sur les processus de développement endogène que si les entreprises ont une réelle propension à la concentration avec d'autres établissements, c'est qu'elles en tirent un bénéfice. Ce dernier peut être formalisé au travers de la notion d'externalités. P. Veltz évoque ainsi les externalités relationnelles, autrement appelée externalités d'information. On retrouve ici approfondie l'idée évoquée par A. Marshall dans ses travaux sur les districts industriels lorsqu'il faisait référence à une atmosphère industrielle. Pour P. Veltz, *« La fiabilisation des outils tient aux bonnes relations entretenues en amont avec le fournisseur de l'outil, et donc à l'existence d'un tissu relationnel correct entre les industriels et les ingénieries. Elle tient à l'étroitesse de la coopération instaurée entre la maintenance et l'exploitation. Elle tient à l'intelligence de la relation entre le client et à sa capacité à faire remonter les problèmes de qualité. Finalement, c'est l'écosystème relationnel, la qualité de l'organisation la qualité et la densité des relations entre les acteurs qui apparaît comme le facteur-clé »* [28]. M. Porter, instigateur de la notion de cluster, va dans le même sens que P. Veltz en insistant sur les externalités technologiques dont profitent plusieurs acteurs situés dans une même filière d'activité, qui peuvent avoir comme conséquence d'augmenter la productivité[29]. Les externalités dont font état les deux auteurs ont plutôt tendance à s'appliquer à des situations dans lesquelles les entreprises regroupées appartiennent à la même filière industrielle.

D'autres types d'externalités ont par ailleurs été mises en évidence pour souligner l'intérêt qu'il peut y a voir à un regroupement d'acteurs économiques moins directement liés dans un même processus de production. Ces situations peuvent concerner les récents pôles de compétitivité, ou plus largement des métropoles. On parle d'ailleurs d'externalités d'agglomération. On pourra citer plus spécifiquement les externalités dites de réseau ou d'adoption, qui correspondent aux services pour lesquels un acteur donné va tirer d'autant plus d'avantage que le nombre d'acteurs du réseau va être important. Les systèmes de transport et de communication sont de bons exemples, qui permettent parallèlement de mettre en évidence le pendant négatif de la congestion, lorsque le nombre d'utilisateurs dépasse les capacités du réseau en question.

[25] ont appartenu ou appartiennent à cette équipe P. Aydalot, D. Maillat et O. Crevoisier

[26] C. Courlet, 2008, op. cit.

[27] A. Rallet, 1993, « Choix de proximité et processus d'innovation technologique », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, No. 3, pages 365-386.

[28] P. Veltz, 2002, *Firmes, territoires, Je t'aime, moi non plus*, Séminaire entrepreneurs Villes et Territoires. Citation de la page 6.

[29] M. Porter, 1990, *The competitive advantage of Nations.* New York : Free Press.

La grande richesse de l'approche de l'économie industrielle est de toujours mettre en relation les dynamiques de localisation des acteurs économiques avec le contexte économique global.

Dans un ouvrage de référence, Piore M.J., Sabel C.F., (Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple, 1989) analysent l'ampleur des changements d'organisation de la production pour les entreprises : l'organisation des entreprises passe d'un régime de production « fordiste »[30] (production standardisée pour une consommation de masse) à un régime de spécialisation flexible (production flexible fondée sur une logique de différenciation pour une consommation diversifiée). La spécialisation flexible désigne une exigence accrue de qualification, de personnalisation, de flexibilité et d'efficience dans les pratiques de travail. Les expressions décrivant ces différentes formes de spécialisation flexible par Piore et Sabel sont telles que conglomérats régionaux ou districts industriels, ou groupements d'entreprises ou encore firmes « solaires ». Très souvent, ce sont des petites unités de production gravitant autour d'une entreprise centrale. Par exemple, la firme Benetton dans les années 80 en est l'illustration parfaite conjuguant les forces d'une spécialisation flexible et l'usage des TIC et des réseaux. En matière de changement organisationnel, le concept « entreprise réseau » est caractérisé par la réduction de taille des grandes entreprises, à l'externalisation de certaines fonctions et activités, à la décentralisation et à l'accroissement des activités indépendantes. L'entreprise est constituée d'un ensemble d'unités de production de biens ou de services. Pour certains auteurs tels que Charles Handy ou Denis Ettighoffer , les organisations dans le futur passent de l' «entreprise réseau» à l' «entreprise virtuelle». Cette dernière s'apparente plutôt à une « boîte de contrats » à géométrie variable. L'entreprise n'a pas de localisation ni du personnel propre avec très peu d'actifs matériels dans laquelle les relations entre employeur et employé sont basées sur la confiance et la coopération.[31]

Ainsi, P. Veltz insiste sur les nouvelles structures d'organisation qui peuvent apparaître dans le contexte contemporain de l'économie. C'est ce qu'il appelle les « entreprise-réseau », dont l'existence tient à la forte tendance à l'externalisation de certaines activités par les grands groupes. En relation avec les territoires, Veltz insiste sur la valeur « assurantielle » remplie par les villes et notamment les métropoles pour les firmes dans la mesure où celles-ci vont trouver dans les agglomérations urbaines, des lieux d'échanges d'informations, des ressources spécifiques (qualifications de la main d'œuvre, capacités en R&D, etc.) et des nœuds de connexion aux autres métropoles (aéroports, lignes ferroviaires à grande vitesse, réseaux haut débit).

Cela peut être mis en parallèle avec certaines contributions de l'approche évolutionniste[32], souvent rattachée aux idées développées par Joseph Schumpeter sur l'entrepreneur créateur. Les chercheurs qui font partie de ce mouvement considèrent que plus l'entreprise croît en taille, plus elle génère de bureaucratie et plus elle perd sa capacité d'innovation. Ainsi, le devenir des entreprises dépend des « routines » en partie dictées par les processus d'apprentissage internes à la firme (mais également interne au territoire) et finit par influencer la trajectoire de celle-ci. Le point de convergence le plus important entre l'économie territoriale et les théories évolutionnistes se situe autour de la notion de compétences et leur faculté à se développer dans un contexte où les connaissances en particulier sont mobiles et peuvent être partagées (d'où l'intérêt des regroupements entre acteurs économiques).

[30] Du nom du président de l'entreprise automobile Ford qui voulait des salaires pour ces employés et ouvriers leur permettant d'acquérir une voiture Ford T produite en masse dans les années 1920 et 1930 aux Etats-Unis.

[31] Pour une présentation détaillée des rapports entre organisation de la production et flexibilité du travail, voir les travaux du Centre de Recherche en gestion, Stratégie et Flexibilité J. Igalens et A. El Akremi, Juin 2002 Cahier de recherche no. 2002 – 147.

[32] R. Nelson et S.G. Winter, 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press/Harvard University Press.

Parallèlement, des auteurs du courant de l'économie des coûts de transaction (R. Coase, O. Williamson) expliquent l'existence des entreprises en raison des coûts de transaction trop élevés sur le marché : l'entreprise permet d'abaisser les coûts de transaction par son organisation interne. Dès lors que les actifs détenus et produits par l'entreprise deviennent très spécifiques, alors le marché sera capable de les fournir à moindre coût. En clair, il est moins coûteux d'organiser la production d'ordinateurs par une firme ou un ensemble de firmes que par des individus eux-mêmes. En revanche, rien n'empêche que des entreprises soient en charge de la production des composants (microprocesseur, disque dur, écran, etc.) et que d'autres se spécialisent sur l'assemblage de ces composants. Le rôle-clé joué par la minimisation des coûts de transaction dans le fonctionnement de l'économie contemporaine peut également être à l'origine des dynamiques de regroupement et de concentration des acteurs, dont nous avons largement fait état dans cette partie.

1.5 L'économie des proximités

L'école des proximités, telle qu'elle est parfois décrite, adopte comme entrée non pas les concentrations spatiales (comme c'est le cas des auteurs de la « Nouvelle Économie Géographique »), mais les interactions entre acteurs économiques et leurs modalités d'occurrence selon les différents types de proximités (spatiales ou institutionnelles). Le point de rupture important de cette approche vis-à-vis de celles que nous venons de présenter est la très large remise en cause de l' «a-priori spatial »[33]. Les approches prônées par les auteurs concernés sont moins formelles, ce qui leur permet d'appréhender la complexité des territoires.

En quoi tout d'abord la notion de proximité est-elle pertinente pour aborder les questions de l'économie territoriale et de l'économie industrielle. Les auteurs insistent sur l'intervention « active » de l'espace dans la formation et la transformation des activités industrielles. Cela permet de passer d'une approche de l'espace en termes d'allocation de ressources à une approche en termes de création de ressources (en particulier par les acteurs qui sont installés sur le territoire). En ce sens, le local est une *« modalité de fonctionnement du global »* [34] et les acteurs localisés vont avoir intérêt à profiter des externalités présentes sur le territoire (qu'il concourent à créer). Cela renvoie aux notions d' « externalités locales », d' « ancrage territorial des firmes » et de « glocalisation ». L'approche se veut contextualisée et porte sur les interactions et les relations entre acteurs (plutôt que sur les acteurs) et renvoie à l'« encastrement » (« embeddedness ») des agents dans des systèmes de relations sociales et des institutions. Ce sont ainsi des agents situés. Leur rationalité est limitée (voire les travaux d'H. Simon), dans la mesure où ils disposent soit de trop peu, soit de trop d'informations. Elle peut être également considérée comme située et se construit relativement aux interactions avec les acteurs locaux et/ou extra-locaux.

L'espace joue ainsi un rôle important dans la construction des coordinations. Ce rôle provient du fait que chaque acteur se situe dans un contexte de rationalité située. La situation de chaque agent va dépendre d'un ensemble de proximités, qui ne se déclinent pas nécessairement de manière spatiale. La coordination entre différents agents se déroule selon divers dispositifs de proximité. Les premiers renvoient aux institutions sans interaction directe (exemple du code de la route pour les usagers), les seconds avec interactions directes (institutions qui doivent leur

[33] O. Klein, 2000, « Des districts industriels à la proximité : l'analyse critique de la communication au-delà de la métaphore spatiale », dans *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, No.2, pages 281-300
[34] B. Pecqueur et J.-B. Zimmerman, 2004, *L'économie de proximité*, Hermès. Citation de la page 17

existence des agents eux-mêmes, tels les standards techniques ou relèvent de caractéristiques et attributs propres des agents). Il est alors possible de définir une notion de proximité institutionnelle. Il est bien entendu à ce niveau que deux agents institutionnellement proches ne sont pas nécessairement géographiquement proches. Un autre type de proximité influençant les interactions est de type organisationnelle (appartenant à une même organisation, qui peut être un réseau de relation).

Cet effort d'analyse des proximités institutionnelles et organisationnelles permet de réfléchir aux facteurs facilitant les interactions et la coordination entre différents agents. En ce sens, la proximité géographique n'est pas une condition suffisante pour l'intensification des interactions entre les agents considérés et leur enrichissement réciproque. Par contre, elle facilite et structure cette coordination, non pas tant par les fonctions et les structures dont le territoire dispose, mais plutôt par le fait que le territoire est créé par les stratégies d'acteurs : la proximité géographique se construit par les acteurs pour éventuellement créer des externalités positives (exemples : les A.O.C.). *« En réservant le terme d'espace pour la proximité physique, le terme de réseau pour la proximité organisée et le terme de territoire pour évoquer la conjonction de ces deux formes de proximité, l'approche proximiste présente l'intérêt essentiel de (…) considérer la territorialisation des activités comme une potentialité »* [35].

Tel que nous venons de le décrire, l'économie des proximités dépasse largement l'étude des avantages et inconvénients associés à la proximité géographique. *« Par-delà la facilité de langage et l'affichage mobilisateur qu'elle permet, il faut croire que la nouveauté réside justement sur ce point : analyser, par analogie avec la perception commune de l'espace, des phénomènes a priori non-spatiaux »* [36]. La métaphore spatiale est alors parfois ambiguë lorsqu'il s'agit de faire état des proximités organisationnelle et institutionnelle (hypothèse de symétrie par exemple). Il est difficile par ailleurs de mesurer et quantifier l'efficacité et l'impact des différentes proximités pour l'innovation ou la productivité d'une entreprise, d'un territoire. Mais l'économie des proximités ne milite-t-elle pas en filigrane pour des approches monographiques des phénomènes économiques, qui permette de rendre compte de la complexité des systèmes concernés ? Si les concepts et l'architecture théorique développée par les tenants de l'école des proximités a eu un grand succès à travers le pays, il semble cependant que son succès s'y soit limité.

Les prolongements possibles sont nombreux, en particulier pour appuyer les décisions d'ordre politiques. De nombreux travaux sur les notions de proximités ont été proposés par exemple autour des politiques de clustering (clusters, pôles de compétitivité), en particulier pour mettre en évidence la nécessité d'un travail sur les proximités organisationnelles et institutionnelles. Quelques travaux récents, portés en particulier par A. Torre[37], insistent sur la dimension temporaire des besoins en proximité géographiques par les acteurs économiques en fonction des transactions en cours et des phases des processus de collaboration engagés avec les partenaires.

[35] O. Bouba-Olga et J.-B. Zimmermann, 2004, « Modèles et mesures de la proximité », dans Pecqueur et Zimmermann (eds.), *Economies de proximité*, Hermès, pages 77-99. Citation de la page 94.
[36] O. Klein, 2000, op. cit., citation de la page 293.
[37] A. Torre, 2009, « Retour sur la notion de proximité géographique », dans *Géographie, Economie, Société*, vol. 11, No. 1, pages 63-74.

1.6 La macroéconomie locale

1.6.1 La théorie de la base économique

Les courants théoriques que nous venons de présenter s'attachent principalement à expliquer les relations qui existent entre les activités productives et les territoires qui en sont les supports et parfois les catalyseurs. L. Davezies[38] insiste alors sur la nécessité de faire la différence entre les territoires de création de richesse et ceux où la richesse est disponible. *« Il faut cesser de considérer les territoires uniquement comme des supports de croissance : ils sont autant de supports de redistribution, de mobilité, de consommation... »* [39]. En d'autres termes, la circulation des richesses doit nous amener à considérer de larges pans de l'économie dont la vocation n'est pas la production. Cette posture épistémologique, souvent appelée la macroéconomie locale, a comme avantage principal d'être adaptée à l'analyse du développement local de tous les territoires (métropoles mais aussi villes moyennes, petites villes, et espaces ruraux).

Le décalage entre richesse créée et richesse disponible tient à des mécanismes de redistribution publique (la puissance publique est garante d'une certaine solidarité redistributive) et privée. Ceux-ci concernent en particulier les retraités, les flux concernés auront alors tendance à augmenter avec le vieillissement de la population. En préférant certaines régions plutôt méridionales, les retraités drainer une partie de leur richesse vers des territoires qui ne sont pas nécessairement des territoires productifs. Les actifs prennent leurs vacances dans ces mêmes régions, et l'on note, à une échelle plus fine, une différenciation entre territoires de travail et territoires de résidence. Pour mieux articuler ces tendances d'un point de vue théorique, les auteurs contemporains font appel à la théorie de la base, initiée au XVIII^{e} siècle par Cantillon, développée au début du XX^{e} siècle par Sombart et outillée et approfondie par H. Hoyt en 1954.

L'idée centrale de la théorie de la base est de distinguer deux secteurs pour caractériser la nature des richesses d'un territoire : le secteur basique et le secteur domestique. Selon H. Hoyt, appartiennent au premier secteur les activités destinées au marché extérieur, dont les productions sont vouées à être exportées. C'est ce secteur qui est porteur de la dynamique économique du territoire. Le secteur domestique est induit par le premier. Il répond à la demande de la population locale en ce qui concerne les biens et services. Au-delà des transferts de flux entre secteur basique et domestique, la manière dont ces flux vont être réutilisés au niveau local constitue le second moteur du développement économique selon cette approche.

Si le secteur basique est défini dans un premier temps en termes de revenu capté de l'extérieur, une partie importante des recherches qui ont suivi ont appréhendé le secteur basique en termes d'emplois. En insistant bien sur l'importance d'une approche en termes de richesses captées, L. Davezies[40] va distinguer quatre types de revenus basiques :

- La **base productive privée** : elle représente les revenus (salaires ou bénéfices) perçus par les habitants du territoire grâce aux entreprises qui produisent et exportent hors de la zone étudiée.
- La **base résidentielle** : elle regroupe les revenus « rapatriés » (salaires des personnes vivant sur le territoire mais travaillent à l'extérieur), les retraites et les dépenses des touristes.
- La **base publique** : il s'agit des traitements liés aux trois fonctions publiques.
- La **base sanitaire et sociale** : elle comprend l'ensemble des revenus de transferts (minima sociaux, allocations chômage, familiale, logements, remboursements de soins de santé, etc.)

[38] L. Davezies, 2008, *La république et ses territoires*, Edition du seuil et la République des idées, 110 pages.
[39] L. Davezies, 2008, op. cit., page 7
[40] L. Davezies, 2008, op. cit.

Cette théorie montre finalement que maximiser la propension à consommer localement permet l'entretien du marché de l'emploi domestique. En termes de développement local, cela signifie qu'un territoire doit mettre son énergie sur des enjeux d'attractivité plutôt que de compétitivité, mais cette orientation politique se doit d'être bien réfléchie, en particulier pour que la résilience du territoire soit assurée.

Plusieurs observations vont de la sens du discours tenu par L. Davezies. Plus les inégalités de PIB se creusent entre les régions, plus les inégalités de revenu entre les régions, les zones d'emplois et les villes se réduisent. Attention cependant à ne pas généraliser trop vite une tendance assez largement portée par la spécificité de la région Ile-de-France. Une grande partie de la valeur ajoutée créée localement sort du territoire avec les impôts et les cotisations sociales (qui représentent 50 % de la valeur ajoutée). Elle est ensuite redistribuée sous forme de dépenses publiques et de prestations sociales. Aussi, la géographie des revenus et ses dynamiques sont différentes de celles de la valeur ajoutée[41]. La dissociation du bassin de vie et d'emploi va également dans le sens des propos tenus par L. Davezies. 30% des actifs ne vivent pas dans leur zone d'emploi et leurs revenus circulent donc vers les zones de résidence. Cela est d'autant plus vrai en zone rurale, où le déclin de l'emploi s'accompagne d'une augmentation de la démographie et du revenu des habitants. On constate finalement une convergence des géographies de dépenses du tourisme, des résidences secondaires et des retraités.

L'économie résidentielle est donc liée à la notion de présence sur le territoire (pour cela, on tient compte des résidents, des touristes, et on enlève les résidents partis ailleurs, en vacances par exemple). L'accueil de populations à revenus exogènes, qu'elles soient actives, retraitées, qu'elles résident sur le territoire de façon permanente ou temporaire, est donc une opportunité pour le développement local. S'il faut donc travailler l'attractivité des territoires, il ne faut pas oublier que la population présente est le résultat de deux mouvements qui ne se compensent pas forcément (arrivée des touristes et absence des résidents). Ce phénomène, étudié en particulier par C. Terrier, intéresse tous ceux dont l'activité est liée à la présence de gens dans un espace donné[42]. A Paris par exemple, la population présente est en moyenne légèrement inférieure à la population résidente (elle l'est de 35% à la mi-août). Ceci malgré un nombre important mais stable tout au long de l'année de touristes dans la capitale. A l'inverse, la population présente en Savoie est en moyenne supérieure de 29% à la population résidente (surtout pendant les saisons hivernale et estivale). La connaissance de la population réellement présente peut se révéler utile en particulier pour calibrer certains services et dimensionner les équipements publics[43].

1.6.2 L'économie de la dépense publique locale

Certains travaux portant sur la fiscalité locale ont contribué de manière significative au courant de la macroéconomie locale. Ils portent sur les flux de richesse qui transitent par les collectivités territoriales et l'Etat. Ces flux sont très importants et jouent un rôle prépondérant dans le fonctionnement et l'équipement des territoires. Les quatre taxes directes locales sont connues : taxe foncière des propriétés bâties, taxe foncière des propriétés non-bâties, taxe d'habitation et taxe professionnelle. Additionnées, ces quatre taxes apportent aux collectivités locales 88 %

[41] L. Davezies et P. Lejoux, 2003, Un train peut en cacher un autre. Derrière l'économie productive, attention à l'économie présentielle

[42] C. Terrier, 2005, En haute saison touristique, la population présente double dans certains départements, dans Insee Première, No. 1050.

[43] C. Terrier, 2005, op.cit.

environ de leurs recettes[44]. Parmi les questions que se pose A. Guengant, nous mentionnerons spécifiquement celles qui ont trait à l'efficacité et l'équité territoriale[45]. La première nous invite à réfléchir sur la répartition entre résidents et non-résidents d'une part et entre ménages et entreprises d'autre part de la charge fiscale d'un territoire donné. A. Guengant souligne que *« les utilisateurs non résidents bénéficient alors gratuitement du bien public »* (page 283). Ces mêmes utilisateurs font partie intégrante cependant de l'économie présentielle décrite précédemment. Il regrette parallèlement les distorsions produites par le déséquilibre entre la charge fiscale (également répartie entre les ménages et les entreprises) et les coûts en termes de services publics locaux induits par l'arrivée de nouveaux acteurs sur le territoire (la plus grande partie de ces dépenses couvre l'accueil des nouveaux habitants). Les chiffres dont on dispose à ce sujet (et qui méritent d'être considérés avec précaution) évaluent la part de la fiscalité locale supportée par les entreprises à 45 % (contre 55 % pour les ménages), alors même que les coûts d'urbanisation et de congestion qui leur serait imputables ne serait que de 7 à 18 %[46].

La notion d'équité territoriale renvoie ensuite à l'étude des différences des prélèvements entre les collectivités locales. Dans la mesure où les collectivités ont le pouvoir de voter le montant des prélèvements sur leurs territoires, il n'est pas étonnant de voir des écarts importants de pression fiscale votée selon les territoires. Plus qu'un équilibre des montants des prélèvements, la théorie moderne des finances publiques préconise un équilibre du ratio entre la charge fiscale et les services obtenus en retour[47]. La réalité du terrain nous montre cependant à quel point le « pouvoir d'achat » des collectivités diffère, ce qui contredit une possible équité territoriale telle que définie.

Ces derniers travaux sur la fiscalité locale sont rarement évoqués dans les débats relatifs à l'économie territoriale. Ils abordent pourtant une partie déterminante des réalités économiques des territoires et permettent de mieux analyser les arbitrages et les décisions locales.

1.7 Le triptyque Entreprise-Ménage-Collectivité

Le territoire n'est pas perçu et donc utilisé de la même manière par les acteurs économiques. Pour le comprendre, il est indispensable de revenir sur leurs caractéristiques et leurs spécificités. Après une description rapide des grands courants de pensée de l'économie territoriale et urbaine, il nous important de terminer cette partie théorique par une description précise des trois grands types d'acteurs qui font précisément la complexité des territoires.

1.7.1 Les entreprises

1.7.1.1 Qu'est ce qu'une entreprise ?

La **microéconomie classique** définit l'entreprise comme un agent économique dont le but est de maximiser son profit sous contrainte de coûts de production (le capital et le travail). Le profit sera maximisé en fonction des facteurs travail (salaires versés), capital (taux d'intérêt et d'usure

[44] A. Guengant, 2006, « Finances locales, finances de l'Etat et financement de la ville », dans *Revue d'Economie Financière*, No 86.
[45] A. Guengant, 2004, « Efficacité et équité de la fiscalité locale », dans *Villes et économie*, La documentation française, Collection Villes et société, pages 277-295.
[46] A. Guengant, 1992, *Taxe professionnelle et intercommunalité*, LGDJ.
[47] A. Guengant, 2004, op.cit.

des investissements productifs) et des matières premières nécessaires (coton, acier, charbon, pétrole, etc.). Il dépend également des coûts de mise en marché (distribution) et de la marge réalisé sur chaque vente.

Une définition de l'entreprise

Le Manuel d'économie politique de Pareto donne une définition assez précise de l'entreprise : *« L'entreprise est l'organisation qui réunit les éléments de la production et qui les dispose de façon à l'accomplir. (…) L'entreprise peut revêtir différentes formes : elle peut être confiée à des particuliers, ou être exercée par l'Etat, les communes, etc. ; mais cela ne change rien à sa nature. On peut se faire une représentation matérielle de l'entreprise, en considérant un récipient où viennent aboutir de nombreux canaux, qui représentent les éléments de la production et d'où sort un courant unique, qui représente le produit »* [48].

Dans cette acception, **l'entreprise correspond à l'organisation chargée de combiner les facteurs de production** pour aboutir à un produit fini ou un service. La maximisation du profit est le fruit de cette combinaison de facteurs de production.

Bien sûr, cette définition théorique n'est pas satisfaisante à la fois pour définir une entreprise et au regard de la réalité actuelle. Aussi, les courants théoriques ont été conduits à proposer des définitions plus complètes en s'intéressant notamment aux buts poursuivis par la firme.

L'entreprise est en fait davantage qu'une simple « fonction de production »[49], elle répond à des objectifs pouvant différer entre notamment ceux qui sont propriétaires de l'entreprise (les actionnaires) et ceux qui la dirigent (les managers). Il s'agit donc d'une **organisation caractérisée par des groupes aux intérêts différents** (maximisation du profit, maximisation de la taille de l'entreprise).[50]

Dans cette lignée[51], plusieurs chercheurs ou experts du management de l'entreprise vont mettre en évidence les spécificités de la firme à la fois comme lieu de **processus internes de décision**, de groupes d'intérêts ou encore des rapports entre **efficience de l'entreprise** et **qualité de l'organisation** de celle-ci (notamment par la combinaison des facteurs de production).

Alfred Chandler[52] ira même jusqu'à analyser l'histoire des entreprises afin de montrer comment les innovations organisationnelles peuvent influencer le système hiérarchique et la coordination administrative des actions de l'entreprise.

Enfin, le courant « schumpéterien » insiste davantage sur les conditions d'organisation des entreprises pour innover ou, plus simplement, sur l'entrepreneuriat (création et développement de l'entreprise). Ainsi les formes que prennent les entreprises conditionnent leurs capacités à innover ou à se développer.

Dans les développements consacrés à l'économie territoriale en chapitre 2, nous reviendrons sur l'apport de cette « école » à l'économie industrielle.

---

[48] V. Pareto, 1981 (première édition en 1909), *Manuel d'économie politique*, Droz, citation de la page 286.

[49] En termes mathématiques, cela se traduit ainsi : Y= F(K,L) et Max P= Y s.c. (r*K,w*L). Y étant la production, K le capital et L le travail (« labour » en anglais) ; le profit est maximisé sous la seule contrainte des facteurs de production K et L. Les matières premières étant « incorporées » au capital.

[50] Berle et Means.

[51] Herbert Simon, Cyert et March ou encore Liebenstein.

[52] Stratégies et structures de L'entreprise, Paris, Organisation (1989).

La faillite de General Motors

Le premier constructeur automobile mondial, **General Motors** (en nombre d'unités produites) a été déclaré en faillite le 1er juin 2009 en raison des difficultés économiques traversées par l'entreprise depuis le début de la crise en octobre 2008, en raison de la gamme existante de ces véhicules peu adaptés aux préoccupations environnementales récentes des ménages occidentaux (véhicules hybrides et moins gourmands en carburant) mais aussi sous le poids trop élevé de la gestion des marques appartenant à l'entreprise (Buick, Cadillac, Chevrolet, Daewoo, GMC, Holden, Hummer, Opel, Pontiac, Saturn, Saab et Vauxhall). Les plans de retraite proposés par General Motors à ses employés constituent enfin une charge importante qui a grevée les comptes de l'entreprise.

En matière de **comptabilité et de gestion d'entreprise**, la meilleure approche de l'entreprise est son compte d'exploitation ou encore son compte de résultat car il résume les flux de l'entreprise sur la période écoulée. Il retrace la vie de l'entreprise et son activité. Ce document permet de dégager le résultat, perte ou bénéfice, et mesurer ainsi l'enrichissement éventuel des associés ou actionnaires. Le résultat est obtenu en effectuant la différence entre ce qui est générateur de recette, les produits et ce que l'entreprise consomme, les charges.

Les produits et les charges sont organisés dans le compte de résultat selon les principales fonctions de l'entreprise. On distingue ainsi des produits et charges d'exploitation, des produits et charges financiers et des produits et charges exceptionnels. Le compte de résultat de fin d'exercice est systématiquement fourni sur deux années consécutives afin de suivre l'évolution de l'entreprise d'une année sur l'autre. Trois grands types de produits apparaissent :

- Les produits d'exploitation. Il s'agit des revenus et des charges liés à l'activité de production de l'entreprise, le mot exploitation étant à prendre au sens de "métier de l'entreprise". Chez Renault SA, exploitation signifie production de voitures ; chez Carrefour, exploitation est à prendre au sens de distribution.
- Les produits financiers. Ce sont les produits qui ne sont pas générés par une activité industrielle mais par une activité financière. Les produits financiers sont de deux types : les revenus de placement de la trésorerie (intérêts d'une somme déposée à la caisse d'épargne) et les revenus des titres financiers détenus (dividendes versés par les entreprises dans lesquels on a des participations). Alors qu'une société industrielle génèrera essentiellement des produits d'exploitation (essentiellement le chiffre d'affaires), une société financière tirera la majorité de ses revenus de ses produits financiers.
- Les produits et charges exceptionnels. Comme leur nom l'indique, les produits exceptionnels ne font pas partie de l'exploitation courante de l'entreprise. Sous ce chapeau seront comptabilisés, par exemple, une plus-value sur un actif revendu ou un gain sur le marché des changes.

Eléments constitutifs d'un compte de résultats

Charges	An 1	Produits	An 1
Charges d'exploitation - Approvisionnements - Sous-traitance **Achats de fournitures** - Eau, électricité - Fournitures d'entretien - Fournitures administratives - Fournitures diverses **Charges externes** - Loyers de crédit-bail - Loyers et charges locatives - Assurances - Entretien (locaux , matériel) - Documentation **Autres charges externes** - Honoraires - Frais d'acte et de contentieux - Affranchissements, téléphone - Publicité - Frais de transport - Emballages et conditionnement - Voyages et déplacements - Divers **Impôts et taxes** - Taxe professionnelle - Autres impôts et taxes (hors I.S.) **Frais de personnel** - Salaires et charges sociales - Commissions versées **Dotations aux** amortissements **Charges financières** - Intérêts payés - Agios **Charges exceptionnelles**		**Produits d'exploitation** - Chiffre d'affaires **Produits financiers** -Intérêts encaissés **Produits exceptionnels** - Subvention d'équilibre (compensant le déficit d'une activité estimée d'intérêt public) - Quote-part de subvention d'investissement (réintégration de la partie amortie de l'investissement acquis)	
Bénéfice		**Perte**	
Total		**Total**	

Source : présentation APCE

1.7.1.2 *Quelles sont les grandes tendances de la démographie d'entreprises aujourd'hui ?*

La France compte environ 2.9 millions d'entreprises en 2007. Il s'agit pour moitié d'entreprises sans salarié et du secteur tertiaire (Services, construction et commerce). Aussi, il est plus exact de considérer que les entreprises de petite taille occupent une place centrale dans l'activité économique de la France.

Il est possible de rendre compte de la démographie des entreprises en s'appuyant sur plusieurs types de regroupements. L'Insee propose ainsi un regroupement en 6 filières que sont les filières bois, chimie, mécanique, électronique, métallurgie et textile. On retrouve dans chacune de ces filières des activités de productions de biens, de services, des activités de commerce, de négoce, etc. Une autre classification est également mise à disposition par l'Insee et présentée ci-dessous, elle s'appuie sur le code NES et permet de faire les points sur 9 types d'activités économiques.

Les créations d'entreprises : quelques tendances et données générales sur le phénomène

		Taille en nombre de salariés							Total	*dont PME (1)*
	Code NES 16	0	1 à 9	10 à 49	50 à 199	200 à 499	500 à 1999	2 000 ou plus		
Au 1er janvier 2007										
Industries agricoles et alimentaires	EB	20 178	36 533	6 160	1 068	265	117	15	**64 336**	*7 306*
Industries hors IAA	EC à EG	83 660	64 176	26 846	6 145	1 413	625	119	**182 984**	*33 470*
Construction	EH	182 367	169 032	26 711	2 065	260	120	14	**380 569**	*28 872*
Commerce	EJ	362 040	251 926	37 882	5 279	848	291	80	**658 346**	*43 472*
Transports	EK	50 112	26 193	9 520	1 924	384	117	30	**88 280**	*11 583*
Activités financières	EL	33 132	17 164	1 978	579	167	202	58	**53 280**	*2 620*
Activités immobilières	EM	156 817	38 070	3 324	468	107	34	3	**198 823**	*3 833*
Services aux entreprises	EN	337 473	147 225	26 653	3 972	867	396	101	**516 687**	*30 912*
Autres services	EP - ER	519 975	233 675	24 379	3 263	389	105	33	**781 819**	*27 782*
Total		**1 745 754**	**983 994**	**163 453**	**24 763**	**4 700**	**2 007**	**453**	**2 925 124**	***189 850***

(1) : entreprises de 10 à 249 salariés.
Champ : données définitives ; activités marchandes hors agriculture ; France.
Source : Insee, REE (Répertoire des Entreprises et des Établissements - Sirene).

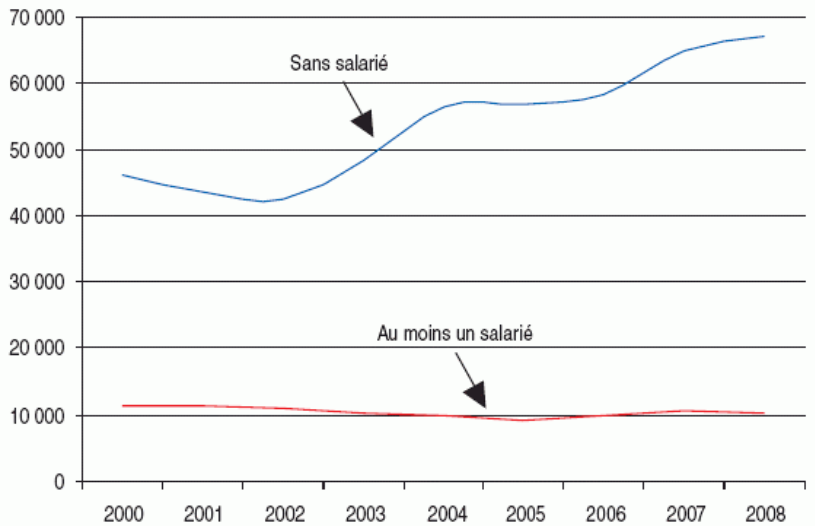
Les créations nouvelles d'entreprises se situent entre 200 000 et 350 000 par an. Elles concernent pour moitié des sociétés (on peut créer son entreprise sans forcément adopter un statut juridique de société : 91 % de SARL, outre les SA et les SAS) : cette tendance suit un rythme constant depuis 1998 tandis que la création d'entreprises individuelles tend à diminuer en proportion (60 % en 1998 et 51 % en 2008)[53]. Par ailleurs, de nombreuses créations se font sans salarié : 87 % des entreprises créées en 2008 ne comptent aucun salarié. La loi de modernisation de l'économie de 2008 est susceptible d'accroître la tendance observée depuis 2002-2003. La croissance des créations a d'ailleurs été forte entre 2002 et 2004 puis entre 2006 et 2008, reflétant ainsi les évolutions du cadre législatif et réglementaire. Il convient cependant de rester attentif sur la signification de ces chiffres, dans la mesure où la défaillance parallèle d'entreprises peut compenser les créations mentionnées ici (avec un coût potentiellement important pour l'économie puisque certaines dettes ne sont pas remboursées en cas de redressements judiciaires). L'ordre de grandeur du nombre de défaillances d'entreprises était de 50 000 en 2008[54].

Sur la période 2002-2007, les secteurs dynamiques en termes de création brute étaient surtout les secteurs de l'éducation-santé – action sociale, les services aux entreprises, de la construction et l'agroalimentaire. L'industrie et les industries agroalimentaires étaient moins dynamiques par rapport à 2007 et, au titre de l'année 2008 , ces secteurs sont touchées par une baisse significative située entre 3.2 % (en Ile-de-France) et 4.9 % (en Province). Les services financiers et les activités immobilières sont aussi particulièrement touchés en raison de la double crise financière et immobilière démarrée en 2007 et accentuée en septembre 2008 lors de la faillite de la banque d'affaires Lehman Brothers.

[53] INSEE résultats, n°1221, janvier 2009.
[54] http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=20&ref_id=15071&page=don_cadrage/bes2008/bes08_demoent_tab.htm#tab2

La hausse du nombre de créations d'entreprises, depuis 2003, concerne majoritairement les entreprises ne générant qu'un seul emploi, celui de l'entrepreneur. En effet, le nombre de créations d'entreprises sans salarié a progressé de 38 % entre 2003 et 2008, alors que celui des créations avec au moins un salarié n'a augmenté que de 0,5 % au cours de la même période (voir graphique ci-dessous).

Créations d'entreprises selon le nombre de salariés



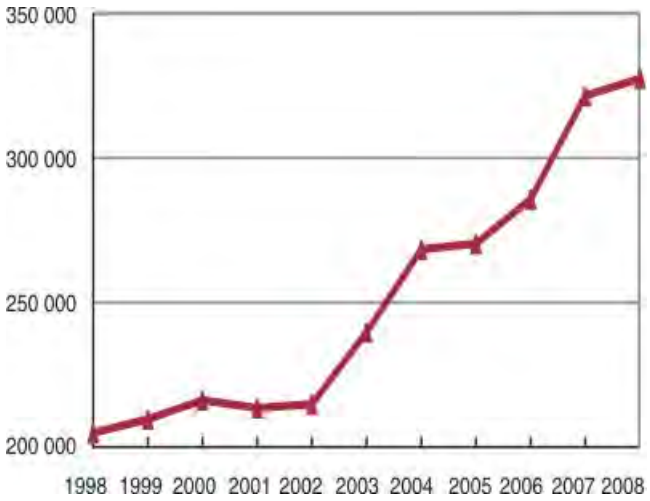
Source : Insee, répertoire des entreprises et des établissements (Sirene)

Ce phénomène pourrait se poursuivre avec le développement du statut de l'auto-entrepreneur. Ce nouveau statut, en vigueur à partir du 1er janvier 2009, doit permettre aux salariés, chômeurs, retraités ou étudiants, de créer facilement leur propre activité avec des conditions plus avantageuses.

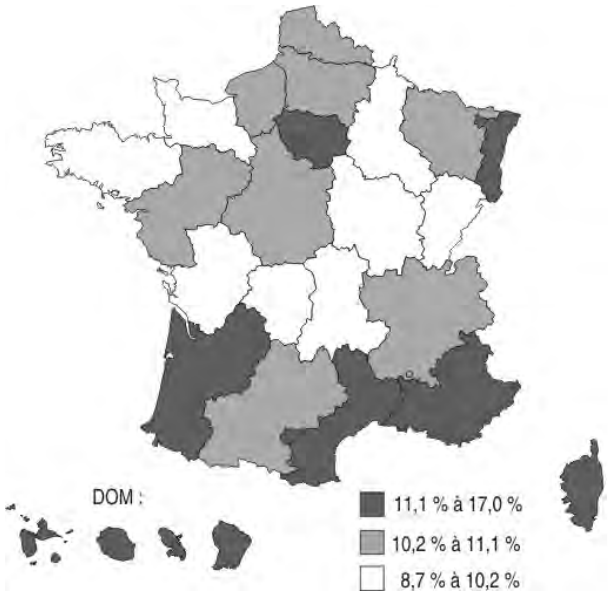
D'un point de vue géographique, le sud de la France concentre traditionnellement les créations d'entreprises avec des taux de création élevés (rapport entre entreprises créées et nombre d'entreprises « actives »[55]) pour les régions suivantes : Aquitaine, PACA et Languedoc-Roussillon. L'Ile-de-France , PACA, Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon concentrent la moitié des créations d'entreprises. Néanmoins, cette concentration est apparente car de nombreuses créations d'entreprises résultent d'un phénomène saisonnier : l'activité touristique caractéristique de ces régions (littoral méditerranéen et côte atlantique). Enfin, le taux de création d'entreprises n'est pas un indicateur suffisant en soi pour juger de la vitalité d'un territoire et doit être associé notamment au taux de survie des entreprises (à 2 ans, à 5 ans).

[55] Définition de l'INSEE

Nombre de créations d'entreprises par année (source INSEE)



Carte : Le taux de création d'entreprise en France (2008)



Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.
Source : Insee, répertoire des entreprises et des établissements (Sirene).

1.7.1.3 Quelles sont les dynamiques territoriales des entreprises en France ?

Dans la lignée de la carte précédente, et si on s'intéresse à la catégorie des Très Petites Entreprises (T.P.E., soit de 0 à 19 salariés), la densité[56] de ces entreprises varie fortement et de manière assez marquée entre le Sud de la France et le Nord. Au-delà des motifs socioculturels qu'il faudrait approfondir (« les disparités importantes en matière de densité de TPE suggèrent l'existence de modèles économiques et entrepreneuriaux géographiquement différenciés »)[57], les territoires méridionaux font l'objet d'une offre plus éclatée alors que le tissu productif du Nord de la France est traditionnellement mieux doté en grandes entreprises industrielles et de la construction. Par ailleurs, les territoires du tourisme sont aussi plus souvent situés au Sud et favorise le développement et le recours à des établissements de petite taille (les densités maximales sont atteintes en Corse et dans les Alpes).

S'agissant du dynamisme entrepreneurial des territoires, il convient de tenir compte de :

- la localisation de la demande (pour le tourisme, les services à la personne)
- les ressources et les savoir-faire traditionnels automobile, construction activités commerciales),
- les étapes de l'industrialisation et de l'urbanisation (essor industriel dans le Nord et l'Est de la France).

Comment se répartit alors l'activité économique en France métropolitaine selon les régions ? Cette répartition peut être réalisée à partir de plusieurs critères : le nombre d'établissements (tableau ci-dessous), le nombre d'emplois ou encore la valeur ajoutée (voir encadré page suivante). Aussi, il n'est pas simple d'établir un classement ou un « hit parade » des régions sans tenir compte de ces critères et pour autant qu'ils soient assez significatifs !

La répartition des établissements par tranche d'effectifs semble confirmer l'idée que chacun se fait de l'activité économique en France :

- Les régions les mieux dotées sont l'Ile-de-France, Rhône-Alpes, et PACA.
- Les régions les moins dotées sont la Corse, le Limousin et la Franche-Comté

La répartition des emplois et de la valeur ajoutée est proche mais comporte quelques nuances puisque l'Ile-de-France représente environ 22% des emplois, 28% de la valeur ajoutée alors qu'elle ne représente que 18% de la population. Rhône-Alpes représente 9% de la valeur ajoutée et PACA, 7%.

[56] La densité se définit ici par le rapport entre le nombre de TPE et la population au sens du Recensement de 1999.

[57] *La localisation des Très Petites Entreprises en France : une imbrication de facteurs économiques et historiques*. N°28 Décembre 2007. DECASPL, PME/TPE en bref.

Démographie des entreprises par région

	Année 2006						
	0 salarié	1 à 9 salariés	10 à 19 salariés	20 à 99 salariés	100 salariés ou plus	Total	en % du total
Alsace	45 194	39 099	5 184	4 514	887	94 878	2,5%
Aquitaine	108 358	75 437	9 110	7 690	1 142	201 737	5,4%
Auvergne	41 439	30 112	3 724	3 322	542	79 139	2,1%
Bourgogne	43 436	36 421	4 541	4 117	730	89 245	2,4%
Bretagne	85 130	64 001	8 525	7 668	1 352	166 676	4,4%
Centre	61 040	51 162	6 602	6 072	1 188	126 064	3,4%
Champagne-Ardenne	32 376	27 417	3 584	3 160	643	67 180	1,8%
Corse	15 981	9 866	1 038	636	94	27 615	**0,7%**
Franche-Comté	29 880	24 917	2 986	2 755	478	61 016	**1,6%**
Ile-de-France	498 095	294 983	34 712	30 023	7 545	865 358	**23,0%**
Languedoc-Roussillon	101 846	62 342	6 667	5 323	877	177 055	4,7%
Limousin	21 167	16 855	2 010	1 794	298	42 124	**1,1%**
Lorraine	51 887	44 578	5 760	5 113	1 021	108 359	2,9%
Midi-Pyrénées	99 533	67 531	7 905	7 038	1 117	183 124	4,9%
Nord-Pas-de-Calais	81 889	64 832	10 054	9 156	1 954	167 885	4,5%
Basse-Normandie	39 154	31 793	3 898	3 541	599	78 985	2,1%
Haute-Normandie	39 714	33 839	4 834	4 366	873	83 626	2,2%
Pays de la Loire	90 286	67 815	9 542	8 667	1 740	178 050	4,7%
Picardie	39 296	33 911	4 464	4 232	847	82 750	2,2%
Poitou-Charentes	49 840	37 322	4 904	4 342	707	97 115	2,6%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	222 977	127 764	14 038	10 435	1 838	377 052	**10,0%**
Rhône-Alpes	213 886	147 108	19 190	16 412	2 991	399 587	**10,6%**
France de province	**1 514 309**	**1 094 122**	**138 560**	**120 353**	**21 918**	**2 889 262**	
France métropolitaine	**2 012 404**	**1 389 105**	**173 272**	**150 376**	**29 463**	**3 754 620**	

Champ : établissements actifs au 31 décembre, hors secteurs de l'agriculture, de la défense et de l'intérim.
Source : Insee - CLAP

Les dynamiques territoriales permettent de remettre en perspective les répartitions établies quelque soit l'échelle géographique qui sera privilégiée (zone d'emploi, département, région, etc.). Par exemple, une simple lecture des tableaux de répartition de la valeur ajoutée régionale brute ne dit rien des tendances car en dépit de sa relative stabilité entre régions (= le poids des régions dans le PIB national a peu varié), on constate que l'Ile-de-France est la région qui a le plus régressée depuis 1990 et que Pays de la Loire est la région ayant le plus progressé [58] !

La valeur ajoutée

La valeur ajoutée est définie par l'Insee comme le solde du compte de production[59]. En d'autres termes, elle se calcule à partir de la valeur de la production, à laquelle on retire les consommations intermédiaires (biens et services transformés ou consommés au cours du processus de production). Plusieurs agents économiques créent de la valeur ajoutée, les entreprises et le secteur public sont les plus importants. Pour les services non marchands, la valeur de la production est considérée comme égale aux salaires. En additionnant la valeur ajoutée de tous les agents présents à l'intérieur d'un territoire national, on obtient le Produit Intérieur Brut.

[58] *Les régions françaises : entre diversités et similitudes.* La France et ses régions, INSEE (2006).
[59] http://www.insee.fr

Méthode d'estimation de la valeur ajoutée régionale (d'après INSEE)[60]

Détermination des valeurs ajoutées régionales à prix courants (...)

L'estimation des valeurs ajoutées régionales repose sur l'utilisation des fichiers des comptes des entreprises intégrés dans le Système Unifié de Statistiques d'Entreprises (Suse) et des Déclarations Annuelles de Données Sociales (DADS) ainsi que du répertoire SIRENE®. Pour les plus grandes entreprises les montants comptables sont examinés en détail via le Système Intermédiaire d'Entreprise (SIE). Les comptes des entreprises permettent de calculer une valeur ajoutée pour chaque entreprise qui est ensuite régionalisée au prorata de la masse salariale de chaque établissement. Les valeurs ajoutées sont ensuite agrégées par région et secteur d'activité, ce qui permet d'établir des ratios de productivité (valeur ajoutée par salarié). Ces ratios sont multipliés par les estimations sectorielles d'emploi régional pour obtenir une première estimation des valeurs ajoutées régionales par branche. Par souci de simplification on assimile les secteurs d'établissement à des branches. Au final les valeurs ajoutées régionales par branche sont ajustées sur les valeurs ajoutées métropolitaines par branche, obtenue en retranchant au montant France entière les valeurs ajoutées des Dom.

Cependant pour certaines branches (administration, santé, éducation, immobilier, recherche...), les sources disponibles ne permettent pas de suivre cette méthode. Les traitements sont adaptés et des indicateurs spécifiques sont alors employés pour ventiler les valeurs ajoutées selon les régions.

En termes sectoriels, il est délicat de présenter une répartition géographique des activités par la valeur ajoutée car celle-ci revêt de nombreuses imperfections (voir encadré précédent). S'il est possible de présenter les régions de l'Est et du Nord comme des régions plutôt industrielles en raison de leur histoire et de leur dynamique territoriale, cela est de moins en moins vrai aujourd'hui. De même, il n'est pas certain que les régions du Centre et de l'Ouest soient encore des régions aussi agricoles et tournées vers l'agro-industrie (IAA) que par le passé et que les régions du Sud soient davantage orientée vers les services.

En effet, les mutations économiques sont rapides et le paysage économique des territoires productifs est devenu moins stable compte tenu des turbulences économiques et sociales que traversent ces derniers. Par exemple, en raison du poids de l'industrie en Rhône-Alpes ou en Pays de la Loire, ces régions sont sensibles à une évolution défavorable de la croissance de la production manufacturière. Mais, en même temps, ces régions connaissent une évolution vers des activités tertiaires (services aux entreprises, services à la personne et collectifs) qui viennent « compenser » les difficultés de l'industrie manufacturière (biens d'équipement, biens intermédiaires).

Dans un ouvrage récent[61], P. Veltz souligne que les spécialisations industrielles ou tertiaires de certaines régions datent de l'histoire des Trente Glorieuses, et du développement rapide de grandes entreprises dans plusieurs régions françaises (mouvement accompagné à l'époque par la DATAR), au détriment d'un appareil productif dense et articulé de PME. Deux dynamiques parallèles s'opèrent alors : l'emploi peu ou moyennement qualifié se déconcentre pour profiter de la main d'œuvre libérée par les gains de productivité connus dans le monde agricole, et, à

[60] Insee, « Dossier base 2000 », www.insee.fr (cliquer sur « Les grands indicateurs » puis « Comptes nationaux annuels », « Documentation », et « Méthodologie »).
[61] P. Veltz, *La grande transition, la France dans le monde qui vient*, Editions du Seuil, 2008.

l'inverse, l'emploi lié à la direction, la décision, la conception des produits et des procédés se concentre plus encore dans les grandes villes. A partir des années 80, avec l'ouverture des marchés, *« les oligopoles nationaux jusqu'alors relativement stables et tranquilles commencent à se fissurer »*. Alors que les emplois de service et les sièges sociaux, concentrés à Paris et quelques autres métropoles d'envergure, s'adaptent aux fortes mutations économiques, les emplois industriels situés dans des régions périphériques sont pour certains très vite menacés.

Globalement, les emplois industriels déclinent très fortement en volume depuis les années 80, tandis que les emplois tertiaires (services aux entreprises, santé, éducation, action sociale, services à la personne, etc.) se développent très rapidement. Les emplois publics augmentent fortement eux aussi du fait surtout de la décentralisation. Une analyse territoriale de l'économie en dynamique (évolution temporelle) et en termes relatifs (exprimé en %) demeure finalement un principe fondamental afin d'éviter des conclusions hâtives sur les territoires

1.7.1.4 Capitalisation boursière et localisation des entreprises

L'analyse de la localisation des entreprises aujourd'hui cotées au CAC40 à la Bourse de Paris montrent la relative dissociation entre le développement initial d'une activité économique et les choix d'implantation géographique afin d'accroître la capitalisation de l'entreprise et/ou d'être localisée (siège social) dans les grandes places financières internationales. Si Lyon a disposé d'une Bourse financière jusqu'en 1991, elle a surtout été l'un des berceaux de l'industrie française et a été mue par la croissance des entreprises de taille moyenne et souvent d'origine familiale (Boiron). Aussi, on retrouve peu d'entreprises ayant conservé leur siège social en région Rhône-Alpes parmi les entreprises de l'Indice Boursier Régional. Cet indice rassemble 80 valeurs d'origine locale et aujourd'hui cotées à la Bourse de Paris ou sur une autre place financière.[62]

A l'échelle nationale, on constate qu'un tiers des entreprises cotées au CAC40 (voir les entreprises en orangé dans le tableau en annexe) aujourd'hui sont des sociétés à l'origine créées sur des territoires et des villes de taille moyenne (Annecy, Le Creusot, Rouen, etc.). En effet, des entreprises aujourd'hui mondialisées ou internationales comme Schneider Electric ou Michelin ont été créées localement et se sont développées à l'aide de capitaux locaux. Néanmoins, elles ont rarement conservées leur siège social d'origine en raison des multiples épisodes de leur développement (transformations, fusions, rachats ou acquisitions). Par exemple, que reste t-il de commun entre le groupe Lagardère basé à Paris actuellement et la société Matra créée à Romorantin en 1941 ? Sans doute les activités des télécommunications, mais celles-ci ont été largement dépassées dans l'activité du groupe par les prises de participation dans le multimédia. En revanche, des groupes comme Carrefour, Lafarge ou Vallourec conservent une bonne traçabilité de leur activité initiale, celle-ci ayant peu évolué.

[62] L'Indice Boursier Régional a été mis au point par Alain Teston (Université Lyon 3) en 1987 et regroupe des entreprises de taille petite, moyenne ou grande sur 16 départements de Rhône-Alpes et des départements proches (Saône et Loire, Puy de Dôme, etc.).
Voir sur le site : http://iae.univ-lyon3.fr/1196854156283/0/fiche_04__actualite/

1.7.2 Les ménages

Les ménages constituent une autre catégorie d'acteurs économiques dans la mesure où ces derniers consomment des biens et des services sur des espaces (commerciaux, multifonctionnels). Ce sont aussi des agents qui votent sur des espaces institutionnels (circonscriptions) et qui vivent sur des territoires (bassins de vie, quartiers, etc.) parfois très éloignés de leur lieu de travail.

La consommation finale des ménages[63]

La consommation finale des ménages regroupe la consommation supportée directement par les ménages (nourriture, logement, transport, etc…) et les consommations individualisables (dont les bénéficiaires peuvent être définis) de la consommation finale des administrations (éducation et santé principalement)

1.7.2.1 Qu'est ce qu'un ménage ?

La définition de l'INSEE est assez précise de ce point de vue : « De manière générale, un ménage, au sens statistique du terme, désigne l'ensemble des occupants d'un même logement sans que ces personnes soient nécessairement unies par des liens de parenté (en cas de cohabitation, par exemple). Un ménage peut être composé d'une seule personne. ».

Il existe d'autres définitions des ménages : le ménage fiscal, le ménage au sens de la comptabilité nationale, le ménage au sens du RGP ou encore pour les enquêtes ménages.

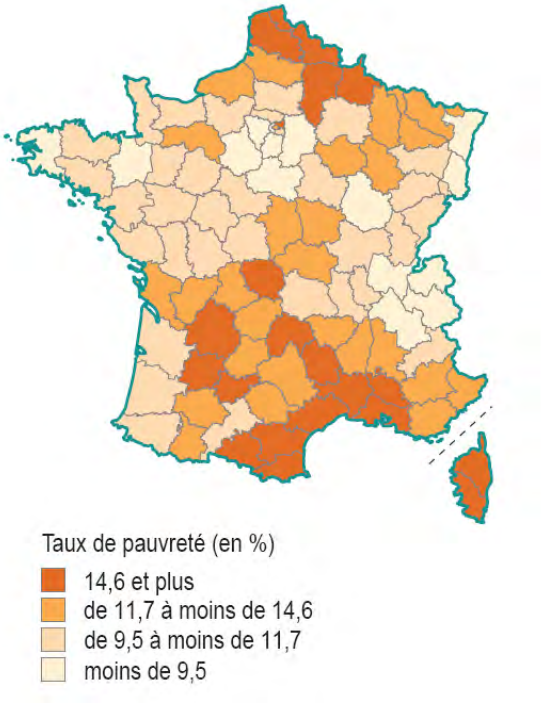
La définition de la comptabilité nationale considère les ménages comme l'un des six secteurs institutionnels. Les autres sont : les sociétés non financières, les sociétés financières (SF), les administrations publiques (APU), les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLM) et le reste du monde.

En retenant la définition utilisée pour le recensement de population , le nombre de ménages est identique au nombre de résidences principales en France. Ainsi, pour l'INSEE, les personnes « vivant dans des habitations mobiles, les mariniers, les sans-abris, et les personnes vivant en communauté (foyers de travailleurs, maisons de retraite, résidences universitaires, maisons de détention...) sont considérées comme vivant hors ménage ».

La carte qui suit présentant la variation du taux de pauvreté par département permet de souligner la concentration des ménages vivant sous le seuil de pauvreté dans plusieurs territoires du Nord et du Sud de la France. Cette remarque n'est pas étrangère à la répartition des activités économiques. Les ménages considérés dans cette étude sont ceux qui possèdent leur résidence principale sur le département (et non ceux qui disposent d'une résidence secondaire).

[63] http://www.insee.fr

Le taux de pauvreté par département en France en 2004



Source : « Revenus et Niveaux de vie en Alsace », Insee[64]

1.7.2.2 Comment les ménages consomment-ils ?

De même que pour les entreprises, la microéconomie a bâti tout un corpus théorique sur la consommation reposant sur l'utilitarisme et la rationalité individuelle. Le consommateur est donc l'agent qui consomme les biens et les services selon des ordres de préférence et sous contrainte budgétaire (revenus). Cependant, là encore, le consommateur ne se réduit pas une fonction d'utilité et à une courbe puisque l'homo oeconomicus est capable d'adopter des comportements très variables et oblige à compléter cette démarche d'analyse.

Les ménages consomment mais celle-ci (la consommation) n'est pas un ensemble figé et varie au rythme des évolutions socio-économiques « lourdes » (évolution du niveau de vie et des modes de vie des ménages, relation au travail et à l'entreprise, etc.) et de tendances conjoncturelles : en période de chômage élevé, les ménages ont tendance à diminuer leur consommation de biens et services durables (report de certains achats comme la voiture par exemple).

Le poids des ménages dans l'économie nationale se mesure dans le Produit Intérieur Brut (c'est à dire la somme des valeurs ajoutées : bénéfices, salaires, impôts sur les produits nets de subvention reçue) : il représente 326 milliards d'euros sur 1710 milliards (19%), soit plus que les administrations (274 milliards) et les impôts (179 milliards) et moins que les sociétés (931 milliards).

[64] http://www.insee.fr/fr/insee_regions/alsace/themes/cpar44_2.pdf

Répartition des dépenses du ménage « moyen » en 2005
(soit 38 000 euros par ménage en moyenne)

Nature de la dépense	En %
Logement, Chauffage	24.6 %
Alimentation	17.0 %
Transports, communications	17.7 %
Loisirs	9.3 %
Café et Restaurants	6.2 %
Equipements du logement	5.8 %
Habillement	4.9 %
Santé et hygiène	3.5 %
Autres biens et services	11.0 %
TOTAL	100 %

Comment se répartit aujourd'hui la consommation en France en fonction des dépenses effectuées ? Pour commencer les ménages consacrent 90% de leurs revenus environ à la consommation, le solde étant consacré à l'acquisition ou au remboursement d'une acquisition de logement notamment. 8,8% du revenu disponible net des ménages est donc une consommation d'un genre bien particulier : il s'agit des achats de logement et des grosses réparations. Sur les 90% restant, la répartition moyenne des dépenses des ménages est donnée par le tableau précédent. Ce tableau général occulte le fait que la répartition peut varier en fonction de la situation géographique des ménages (habitants de la région parisienne ou d'une commune rurale) et de leur situation sociale (ménages avec deux actifs, famille monoparentale, etc.).

- La consommation comme acte social

La consommation n'est pas seulement un acte d'achat, c'est aussi un acte social voire de distinction sociale vis-à-vis des autres consommateurs. Aussi la société de consommation dans laquelle vivent ou aspirent à vivre des millions d'individus ne résument pas à des principes économiques ou économétriques.

La théorie économique a exploré la relation entre consommation et classes sociales dès l'apparition d'une société de consommation dans les pays occidentaux. Thornstein Veblen a décrit le phénomène de consommation ostentatoire (« Théorie de la classe de loisir », 1899) comme étant lié à l'apparition d'une « classe oisive » puisque la séparation de la propriété de la gestion (d'une entreprise, d'un immeuble, etc.) a affecté l'organisation des classes sociales. La « classe oisive » va avoir tendance à diffuser son comportement de consommation dite « ostentatoire » (par opposition à une consommation de bien-être et de confort) afin de marquer son statut social. La consommation ostentatoire et le loisir désignent alors un acte de consommation à l'occasion duquel on gaspille du temps et de l'argent afin de faire étalage de son statut social. Avec l'urbanisation croissante et son corollaire, la concentration urbaine des individus (salariés, propriétaires), dont les revenus sont équivalents, ceux-là cherchent à se démarquer les uns des autres par leurs achats (voiture, équipement audio et vidéo, vêtements, etc.). En ville, la norme de surenchère est plus élevée alors qu'à la campagne dans la mesure où les ruraux connaissent mieux leurs voisins et leur statut social n'est pas vraiment un secret !

Enfin, loin des théories du consommateur et de la fonction d'utilité néo-classique (du type : « le client est roi »), J.K. Galbraith[65] suggère que les entreprises peuvent parfois être amenés à définir les biens et les services dont elles souhaitent susciter la demande : elles consentent alors à faire des dépenses de publicité et de marketing afin de faire émerger les besoins correspondant chez les consommateurs. Par exemple, la plupart des ménages disposent depuis longtemps d'un téléphone fixe, d'un téléphone mobile ou encore d'une télévision mais les opérateurs de téléphonie consacrent d'importantes dépenses pour faire évoluer les modèles vers plus de sophistication (qualité du son, de l'image, ajouts de gadgets ou intégration de fonctions supplémentaires : télévision, Internet, musique, etc.), qui relève davantage de l'ostentation ou du superflu ! Cette argumentaire ne fait pas l'unanimité, et certains économistes estiment que les entrepreneurs ne créent pas de besoins, mais ne font parfois que les révéler, tant ils sont divers et répondent à des aspects variés de la personnalité de chacun.

- Les ménages épargnent aussi !

Une fois les dépenses de consommation déduites, les ménages tentent de mettre de l'argent de côté : l'épargne représente en France 14,9% du revenu brut disponible (après impôts). On parle dans le langage économique de la propension à épargner et de la propension à consommer des ménages. Selon J.M. Keynes, la consommation croît avec les revenus, ce qui sous-entendait que les ménages les moins aisés dépensent une part plus importante de leurs revenus et épargnent moins que les ménages plus aisés.

Cette épargne alimente les produits financiers proposés par les organismes bancaires et financiers (Plan d'épargne logement, Livret de développement durable, etc.) pour prêter à d'autres agents économiques (Etat, entreprises) : il s'agit de l'épargne financière. Dans la comptabilisation de l'épargne à l'échelon national, on tient compte des travailleurs indépendants et de leur épargne afin de moderniser leur outil de travail (véhicule de livraison, modernisation de la boutique, etc.).

1.7.2.3 L'économie et la consommation

- Une économie urbaine de la consommation

Depuis quelques années, quelques experts et théoriciens ont cherché à relier le développement des villes et la « gentrification »[66] dont elles font l'objet : la « reconquête » des centres-villes en France est notamment le fait de classes sociales assez aisées et aux professions à hauts revenus (services financiers, marketing, communication, activités créatives, etc.). Elles ont redonné à certaines villes ou quartiers de villes une « atmosphère » culturelle et créative en fonction de leurs aspirations sociales : recherche de consommation de qualité (labels écologiques et environnementaux), besoins de consommation culturelle et évènementielle rendant leur ville ou leur quartier attractif[67], lieux de consommation dédiés pour les loisirs et le tourisme (une destination touristique comme acte de consommation culturelle, etc.).

[65] Le Nouvel Etat Industriel. 1967.

[66] « Gentry » en anglais signifie « aristocratie », Dans cette formulation, le terme un peu excessif est très connoté par ceux qui l'utilisent !

[67] Voir Entretien avec Yves Michaud, philosophe, dans Le Monde du 12 juin 2009.

A ce titre, R. Florida[68] a développé une théorie de « classes créatives » rendant compte de ces phénomènes en Amérique du Nord. Il caractérise la classe créative par les trois « T » : Talents, Tolérance et Technologie. La population ainsi identifiée serait riche en talents (compétences professionnelles, qualifications élevées et diversifiées), elle disposerait d'un esprit d'ouverture et d'échange plus importante que les autres classes (tolérance des minorités ethniques et sexuelles, etc.) et elle serait tournée vers les professions et l'innovation technologiques (Internet, micro et nanotechnologies, etc.). Cette classe « idéale » est-elle une réalité massive et significative ou bien un « épiphénomène » dont la conséquence serait essentiellement la montée des prix de l'immobilier et la ségrégation socio- spatiale ?

Autre dimension et discipline que l'économie urbaine ne peut occulter : les apports du marketing. Notamment, les notions de leader d'opinion développées dans les années 1950 par Katz et Lazarfeld (1955)[69] montrent que des comportements de certains individus (stars, savants, artistes, etc.) peuvent exercer une influence sur des groupes d'individus. Le « leader d'opinion » possède une influence sur son entourage et peut apporter des informations sur un sujet dans la mesure où il est sollicité par son entourage sur ce même sujet. A cet égard, il est possible de penser que ces individus peuvent guider le choix d'autres personnes dans leur localisation et créer alors par mimétisme une « vague » d'implantations de personnes se sentant proches du « leader d'opinion » dans un quartier ou dans une ville.

Plus récemment, l'économie urbaine a intégré de façon plus systématique la consommation dans ses analyses. Jusqu'à présent, l'économie urbaine avait tendance à considérer les villes comme une source d'avantages pour la production et d'inconvénients pour la consommation. Plusieurs travaux[70] (Glaeser, Gottlieb) ont remis en cause cette assertion et démontre que la densité urbaine est un facteur très favorable à la consommation. Face à la mobilité des entreprises, les villes s'appuient aujourd'hui davantage sur les consommateurs en cherchant à devenir ou à renforcer leur rôle en tant que lieux de consommation. Par exemple, le développement significatif des aménités en milieu urbain illustre ce résultat de manière empirique. Autre point important à noter : la progression des salaires perçus en milieu urbain a été moins forte que celle des prix des locations, ce qui suggère que la ville attire de nouveaux habitants aussi pour d'autres raisons que celles liées au salaire.

- Consommateurs et citoyens

Dans un autre registre, les économistes s'intéressent aux ménages à travers l'économie publique et, plus précisément, la théorie des choix publics (« Public Choice »). Par exemple, C. Tiebout [71] considère qu'il n'existe pas vraiment de bien « public » pur au sens traditionnel : un bien par nature indivisible, non rival (la consommation par une personne n'exclut pas la consommation de ce bien par une autre personne) et non-excluable (impossibilité d'interdire la consommation du bien à un agent). L'exemple souvent mis en exergue est celui du phare côtier utilisable par tous les navires sans diminution de la qualité de service rendu par ce même phare si le nombre de navires ayant recours à ce service augmente.

[68] "The Rise of the Creative Class" (2002).

[69] "Personnal Influence" , Glencoe, Free Press (1955). « The People Choice » (1944) est l'ouvrage fondateur suite aux travaux en sciences politiques des trois chercheurs de l'Université de Columbia (Lazarfeld, Berelson et Gaudet)

[70] Edward L. Glaeser, Jed Kolko, and Albert Saiz, 2001 ."Consumer city," Journal of Economic Geography, Oxford University Press, vol. 1(1), January.

[71] "A Pure Theory of Local Expenditures", *Journal Of Political Economy*, 1956, pp. 416-424.

Dans un ouvrage récent sur l'intercommunalité, Philippe Estèbe[72] a montré qu'il existe aujourd'hui deux modèles de gestion et de gouvernement urbain, dont l'un repose sur les théories de Charles Tiebout.

En effet, d'après ce dernier, le gouvernement fragmenté est plus efficace économiquement (ils doutent des économies d'échelle des grandes structures administratives et techniques) et plus démocratique (parce que les structures métropolitaines sont dirigées selon des mécanismes de coalition et ne permettent pas l'expression directe de l'ensemble des groupes sociaux). Un gouvernement fragmenté permet à chaque commune de proposer des services adaptés aux particularités de sa population. Ce système évite alors les gaspillages et paraît plus juste, en permettant une allocation des ressources en fonction des préférences des différents groupes sociaux et culturels.[73]

L'autre modèle de gouvernement urbain repose sur l'idée suivante : celle du "gouvernement intégré" ou de la "Ville-État" dans laquelle il existe une structure à l'échelle des bassins de vie urbains. Ce modèle serait plus efficace parce qu'il neutralise les effets de concurrence entre collectivités locales, et aussi, plus juste parce qu'il permet un partage de ressources fiscales à l'intérieur d'un même ensemble urbain, plus démocratique enfin parce qu'il oblige à la délibération entre groupes sociaux aux intérêts divergents.

Plus récemment, d'autres formes de consommation sont apparues et se développent : l'économie des fonctionnalités qui définit la transaction par la valeur d'usage remplie plutôt que par la valeur d'échange du bien ou du service.

1.7.3 La sphère publique (Union Européenne, Etat, Collectivités territoriales)

Dans un premier temps, l'objet est de rappeler les fonctions accordées à la sphère publique parmi les approches théoriques les plus fréquemment utilisées ou mobilisées en matière d'économie territoriale et urbaine. Dans un second temps, il est question d'évoquer les relations entre dépense publique, financement et développement territorial. Dans chacune des deux parties, nous proposons un bref aperçu des problématiques récurrentes et/ou récentes qui remettent en cause ou font évoluer les analyses.

- Les fonctions de l'Etat et de la sphère publique dans les principales théories
- L'Etat dans la conception néo-classique et libérale : défaillances, externalités, biens publics et concurrence

Pour les néo-classiques, l'intervention et le rôle de l'Etat n'a pas d'autres fonctions que de garantir le bon fonctionnement du marché ou de s'y substituer lorsque les mécanismes marchands sont défaillants. Ces défaillances interviennent dans trois cas :

- l'existence de rendements croissants aboutissant à la constitution d'un monopole naturel (cas de l'entreprise publique nationale) ;
- l'existence de biens collectifs indivisibles purs où il est impossible d'écarter quiconque de sa consommation (usager du bien public) et où il n'y a pas rivalité dans l'usage du

[72] Gouverner la ville mobile, Philippe Estèbe, 2008, PUF.

[73] D'après le texte de Xavier Desjardins, « Comment penser la gestion des pouvoirs locaux à l'heure d'une mobilité et d'une péri urbanisation accrue ? »
(www.nonfiction.fr/article-740-extension_du_domaine_de_la_ville.htm). Février 2008.

bien (consommation simultanée du bien par plusieurs personnes sans diminution de l'usage du bien pour chacun) ;

- l'existence d'effets externes (externalités positives ou négatives) résultant de l'activité exercée par un agent économique qui n'est pas prise en compte (ou internalisée) par les autres agents (c'est à dire qu'aucun prix de marché ne lui est affecté). La pollution est un exemple classique d'externalité négative puisque la pollution n'est pas payante et où il appartient à l'Etat de donner un prix à la pollution (principe retenu pour la taxe carbone). Les effets d'agglomération urbaine sont un exemple d'externalités positives puisque le regroupement de plusieurs activités économiques et industrielles dans les villes créent l'abondance et la diversité de main d'œuvre qui bénéficie à tous sans prix à payer a priori.

A.C. Pigou, économiste à l'Université de Cambridge dans les années 1920 (prédécesseur de J.M. Keynes), a appliqué (Wealth and Welfare (1912, 1920)) l'analyse néoclassique à l'économie publique en introduisant la distinction entre coût privé et coût social et il conçoit le principe d'internalisation des externalités à l'origine des imperfections du marché.

R. H. Coase[74] a prolongé sa réflexion sur les coûts de transaction en l'appliquant à la sphère publique : l'attribution de droits de propriété par l'Etat permet de réduire les coûts de transaction et de production en organisant le plus efficacement possible leur distribution. Cette réflexion est à l'origine du principe pollueur-payeur et de la mise en place des marchés de droits à polluer afin de limiter les émissions de gaz à effet de serre (GES).

Plus tard, avec le tournant libéral des années 80, d'autres théories ont remis en cause l'intervention de l'Etat et le rôle de la sphère publique en général. Plutôt que d'invoquer les défaillances du marché, les tenants de cette approche ont formulé une critique virulente de l'Etat en centrant le débat sur les défaillances de l'Etat qui caractériseraient la bureaucratie publique. Dans cette mouvance, on retrouve l'école du « public choice » (J.M. Buchanan et G. Tullock[75]) et la théorie économique de la bureaucratie (W.A. Niskanen[76]).

1.7.3.1 *L'analyse keynésienne de la sphère publique : les fonctions économiques de l'Etat (Musgrave) et les théories de la croissance endogène.*

Les keynésiens sont l'autre courant dominant de l'analyse économique du rôle de l'Etat. Leur perspective est différente et Keynes montre que le marché ne permet pas de réguler efficacement l'économie d'un pays puisque les mécanismes marchands peuvent aboutir à un équilibre de sous – emploi : bien que de volume équivalent et correspondant à un prix (le taux d'intérêt), l'équilibre de l'épargne et de l'investissement n'aboutit pas à l'utilisation de l'ensemble de la main d'œuvre disponible. De ce fait, l'Etat a un rôle à jouer en augmentant par ses dépenses la demande de biens et de services et donc l'augmentation de la production des entreprises qui induit à son tour une hausse de la main d'œuvre et une diminution du chômage ou du sous – emploi.

[74] R.H. Coase, 2005, *L'entreprise, le marché et le droit*, Editions Organisation.

[75] J.M. Buchanan et G. Tullock, 1962, *The calculus of consent : logical foundations of constitutional democracy*.

[76] W.A. Niskanen, 1971, *Bureaucracy and representative government*, Editions Aldine Atherton.

R. Musgrave[77] a défini les fonctions économiques de l'Etat en proposant une typologie des fonctions remplies par la sphère publique et qui est largement utilisée encore aujourd'hui dans les analyses économiques locales :

- Une fonction d'allocation des ressources en distribuant les ressources productives à la production de biens publics et au fonctionnement de l'administration
- Une fonction de redistribution en modifiant la répartition primaire des revenus afin de réduire les inégalités et de tendre vers davantage de justice sociale
- Une fonction de régulation en favorisant la stabilisation en période de récession par un accroissement des dépenses publiques et en période de forte croissance par une diminution de l'endettement public afin d'assurer la stabilité des prix et l'équilibre des comptes extérieurs (balance commerciale des importations et des exportations, balance des comptes courants).

Ces deux courants (néo-classique et keynésiens) pourraient être complétés par l'analyse marxiste du rôle de l'Etat et par la théorie de l'école allemande. On retiendra de cette dernière, la « loi de Wagner » qui peut éclairer sur les tendances actuelles puisque ce dernier (économiste allemand du 19ème siècle) explique que les dépenses et les interventions publiques augmentent plus vite que la production afin de faire face à l'augmentation du niveau de vie (dépenses d'éducation, de santé et de loisirs), aux besoins du développement (dépenses d'infrastructures de transport, de recherche – développement) et des dépenses de fonctionnement qui sont liées aux deux précédentes afin d'assurer la réglementation, l'entretien et la gestion pour l'urbanisation et l'industrialisation des pays et des régions.

Enfin, dans un article devenu « célèbre », l'économiste P.A. Romer a montré l'influence des dépenses et des investissements dans la « fabrication » de la croissance économique : l'éducation, la formation et la recherche sont des déterminants essentiels de la croissance économique à long terme. L'intervention publique en faveur de ces secteurs (société de la connaissance) est alors justifiée par les développements théoriques de Romer [78].

Théories de la croissance endogène[79]

La démarche de Romer fait intervenir des facteurs extérieurs classiques, comme le travail, mais qui ont la particularité de se transformer pendant le processus de production, ce qui permet d'expliquer la croissance.

Cette "externalité positive" peut être le résultat d'un apprentissage, de la formation ou du progrès technique, qui deviennent le moteur de la croissance.

Toutefois, l'idée d'externalité est associée à celle d'inefficience, car dans le cadre élaboré par les théoriciens de la croissance endogène, certaines interactions ne passent pas par les mécanismes du marché. En présence d'externalités, les entreprises sont conduites à prendre des décisions les conduisant sur une trajectoire sous-optimale. Une politique de l'Etat, qui incite les entreprises à investir, peut alors entraîner une augmentation du bien-être collectif.

Cette réhabilitation du rôle de l'Etat, pour surprenante qu'elle paraisse dans ce cadre de pensée, semble confirmer le fait que le marché et l'Etat sont complémentaires et non rivaux.

[77] R. Musgrave, 1959, *The theory of public finance.*

[78] P.M.Romer, 1986, « increasing returns and long-run growth », dans *journal of political economy*.
P.M.Romer, 1990, « Endogeneous technical change », dans *journal of political economy*,.

[79] A. Beitone, E. Buisson, C. Dollo, 2009, *Economie*, Editions Sirey, 4ème edition.

1.7.3.2 La crise de l'Etat – Providence : rôle de la sphère publique, enjeux et perspectives.

Avec la crise des pays industrialisés dans les années 1970 et 1980, c'est le rôle de l'Etat-Providence qui est remis en cause d'un point de vue théorique (cf. la critique néolibérale de l'Etat) et d'un point de vue philosophique (cf. effondrement du système économique soviétique). P. Rosanvallon décrit dans son ouvrage (« La crise de l'Etat-Providence », 1980) la triple crise de légitimité, des finances publiques et d'efficacité de l'Etat. En effet, les finances publiques des Etats occidentaux sont marquées par une dégradation constante (creusement des déficits publics) ce qui, au regard de la discipline budgétaire et des théories orthodoxes, est une source d'inefficience de la sphère publique et un frein à la croissance économique. L'Etat manque d'efficacité car il est incapable de réduire la pauvreté et le chômage alors que les dépenses sociales et d'assurance – maladie n'ont fait qu'augmenter. Il y aurait donc une source d'inefficacité majeure au-delà du coût de la mauvaise gestion de l'Etat.

Enfin, la légitimité de l'Etat pour agir est réduite car le consensus né après la Deuxième Guerre Mondiale et porté par l'action du Conseil National de la Résistance (qui institue la Sécurité Sociale en 1945) est désormais considéré comme caduque. Il n'existe pas de réel fondement pour donner naissance au contrat social de l'Après – Guerre. Cette crise est encore aujourd'hui particulièrement vive malgré la recherche de réponses : la Construction européenne et la Décentralisation en sont les deux principales formes alors que la réforme de l'Etat demeure encore très récente (la Loi Organique relatives aux lois de finances adoptée en 2001 n'est entrée en application qu'à partir de 2006).

La remise en cause de la légitimité de l'Etat en matière d'intervention économique et sociale a aussi abouti à une *crise de la régulation* : à la régulation par les institutions (Sécurité Sociale, Etat Providence) issues de l'Après-Guerre ne se sont pas substituées d'autres institutions permettant une régulation de l'économie. Bien au contraire, on a plutôt assisté à un phénomène de « de-régulation » dont le principe a consisté à de-réglementer la vie économique (privatisations, ouverture des marchés à la concurrence – électricité, transports, courrier, services urbains, etc.). Bien qu'ancien (années 1970 et 1980), la dé-regulation économique s'est substituée à la régulation fondée sur les institutions publiques en limitant le rôle de celles-ci à des fonctions régaliennes (sécurité, éducation, justice, santé publique, etc.). Néanmoins, la croissance économique relativement faible en Union Européenne par rapport à d'autres Continents et les échecs rencontrées par les expériences les plus poussées en matière de de-régulation (Transports ferroviaires et système de santé au Royaume-Uni) ont montré que le débat sur la régulation n'était pas clos et que les institutions peuvent remplir un rôle significatif et stratégique dans le développement économique et social. A cet égard, dès 1991, Philippe Delmas[80] a précisé les termes du débat sur la régulation et sur le rôle des institutions publiques : les marchés ne sont pas capables de s'autoréguler, la puissance publique est donc essentielle et permet de garantir les équilibres économiques et sociaux d'une société à long terme (d'où l'expression de « maître des horloges »).

Par rapport aux territoires, ce mouvement de remise en cause de l'Etat-providence a connu ses principales conséquences en terme de nature et de niveau de dépenses publiques locales.

[80] « Le Maître des horloges : modernité de l'action publique ». Philippe Delmas, Odile Jacob, 1991.

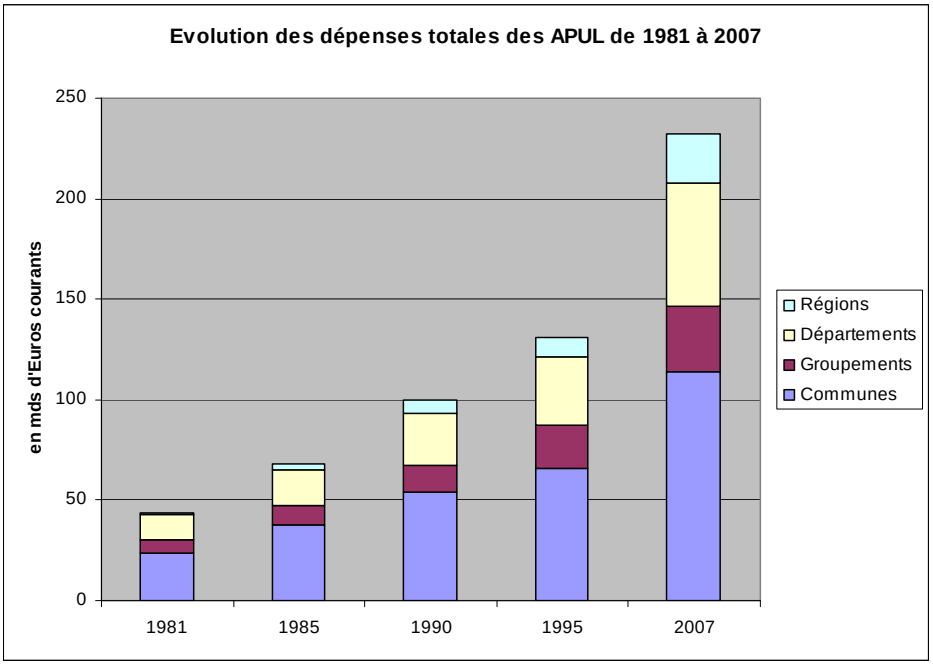
- La dépense publique locale pour l'aménagement et le développement des territoires

Les grandes phases de la décentralisation avec les lois de1982 et de 2004 ainsi que la Loi « Chevènement » sur l'Intercommunalité en 1999 sont à l'origine de ce que l'on peut appeler aujourd'hui le secteur public local (Communes, EPCI, Départements et Régions). Ce secteur s'est substitué progressivement à l'Etat en matière de dépenses d'équipement et d'investissement, ce qui ne signifie pas l'absence ou le retrait total de l'Etat de la vie locale. Par ailleurs, un autre acteur supranational a fait son apparition dans les territoires pendant ces quinze dernières années : l'Union Européenne à travers des programmes et des instruments regroupés sous l'appellation de « Fonds structurels européens » ou « politique régionale de cohésion ». Cette dernière, bien qu'importante, reste plus marginale par rapport au développement des collectivités territoriales.

- Les dépenses des Administrations Publiques Locales (Communes, départements, régions et groupements)

La montée en puissance du secteur public local apparaît à travers les dépenses totales des collectivités territoriales. Les dépenses totales (fonctionnement et investissement) ont fortement progressé entre 1981 et 2005 : de 42 milliards d'euros en 1981 à 232 milliards d'euros en 2007.

Les dépenses des administrations publiques locales



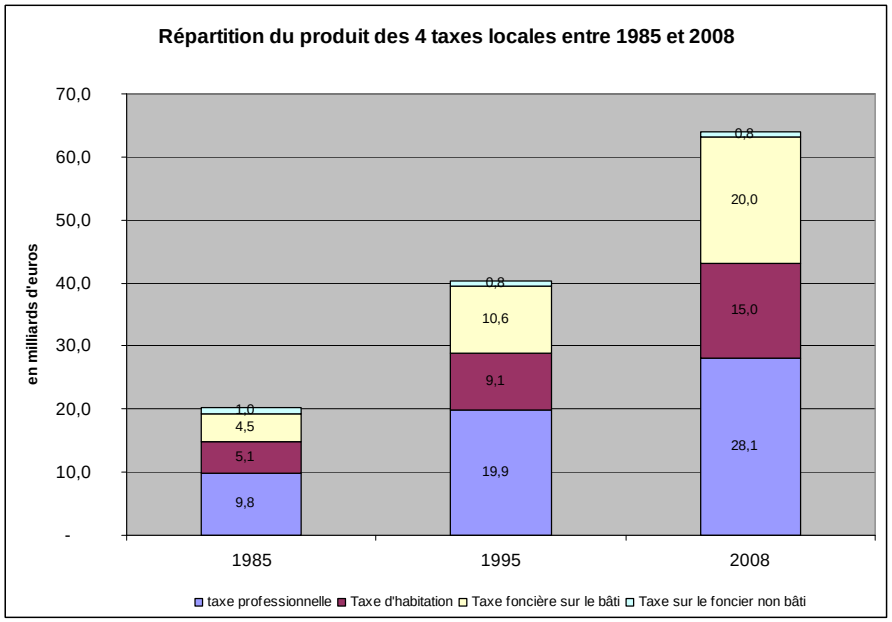
Cette progression concerne essentiellement les départements, les régions et les groupements de communes (Etablissements Publics de Coopération Intercommunaux) puisque la progression des dépenses totales atteint 77% entre 1995 et 2007 (de 131 à 232 milliards € courants).

- Le financement de la dépense publique

Si les dépenses publiques locales progressent à un rythme aussi élevé, celles-ci supposent un financement spécifique qui peut se décomposer entre : *le financement par l'impôt*, *le financement par l'emprunt* et *le financement par les dotations versées par l'Etat au titre de la décentralisation* (concours financiers de l'Etat). Enfin, le poids des compensations et des dégrèvements financiers réintroduit l'Etat dans le financement de la dépense publique locale.

S'agissant du financement par l'impôt, la taxe professionnelle constitue le principal moyen de collecte des ressources fiscales puisqu'elle représente 43% du produit financier généré par les 4 taxes locales en 2008 : taxe d'habitation, taxe foncière et taxe sur le foncier non bâti.

La fiscalité locale en volume



En termes de progression, la taxe d'habitation et la taxe foncière sur le bâti représentent les principales source de hausse du produit d'imposition des 4 taxes locales en raison d'une part de la hausse des taux moyens d'imposition sur cette période et, d'autre part, de l'évolution de la construction sur les terrains.

- Fiscalité locale et développement économique

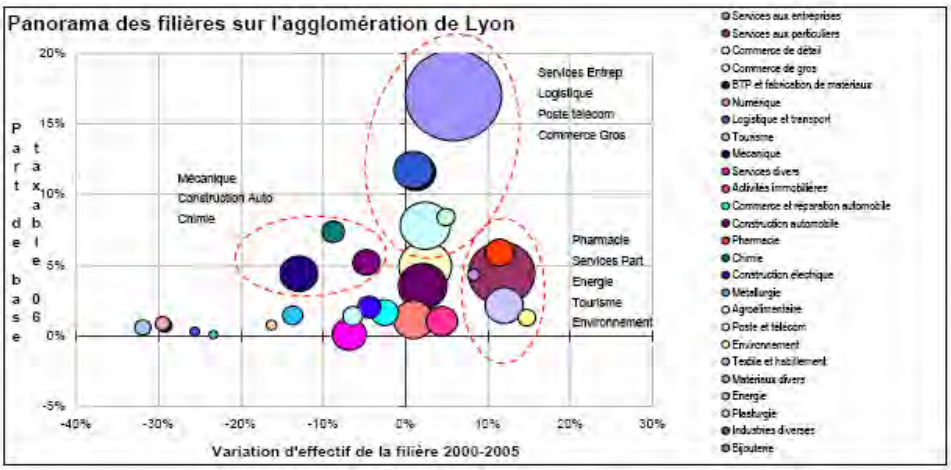
Il est délicat de justifier la répartition du poids de la fiscalité locale entre ménages et entreprises à partir des coûts engendrés par l'activité économique car les entreprises utilisent les biens publics locaux (infrastructures, services publics) et l'utilisation de services complexes (liaisons ferroviaires à grande vitesse, aéroports internationaux, Hôpitaux publics et Scènes Nationales d'Opéra et de théâtre) et de services simples (écoles, urgences, sécurité, courrier) bénéficient indifféremment aux entreprises et aux ménages. En d'autres termes, « si les arguments en faveur

du financement partiel des biens publics par l'entreprise ne semblent pas discutables, la part leur revenant est en revanche plus difficile à évaluer » (Y Rocaboy, Revue d'Economie Financière, 2006). D'après les rares estimations réalisées, le coût engendré par les entreprises en termes d'urbanisation et de congestion serait de l'ordre 7% à 18% des charges d'urbanisation supportées par les communes [81].

Enfin, la fiscalité locale est à fois un instrument de financement de la dépense mais aussi un moyen de concurrence entre territoires. Si les entreprises et les établissements sont sensibles aux taux d'imposition pratiqués par les collectivités territoriales, alors cette sensibilité se mesurera au regard de la localisation de la base taxable de l'établissement. La concurrence fiscale peut alors se développer entre collectivités sur les territoires afin d'attirer les établissements, ce qui peut aussi en retour induire une réduction de la dépense publique locale en deçà du niveau souhaitable.

Le graphique ci-dessous[82] montre que la part de la base taxable sur l'agglomération lyonnaise peut varier fortement d'une activité à l'autre et que les marges de manœuvre ne sont pas équivalentes d'une filière à l'autre (par exemple la mécanique et les services aux entreprises). Par ailleurs, les enquêtes auprès des dirigeants d'entreprises ne démontrent pas d'attentes fortes en matière de fiscalité : l'outil fiscal vient derrière les infrastructures de communication et la qualité du marché du travail (le recrutement et la formation des salariés sont autrement plus importants aux yeux des dirigeants d'entreprise[83]) que peut offrir un territoire.

Les filières sur l'agglomération lyonnaise



Compte tenu de ces éléments, on peut s'interroger sur l'efficacité réelle d'une concurrence fiscale entre territoires d'une même nation (jeu à sommes nulles). Les recherches scientifiques estiment que la concurrence peut engendrer des pertes de bien-être pouvant atteindre jusqu'à 5%

[81] « Taxe professionnelle et intercommunalité ». Alain Guengant, 1992. LGDJ.

[82] Extrait des Troisièmes Etats Généraux de l'Economie Lyonnaise, 2007. Grand Lyon l'Esprit d'Entreprise (GLEE).

[83] Résultats de l'enquête auprès de 500 chefs d'entreprise de 2007 pour GLEE.

des recettes fiscales[84]. En France, les études réalisées sur la taxe professionnelle ont montré les interdépendances fiscales entre collectivités : si une commune (ou un EPCI) diminue son taux d'imposition de taxe professionnelle de 1 point alors les communes (ou les EPCI) voisins abaisseront leur taux de 0.6 à 0.8 point. Si l'instauration de la Taxe Professionnelle Unique a rendu caduque la concurrence entre communes, elle n'a pas pour autant conduit à une suppression du problème qui persiste à l'échelle intercommunale.

Le concurrence entre territoires, au-delà de sa facette fiscale, peut se manifester sous une « tournure marketing ». *« Le marketing urbain désigne (…) toutes les pratiques de communication territoriale qui consistent à s'appuyer sur des matières spatiales existantes ou en construction en vue de les promouvoir, de les faire exister, de les rendre attrayantes et d'inciter à les pratiquer, à y investir son temps, ses loisirs ou son capital »*[85]. La valorisation de l'attractivité d'un territoire relève d'un procédé publicitaire au sein duquel tous les territoires sont engagés d'une manière ou d'une autre. Ils jouent alors sur les facteurs d'attractivité pouvant intéresser aussi bien les ménages (cadre de vie mais également espace de villégiature) que les entreprises (contexte économique favorable). Pour V. Gollain[86], le marketing territorial s'est imposé au fil des années pour devenir indispensable aujourd'hui. Il permet effectivement d'offrir aux responsables territoriaux des outils, des méthodes et des pratiques permettant de mettre en valeur l'attractivité d'un territoire en adéquation avec un « client », souvent très mal connu.

[84] Parry W, 2000, "How large are the welfare costs of tax competition ?", Journal of Urban Economics, n°54.
[85] Dumont M. & L. Devisme, 2006, « Les métamorphoses du marketing urbain » dans EspacesTemps.net, Mensuelles, 7 pages.
[86] Gollain V., 2008, « Réussir son marketing territorial en 9 étapes », CDEIF, 76 pages.

2. LES OUTILS ET LES METHODES

La section précédente a permis de faire le point sur les différents types de regards qu'il est possible de porter sur le système économique et sa déclinaison territoriale. Pour alimenter les théories présentées et pour s'assurer une meilleure connaissance des territoires, nous proposons maintenant une présentation des principaux producteurs de données et des bases de données usuelles dans le domaine de l'économie. Nous avons limité notre présentation aux données qu'il est possible d'utiliser à un niveau régional ou infra-régional.

Il est évident que les indicateurs choisis et les méthodes mobilisées dépendent directement des objectifs des études qui leur servent de cadre. Un état de la situation est possible cependant, il permet de mieux situer chacun des outils selon ses qualités et ses imperfections intrinsèques. En général, les données sont disponibles à certains périmètres et pas à d'autres (communes, agglomération, région urbaine, région, etc…). L'échelle territoriale à laquelle les questions sont posées dans une étude donnée aura donc un impact sur la nature des données qu'il est possible d'utiliser.

Cette présentation ne peut être et ne se veut en aucun cas exhaustive. Il existe dans chaque territoire des producteurs de données spécifiques avec lesquels il est parfois possible de coopérer pour compléter notre aperçu d'un territoire en particulier. De très nombreux observatoires économiques ont vu le jour ces dernières années par exemple. Les comparaisons inter-territoriales nécessitent cependant des données uniformisées, ce qui est le cas de celles que nous présentons dans cette section. Parallèlement, les indicateurs et les méthodes présentés peuvent s'avérer inadaptés aux objectifs d'une étude en particulier et nécessiter des compléments.

2.1 Identifier et collecter les sources de données pour l'analyse économique des territoires

Dans cette section, nous présentons les producteurs de données vers lesquels il est le plus courant de se tourner pour appréhender un territoire d'un point de vue économique. Les organismes cités fonctionnent à une échelle au moins nationale, ce qui permet de mettre en balance les données locales d'un territoire avec celles des territoires de la même échelle situés ailleurs sur le territoire français.

2.1.1 Les données de statistique publique produites à un niveau national

2.1.1.1 L'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee)

Le premier des producteurs de données en France est l'Insee [87]. L'Insee est une administration publique rattachée au Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi. Il compte parmi les institutions de la statistique publique française. Une partie est disponible gratuitement, via le téléchargement d'extractions du fichier de données brutes ou des fiches de synthèse. Une autre partie des données de l'Insee est commercialisée, il s'agit en général de données décrites à un

[87] http://www.insee.fr

maillage fin, voire localisées à l'adresse. Des traitements et des croisements peuvent également être réalisés sur demande. Dans le domaine économique, quatre bases de données produites par l'Insee peuvent être mentionnées. Il s'agit des bases SIRENE, DADS, CLAP et BPE.

L'acronyme SIRENE signifie Système d'Identification du Répertoire des ENtreprises et de leurs Etablissements. A chaque entreprise est attribué un numéro SIREN et à chaque établissement un numéro SIRET. L'actualisation des données se fait au fil des déclarations réalisées par les entreprises auprès du centre de formalité des entreprises (ce peut être la chambre de commerce et d'industrie, la chambre des métiers, l'URSSAF ou encore le centre des impôts). Pour chaque établissement est alors mis à disposition dans le fichier SIRENE sa localisation, sa catégorie juridique, son effectif salarié et l'historique propre des mouvements de l'entreprise. Les chiffres d'affaires sont également disponibles, mais ne sont proposés que par tranche. Les personnes morales de droit privé (SA, SARL, etc.), de droit public (entreprises publiques), les personnes physiques exerçant une profession indépendante sans être salariées et les institutions et services de l'Etat sont recensés dans la base.

La Déclaration Annuelle de Données Sociales (DADS) constitue une formalité que toutes les entreprises employant des salariés doivent réaliser. Les données recensées à cette occasion et compilées in fine par l'Insee concernent les emplois (qualification, date de début et de fin de période de paie, nombre d'heure, condition d'emploi) et les salaires. Les organismes de l'Etat ne figurent pas dans le fichier, à l'exception de la fonction publique hospitalière. A noter la présence des collectivités territoriales dans la base. Les données d'une année N sont mises à disposition l'année N+2. Ces données existent à l'échelle de la commune.

La base de donnée CLAP concerne la Connaissance Locale de l'Appareil Productif. Elle a vocation à fournir des statistiques sur les volumes d'emploi et les salaires à un échelon fin (la commune). Cette base de données est construite à partir de la base d'entreprises et d'établissements du fichier SIRENE, mis en cohérence avec les informations fournies par DADS pour ce qui est des emplois du secteur privé, des bordereaux récapitulatif de l'URSSAF et des fichiers de paye de la fonction publique. Les données peuvent être ventilées par activité économique selon la nomenclature économique de synthèse NES (qui possède trois niveaux de 16 à 114 activités).

La Base Permanente des Etablissements (BPE) a succédé à l'inventaire communal dont la dernière livraison datait de 1998. Elle recense une grande variété d'équipements (137) sur le territoire à un niveau communal. Il est possible à partir de cette base de mettre en relation la population d'un territoire avec les équipements et services à disposition. Ces derniers sont regroupés en trois catégories, la gamme de proximité (école maternelle, boulangerie, pharmacie, etc.), la gamme intermédiaire (collège, orthophoniste, supermarché, etc.) et la gamme supérieure (lycée, maternité, hypermarché, etc.). Les équipements sont localisés à l'adresse, ce qui permet des études de concentration et d'accessibilité. Aucune donnée n'est fourni sur l'attraction effective des équipements. La société privée Inexia Menighetti Programmation propose également une base de données très riche sur les équipements.

2.1.1.2 L'Unédic et son service Unistatis

L'Unédic est une association chargée de la gestion de l'assurance-chômage. A ce titre, la direction des études et des statistiques produit un certain nombre de statistiques regroupées au sein du service Unistatis. Les informations disponibles sont relatives en particulier au chômage et aux emplois salariés. L'ensemble des données ainsi compilées est disponible gratuitement sur le site d'Unistatis[88]. L'échelon géographique le plus fin auquel les données sont diffusées est la commune. Il est également possible de choisir la ventilation des activités économiques selon les nomenclatures NES 16, NES 36, NAF 60 ou NAF 700.

2.1.1.3 Le fichier Filocom

La direction générale des impôts (DGI) est rattachée au Ministère du budget, des compte public et de la fonction publique[89]. Comme son nom l'indique, elle s'occupe de récolter les impôts telles que la taxe foncière, la taxe d'habitation, l'impôt sur les revenus, la TVA, etc… Cette activité permet une production de données dont nous retiendrons principalement le fichier Filocom[90]. Ce fichier du logement communal est construit en particulier pour l'aide à la décision publique dans le domaine du logement social et des politiques locales de l'habitat. Il est constitué par le rapprochement, réalisée au CETE Nord-Picardie pour le compte du MEEDDM, du fichier de la taxe d'habitation, du fichier foncier, du fichier des propriétaires et du fichier de l'impôts sur le revenu des personnes physiques. Les données regroupées dans ce fichier permettent de décrire de manière précise les logements (32 millions de logements s'y trouvent) et leurs occupants. Il est possible en particulier d'avoir recours aux revenus imposables des ménages concernés. Comme indiqué dans le nom du fichier, ces informations sont disponibles à l'échelle de la commune. Les agents du Ministère de l'Ecologie, de l'Energie, du Développement Durable et de la Mer (MEEDDM) peuvent accéder gratuitement à ces données. Les personnes extérieures à ce Ministère doivent contacter le service statistique du MEEDDM (le SOeS).

2.1.1.4 Les données et enquêtes de la Banque de France

Outre les enquêtes régionales de conjoncture qui fournissent des informations utiles sur la variation des chiffres d'affaires, de l'investissement ou de la rentabilité des entreprises par grand secteur de l'économie (BTP, Services marchands, Industrie), les « centralisations financières territoriales » représentent une source d'information de niveau régional et départemental qui permet de mettre en place un suivi des « Dépôts » (comptes créditeurs ordinaires, livrets d'épargne, etc.) et des « Crédits » (créances commerciales, crédits à l'habitat, à l'équipement, etc.). Ainsi, il est possible d'estimer le dynamisme conjoncturel des entreprises d'après la ligne « crédit à l'équipement » qui rend compte des crédits d'investissement aux entreprises ou d'après la ligne « crédit bail » qui permet d'estimer les crédits accordés par les banques pour de l'immobilier d'entreprise (location de bâtiments sur longue durée).

[88] http://info.assedic.fr/unistatis/

[89] Depuis le milieu de l'année 2008, la DGI a fusionné avec le Trésor Publique.

[90] Pour plus d'information sur ce fichier, vous pouvez consulter la page suivante http://www.observation-urbaine.certu.equipement.gouv.fr/article.php3?id_article=241

Extraits de la méthodologie des « centralisations financières territoriales » -Banque de France[91]

Les centralisations financières territoriales recensent les opérations traitées par les banques appartenant à la Fédération Bancaire Française (FBF) pour le compte de leur clientèle non financière (résidente et non résidente). Elles sont élaborées en fonction de l'implantation géographique des guichets ayant traité les opérations et sont agrégées par département. La remise des données est mensuelle. Seuls les établissements déclarants habilités à transmettre leurs états comptables à la Commission bancaire trimestriellement peuvent effectuer leur remise selon cette périodicité.

2.1.1.5 *Les données fournies par les fichiers de taxe professionnelle*

Pour analyser la structure économique des territoires dans le temps et dans l'espace , les fichiers de taxe professionnelle fournis par les services fiscaux aux collectivités territoriales constitue (encore)[92] un support fiable pour l'étude du potentiel économique et de l'attractivité d'un territoire. Cette source présente l'avantage d'être homogène et annuel et de niveau national.. Elle décrit par ailleurs l'ensemble des acteurs économiques du secteur marchand d'un territoire : grands établissements, PME et PMI, TPE, artisans et commerçants, grands réseaux de services publics tels que la SNCF ou ERDF. On peut donc apprécier le poids et la contribution économique d'un territoire au sein d'une région ou d'un département en fonction de la valeur « fiscale » du sol et du stock apparent de capital produtif ou encore selon son potentiel économique apparent (base brute)[93].

Les fichiers et les bases de données que nous venons de présenter sont les plus fréquemment utilisées dans le domaine économique. Il reste que de nombreuses autres bases peuvent être mobilisées selon les objectifs de l'étude. Des études ont été réalisées par exemple sur une base fiscale à l'aide des informations compilées à l'occasion de la récolte de la taxe professionnelle. Ce type de données permet alors d'appréhender sur une base communale les acteurs du secteur marchand et le « stock » de capital qu'ils ont mobilisé. De nombreux autres exemples pourraient suivre…

2.1.2 Les données économiques produites à un niveau international

Plusieurs organismes positionnés à un niveau international produisent des données dans les domaines économiques pouvant être déclinées à un niveau régional ou infrarégional (ce qui est plus rarement le cas). Nous citerons en particulier les statistiques du groupe Coface sur les entreprises. Des notations (probabilité de défaillances) et des informations variées sont ainsi commercialisées[94]. Leur particularité est de mettre à disposition des renseignements d'ordre à la fois économiques, juridiques et financiers.

[91] http://www.banquefrance.fr/fr/stat_conjoncture/series/cefit_mens/html/cefit.htm

[92] La réforme de la taxe professionnelle annoncée n'est pas encore connue quant aux modalités de sa mise en œuvre. Elle sera remplacée par une autre taxe locale.

[93] Pour une présentation détaillée, voir « les fiches pratiques du développement économique », Territorial. Ou l'approche proposée par Philippe Nikonoff sur son site internet : www.a6cmo.fr .

[94] http://www.cofaceservices.fr

Des données économiques sont également produites par Eurostat à un niveau européen. Il s'agit de l'office statistique des communautés européennes[95]. Sa mission est d'appuyer à l'aide d'un travail statistique important sur les pays et les régions les décisions communautaires. Eurostat ne collecte pas directement de données mais s'assure de la comparabilité des données collectées par les organes statistiques nationaux des Etats membres. Des très nombreuses bases de données sont alors disponibles par ce canal, elles concernent aussi bien l'économie, les finances, la population ou encore les transports. Quelques données sont également disponibles via Inforegio. C'est d'ailleurs dans ce cadre qu'un premier audit urbain de grande échelle a été réalisé en 2003 et 2004. Il concernait 58 grandes villes européennes, pour lesquelles plus de 450 variables ont été compilées. Une nouvelle expérience a été réalisée en 2007 et devrait être reconduite tous les trois ans. Des rapports peuvent être téléchargés sur le site internet dédié à l'opération[96]. Cet audit a vocation à préciser la qualité de vie dans les métropoles européennes. Les indicateurs utilisés recouvrent donc une gamme très large, plusieurs d'entre eux concernent les domaines économiques en particulier.

2.1.3 Mais aussi… quelques autres sources de données

Si les producteurs de données et les bases cités précédemment sont souvent très connus et utilisés, il nous paraît important de citer également d'autres sources de données très riches, qui n'appartiennent pas au champ de la statistique publique française ou européenne.

2.1.3.1 « Damodaran online », une base mondiale sur les transactions d'entreprises

Damodaran online est le site internet du professeur A. Damodaran. Son objectif est de mettre à disposition des internautes des ressources aussi diverses que des cours, des exercices en ligne dans le domaine de la finance mais surtout des bases de données qu'il a lui-même compilées grâce à diverses sources de données. Plusieurs tableaux en téléchargement gratuit rendent compte ainsi des flux financiers et de nombreux autres indicateurs associés. Plusieurs liens sont également proposés pour accéder directement à certaines bases de données jugées pertinentes pour compléter l'appréhension de la finance mondiale. Des informations sont également disponibles sur les plus grosses entreprises. Ce site internet constitue une référence dans le domaine, mais il n'a que peu d'information qui puissent être territorialisées.

2.1.3.2 Diane-Astrée, une base économique et financière sur les entreprises

La base Diane-Astrée est une base gérée et mise à jour par le Bureau Van Dijk, qui appartient au domaine privé. Cette base contient des informations économiques et financières sur les 99 % des entreprises de plus de 2 salariés en France. Les comptes et les bilans des entreprises font partie des données renseignées dans cette base, ainsi que les actionnariats, les filiales, etc. Un grand nombre de données financières peut être appréhendé (marges, chiffre d'affaires, bénéfices, pertes, rentabilité nette, etc.). Les données peuvent être obtenues sur une base communale. Cette base de très grande envergure ne peut être consultée qu'après abonnement payant auprès du Bureau Van Dijk[97].

[95] http://www.ec.europa.eu/eurostat
[96] http://ec.europa.eu/regional_policy/themes/urban/audit/index_fr.htm
[97] http://www.bvdep.com/fr/DIANE.html

2.1.3.3 *Quelques exemples d'études sectorielles*

Il est également possible d'avoir recours à de nombreuses études réalisées par des organismes tels que XERFI ou des revues comme *the Economist*. Tous ces travaux permettent de faire le point sur la conjoncture et les perspectives propres de divers secteurs économiques. Le tissu d'entreprises et la structure des secteurs sont aussi décrits dans le cas des études de XERFI[98]. Il n'est pas possible cependant dans ce dernier cas de faire des traitements statistiques spécifiques. Les études en question permettent quoi qu'il en soit d'apporter un éclairage macroéconomique, sectoriel et stratégique à une analyse territorialisée.

2.2 Les principaux indicateurs utilisés en économie territoriale

Nous avons présenté dans la partie précédente des sources de données et des exemples d'études pouvant être mobilisées pour mieux connaître un territoire donné et son tissu industriel, économique et démographique. Nous proposons maintenant quelques indicateurs permettant de qualifier un territoire. Ces indicateurs ne sont fournis qu'à titre d'exemple. Ils ne rendent pas compte de la complexité des dynamiques économiques dans le temps et l'histoire des territoires mais peuvent permettre de situer quelques uns de ses traits marquants.

- L'indice de spécialisation ou indice de concentration, IC

L'indice de concentration IC d'une activité économique peut se calculer sur la base de données d'emplois (voir exemple ci-dessous) ou de données de valeur ajoutée. Il se calcule en faisant le quotient suivant :

$$IC_{ij} = \frac{P_{ij} / P_i}{P_j / P}$$

P_{ij} est le nombre d'emplois de l'activité j dans l'espace i
P_i est le nombre total d'emplois dans l'espace i
P_j est le nombre total d'emplois de l'activité j
P est le nombre total d'emplois

Cet indice correspond en fait à la part de l'activité au niveau du territoire étudié divisée par la part de cette activité au niveau global (régional, national ou international).

- L'indice de localisation d'une activité économique, IL

L'indice de localisation d'une activité économique permet de discuter de l'implantation relative (faible ou forte) d'une activité donnée sur un territoire au regard de la population de ce territoire.

L'équation s'écrit donc de la manière suivante :

[98] http://www.xerfi.fr

$$IL_{ij} = \frac{P_{ij} / P_j}{M_i / M}$$

P_{ij} est le nombre d'emplois de l'activité j dans l'espace i
P_j est le nombre total d'emplois de l'activité j
M_i est la population résidente sur le territoire i
M est la population totale

Un territoire au sein duquel la population résidente est très importante mais dans lequel on ne retrouve qu'un faible pourcentage des activités d'une branche donnée sera caractérisé par un faible coefficient de localisation pour cette activité.

- L'indice de disparité, ID

L'indice de disparité se calcule par rapport à l'ensemble des activités et non plus une seule, comme c'était le cas pour les indices de spécialisation et de localisation. Il se calcule de la façon suivante :

$$ID_i = \frac{1}{2}\sum_{j=1}^{n} \left| p_{ij} - p_j \right|$$

j représente chaque activité considérée
p_{ij} est le pourcentage d'emplois de l'activité j au lieu i par rapport à l'ensemble des emplois du lieu i
p_j est le pourcentage d'emplois de l'activité j par rapport à l'ensemble de l'emploi

Un fort indice de disparité signifie que les activités au niveau local ne sont pas réparties de la même manière qu'elles le sont au niveau macro. Il se peut que le territoire soit alors fortement dépendant d'une activité donnée. Cette dépendance, que l'on rencontre dans beaucoup de territoires (spécialisation de la vallée de l'Arve dans le décolletage, spécialisation du territoire de Clermont-Ferrand autour de l'industrie du pneumatique, spécialisation de la région de Sochaux autour du secteur automobile, etc.) peut s'avérer dangereuse d'un point de vue économique puisqu'un relâchement de l'activité dans ce secteur peut directement impacter le territoire.

Ces indicateurs sont des exemples très simples de ce qu'il est possible de calculer pour mieux situer un territoire donné. D'autres indicateurs, dont le calcul est plus compliqué, auraient pu être cités ici, mais nous avons souhaité nous limiter à quelques exemples simples. Nous proposons maintenant de faire le point sur un certain nombre de méthodes qu'il est possible d'utiliser toujours pour mieux situer un territoire donné du point de vue de son économie.

2.3 L'utilisation des méthodes et des outils de l'analyse économique pour un diagnostic socio-économique de territoire

Il existe un très grand nombre d'outils et de méthodes pour réaliser un diagnostic socio-économique sur un territoire donné. Nous ne souhaitons ni ne pouvons les présenter tous. Nous limiterons notre aperçu à cinq exemples, que nous avons choisis pour leur originalité et parce qu'ils permettent de rendre compte de la diversité des outils et des méthodes à disposition pour faire un diagnostic socio-économique de territoire.

D'autres types d'approches sont présentés à l'intérieur d'un guide méthodologique réalisé à la DREAL Rhône-Alpes à la suite du stage de F. Lambert[99]. L'aperçu proposé ici ainsi que plusieurs des exemples cités s'inspirent de ce travail.

2.3.1 La méthode Atouts-Faiblesses-Opportunités-Menaces (AFOM)[100]

La méthode AFOM (Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces) est une méthode ancienne autrement connue dans le monde anglophone sous l'acronyme SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats). Cette méthode a été conçue dans les années 50 dans le cadre assez large de l'évaluation de projet. Dans la sphère économique, ses premières utilisations ont concerné les analyses stratégiques d'entreprise. Son principe de mise en œuvre est l'identification et la comparaison des facteurs positifs et négatifs qui peuvent être tirés de l'environnement interne et externe (du projet, de l'entreprise ou, dans la situation qui nous intéresse, d'un territoire).

Un certain nombre de questions peut être associé à chaque terme. Pour les atouts, il s'agit de mettre en évidence les points forts du territoire, ses savoir-faire, ses ressources (environnement interne), mais également ce qui le différencie des autres territoires (environnement externe). L'analyse des faiblesses du territoire constitue le pendant des facteurs précédents et permet de mettre en évidence ce qui freine le développement du territoire. Les opportunités dépendent également de la position du territoire dans l'espace et dans le temps, elles dépendent du contexte socio-économique global mais également des ressources non exploitées. Les menaces concernent quant à elles les obstacles, les risques, les dangers que le territoire devra affronter vis-à-vis du même contexte. Si les atouts et les faiblesses font partie des éléments d'un diagnostic, l'analyse des opportunités et des menaces rentre dans un cadre prospectif[101].

La grille de questionnement de la méthode AFOM

	ATOUTS	**FAIBLESSES**
OPPORTUNITES	Comment utiliser les atouts pour exploiter les opportunités de développement ?	Comment dépasser les faiblesses pour exploiter les opportunités de développement ?
MENACES	Comment utiliser les atouts pour contrecarrer les menaces ?	Comment dépasser les faiblesses pour contrecarrer les menaces ?

La phase suivante de la méthode est l'approche croisée des atouts et des faiblesses d'une part et des opportunités et des menaces d'autre part (voir tableau ci-dessous). Cette méthode s'apparente finalement à une posture de réflexion sur un territoire. Sa grande difficulté provient de la nécessaire hiérarchisation des facteurs cités (qu'il s'agisse d'atouts, de faiblesses, d'opportunités ou de menaces). Les résultats auxquels elle peut mener dépendant donc

[99] DREAL Rhône-Alpes, 2009, « Guide méthodologique Economie des territoires ».

[100] Cette méthode remonte aux années 1960 et a été développée par Learned, Christensen, Andrews et Guth, professeurs de la Harvard Business School.

[101] J. Creusat, 2005, « Du diagnostic à la prospective : une démarche pour passer des enjeux aux scenarios », INSEE Lorraine.

directement du recul des analystes vis-à-vis du territoire en question. La simplicité de la méthode peut parallèlement lui permettre d'être utilisée dans le cadre d'une concertation. Les questions sont ouvertes et l'on peut s'attendre à des réponses variables selon les acteurs.

Les exemples d'utilisation de cette méthode sont nombreux. Plusieurs études associées à la réalisation du Scot ou d'agenda 21 mettent effectivement en œuvre cette méthode très adaptée à ce type d'exercice. C'est le cas par exemple du Scot du pays d'Autan[102], de l'agenda 21 local de la confluence du Tarn et de la Garonne[103], ou encore de l'agenda 21 des Hautes-Alpes[104].

2.3.2 La grille de lecture et d'action sur l'activité industrielle (McKinsey)

Cette grille de lecture et d'action a été mise au point par le cabinet de conseil McKinsey & Company. L'objectif initial de cette méthode n'est pas l'analyse territoriale mais l'analyse de l'industrie française au travers d'un prisme mieux adapté aux spécificités de certains secteurs industriels[105]. Ces derniers ont ainsi été étudiés relativement à cinq critères que sont la nature de la concurrence, les avantages compétitifs, l'impératif de proximité avec les marchés, l'effet d'entrainement et les barrières à l'entrée et à la sortie. Cette approche a permis de construire cinq groupes ayant chacun des problématiques propres. Ces cinq groupes sont :

- les « secteurs moteurs d'innovation », à fort contenu technologique, fortement articulée autour de l'innovation et organisés avec une forte propension à la sous-traitance (exemples : aéronautique, nucléaire)
- les « secteurs de marque », organisés autour de la notion de marque, avec la nécessité d'être réactifs face aux attentes et volontés des consommateurs, c'est à dire aux effets de mode (exemples : luxe, cosmétique)
- les « secteurs continentaux », dont la production s'exporte difficilement ou trop cher, ce qui nécessite donc des localisations à proximités des marchés (exemples : chimie, électricité)
- les « secteurs en équilibre instable », avec une concurrence importante centrée sur l'innovation et les prix, pour lesquels les pays du Sud sont des concurrents de mieux en mieux armés (exemple : automobile).
- Les « secteurs fortement exposés », qui présentent un profil moins porté sur l'innovation et pour lesquels, aujourd'hui, le transport n'est pas trop couteux (exemples : textile, électronique grand public).

Cette typologie sert de base à l'analyse réalisée par le groupe McKinsey&Company. En utilisant de nombreux indicateurs (effectifs d'emplois, valeur ajoutée, production, etc.), il est possible de faire un diagnostic sur chacun des secteurs. Il est par ailleurs indispensable d'étudier les évolutions que connaissent les secteurs d'activités dans le temps, de manière à faire ressortir des éléments de contextes et se positionner dans une démarche prospective. A un niveau territorial, la typologie peut être réutilisée pour étudier spécifiquement le bon fonctionnement de l'industrie au niveau local (par comparaison avec d'autres territoires). Il serait nécessaire cependant de réactualiser la typologie pour qu'elle tienne compte des éléments de conjoncture les plus récents. De nombreuses études ont été réalisées avec cette méthode par le groupe McKinsey&Company.

[102] http://www.paysdautan.fr/uploaded/files.ScoT/38AFOM tableaux.pdf
[103] http://www.observatoire-territoires-durables.org/IMG/pdf/A21_CTG_Rapport_final_provisoire.pdf
[104] http://www.cg05.fr/dyn/blog/agenda21/plus/bilan_des_reunions_publiques_2008.pdf
[105] McKinsey&Company, 2006, *Donner un nouvel élan à l'industrie en France.*

2.3.3 L'analyse fonctionnelle de l'emploi par l'Insee

Développée récemment par l'Insee, l'approche fonctionnelle vient compléter l'approche par secteur. Son objet est l'étude du système productif des territoires par l'analyse de l'emploi, regroupé en fonctions. Les fonctions métropolitaines supérieures, autrefois étudiées spécifiquement et caractéristiques des grandes villes, font partie des fonctions considérées dans cette approche. En utilisant les Professions et Catégories Socioprofessionnelles* (PCS) du recensement, l'outil permet une analyse exhaustive des emplois sur le territoire d'étude.

Pour faire cette analyse, on regroupe les (PCS) en 15 fonctions :

- Conception-recherche
- Prestations intellectuelles
- Agriculture et pêche
- Bâtiment et Travaux Publics
- Fabrication
- Commerce inter-entreprises
- Gestion
- Transports-logistique
- Entretien-réparation
- Distribution
- Services de proximité
- Éducation-formation
- Santé-action sociale
- Culture-loisirs
- Administration publique

On peut ensuite étudier la répartition géographique des différentes fonctions (quelle fonction prédomine dans telle ou telle zone par exemple) ou suivre leurs évolutions au cours du temps. L'utilisation des indicateurs simples présentés dans la section précédente peut être intéressante dans ce cas (indice de spécificité, de concentration, etc.).

Cet outil concerne l'emploi et permet de procéder à des comparaisons intéressantes entre territoires. A ce jour, il fait partie des services dit « spécifiques » de l'Insee (il est donc payant). Une précaution particulière est nécessaire vis-à-vis de la modification de la nomenclature des PCS en 2003 (certaines professions ont changé de fonction).

Les exemples d'analyse fonctionnelle de l'emploi sur un ou des territoires sont encore assez rares et les approches relatives aux emplois métropolitains supérieurs sont encore très présentes dans les analyses et les recherches. L'Insee a cependant réalisé un dossier assez complet sur la comparaison des villes de Metz et Nancy en ayant recours à cette méthode[106]. Les emplois des 15 fonctions décrites ci-dessus sont qualifiés en volume et en évolution, leur stade dans le cycle d'innovation. Les spécialisations fonctionnelles mises en évidence permettent de mettre en évidence la complémentarité des deux villes.

[106] C. Calzada & L. Labosse, 2008, *Hiérarchie urbaine française : deux villes lorraines pour une métropole*, dans *Economie Lorraine*, No 149, Insee.
http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=17&ref8id=14116

2.3.4 L'analyse macroéconomique locale par la théorie de la base

Cette approche fait référence aux travaux théoriques de L. Davezies, présentés dans la section sur la macroéconomie locale. Rappelons rapidement que le point de départ de l'approche de ce chercheur est l'incapacité des théories de la Nouvelle Economie Géographique pour rendre compte des réalités des territoires ruraux, dans lesquels les secteurs tournés vers la demande de biens et services consommés localement, les activités liées au tourisme et le BTP sont les plus dynamiques. L'économie résidentielle se distingue ainsi de l'économie productive et concerne les domaines d'activités proposés à la population résidente (ou présente sur un territoire).

L'activité économique d'un territoire est ainsi appréhendée selon deux secteurs :

- Le **secteur basique**, qui regroupe l'ensemble des revenus captés de l'extérieur.
- Le **secteur domestique**, induit par le premier, qui est une réponse à la demande de la population locale en ce qui concerne les biens et les services.

De plus, quatre types de revenus basiques sont distingués :

- La **base productive privée** : elle représente les revenus (salaires ou bénéfices) perçus par les habitants du territoire grâce aux entreprises qui produisent et exportent hors de la zone étudiée.
- La **base résidentielle** : elle regroupe les revenus « rapatriés » (salaires des personnes ne vivant pas sur le territoire de résidence), les retraites et les dépenses des touristes.
- La **base publique** : il s'agit des traitements liés aux trois fonctions publiques.
- La **base sanitaire et sociale** : elle comprend l'ensemble des revenus de transferts (minimas sociaux, allocations chômage, familiale, logements, remboursements de soins de santé, etc.)

Il est difficile cependant de déterminer avec certitude l'appartenance de certaines activités au secteur basique ou non-basique dans la mesure où il n'existe pas de comptabilité détaillée des échanges inter-régionaux. Ensuite, un effet taille existe et l'ampleur du secteur basique va être positivement corrélée avec la taille de la région. Quoi qu'il en soit, des solutions existent pour déterminer de manière plus ou moins exhaustive les activités basiques régionales (exemple : enquêtes auprès des agents économiques (entreprises et ménages). Il est finalement important de noter que cette approche est statique : elle ne tient pas compte de l'évolution dans le temps de la productivité du travail, de l'investissement, du progrès technologique ou encore du rythme de création d'entreprises.

Les exemples d'utilisation de cette méthode se sont multipliés ces dernières années, la tendance étant soutenue par le succès scientifique et politique du courant de l'économie résidentielle. Nous citerons pour exemple deux travaux réalisés à deux échelles différentes, celle d'un Parc Naturel Régional (le PNR du Vexin Français[107]) et celle d'un département (le Maine-et-Loire[108]). L'idée commune est bien de considérer les dynamiques résidentielles comme un moteur potentiel du développement économique local.

[107] IAURIF, 2005, *L'économie résidentielle en Ile-de-France, l'exemple du parc naturel regional du Vexin Français.* http://www.iaurif.org/fileadmin/etude_401/L_economie_residentielle_en_IdF_l_exemple_du_PNR_du_Vexin_francais_avec_signets.pdf

[108] Comité d'Expansion Economique du Maine-et-Loire, 2006, *Les dynamiques résidentielles : un potentiel pour le développement économique des territoires.* http://www.anjou.org/anjou/etude/doc/pdf/Eco_residentiel.pdf

2.3.5 L'analyse statistique de type structurelle-résiduelle

L'analyse structurelle-résiduelle est un petit peu à la marge des quatre approches précédemment présentées puisqu'elle correspond plutôt à un outil statistique. Elle peut d'ailleurs être utilisée pour mettre en œuvre la grille de lecture et d'action de McKinsey, l'approche fonctionnelle de l'Insee ou l'analyse macroéconomique locale. Cet outil (« shift and share » en anglais), qui permet une évaluation rétrospective d'ensemble, est né dans les années 40 et a été popularisé par les travaux de M. Beaud sur la croissance des régions françaises, en 1966. Il repose sur la décomposition statistique de la croissance en deux composantes : sa composante structurelle et sa composante résiduelle.

Le principe statistique est relativement simple. Sur un territoire donné, on applique à chacune des activités les évolutions qu'elles ont connues à un niveau national (ou international). C'est la composante « structurelle » de la croissance territoriale. Par comparaison avec les observations faites, il ressort un résidu qui correspond à la composante « résiduelle », c'est l'effet local. La comparaison des deux composantes permet de faire la distinction entre ce qui est dû à la structure économique de la zone et ce qui est dû à son dynamisme et son attractivité propre. Ainsi, dans certaines régions, on peut observer une évolution favorable de secteurs globalement en déclin. Une représentation graphique permet de donner un bon aperçu des résultats, surtout lorsque l'on compare plusieurs régions. A noter que la mise en œuvre de cette méthode nécessite d'avoir les données à un niveau local et supra-local.

Cet outil est très utilisé dans le cadre d'analyses économiques territoriales. Le plus souvent, la variable utilisée est celle de l'emploi, mais la valeur ajoutée, la productivité, le salaire peuvent l'être aussi, à condition de disposer de données fiables. Il faut être également attentif aux interprétations dans la mesure où cette méthode n'est associée à aucun test statistique en tant que tel, c'est-à-dire qu'il appartient à l'analyste de juger de la significativité statistique d'une différence entre les tendances locales et nationales par exemple.

Nous citerons comme exemple d'étude ayant mobilisé la méthode structurelle-résiduelle le travail de D. Carré et G. Loinger sur la performance économique des territoires[109]. Une comparaison entre les régions françaises y est réalisée sur la base de la valeur ajoutée. Les résultats obtenus sont mis en regard dans le cas particulier de l'Ile de France avec ceux obtenus avec la même méthode structurelle-résiduelle dans d'autres travaux et avec des données de base parfois différentes (emplois).

[109] D. Carré & G. Loinger, 2008, *Méthodologie d'évaluation des performances économiques des territoires,* PIPAME.

3. LES DEBATS ACTUELS EN ECONOMIE TERRITORIALE ET URBAINE

Après les deux chapitres précédents consacrés aux fondements théoriques et pratiques de l'économie territoriale et urbaine, nous proposons de revenir sur quelques débats actuels et récurrents : mondialisation et territoires, économie productive et économie résidentielle, rôle et contribution économique de la sphère publique sur les territoires, etc.

Il existe bien sûr d'autres débats et questions qui mériteraient d'être présentés ici, mais ceux que nous avons retenus fournissent un aperçu déjà significatif des enjeux pour lesquels l'économie territoriale et urbaine peut apporter une analyse pertinente et originale par rapport à l'économie plus « classique » (macroéconomie et modélisation économétrique).

3.1 L'économie mondialisée ou la fin des territoires ?

Dans un ouvrage récent [110] « La Terre est plate : une brève histoire du 21 siècle », T.L. Friedman considère que les distances sont désormais abolies par le développement des technologies de l'information et de la communication et par la réduction des coûts de transport.

Faut-il en conclure que l'on peut produire indifféremment à New Delhi ou à Mexico ? Les coûts seront ils les mêmes ? Les informations sont-elles disponibles au même coût dans ces deux villes ? Que faut-il penser du mouvement des délocalisations vers les pays à bas salaires ? Est-ce la fin des territoires comme semble le suggérer le livre du journaliste T.L. Friedman ou bien une nouvelle phase dans la division internationale des activités ?

3.1.1 Mondialisation économique et division internationale des activités

Afin de délimiter le sujet, on évoquera la *mondialisation économique* : la mondialisation et ses conséquences culturelles, les migrations de population comme facteur de la mondialisation sont autant d'enjeux qui montrent les aspects multiformes de la mondialisation mais nécessiteraient d'autres développements.

Le débat à propos de la mondialisation économique et de la division internationale des activités semble faire la part belle aux mutations économiques et financières des 30 dernières années et à leurs conséquences pour les territoires. Pour résumer, ces mutations seraient principalement les suivantes :

- L'intégration croissante entre économies (Par intégration, il s'agit de désigner la montée des échanges commerciaux nécessaires à la réalisation d'un produit ou d'un bien)
- L'effacement progressif mais constant des frontières économiques nationales (barrières commerciales et douanières)
- L'émergence de nouveaux acteurs économiques (les pays émergents, les multinationales)

Il existe aujourd'hui une multitude de produits de consommation courante qui reposent sur un processus de production segmenté et fonctionnant selon cette logique d'intégration.

[110] « The world is flat : a brief history of 21st century » (2006).

Les pays se spécialisent dans certaines étapes de la production : la confection même du bien ne représente en fait que 25% de la valeur finale du produit. Les phases amont et aval sont des moments générateurs de valeur dans la production des biens et services alors que l'on a tendance à se focaliser sur la fonction manufacturière.Par ailleurs, derrière ce processus, on trouve différents modèles de production.

Le Jean [111] : un produit banal mais un processus de production « mondialisé »…

Comment passe-t-on de la production à la commercialisation d'un produit aussi banal dans nos pays qu'un jean ?

Il sera conçu par des bureaux de styliste en France ou en Italie par exemple. Ensuite, celui-ci sera confectionné au Bengladesh à partir de coton récolté en Inde ou en Ouzbékistan, puis il sera envoyé par conteneur depuis le Port de Singapour pour être vendu en Europe ou en Amérique du Nord. Au total, le jean aura fait un périple de 27 000 kilomètres depuis la conception à sa commercialisation. Les coûts de transport ne représentant que 1% du prix unitaire final, cela montre aussi les marges de manœuvre malgré la hausse tendancielle des prix du pétrole.

En réalité, les entreprises localisent chaque étape de la production en fonction des coûts : il est moins cher de confectionner le jean au Bengladesh, moins cher de l'expédier depuis Singapour et moins cher de concevoir le produit en France.

Le produit fini peut être le résultat d'une commande passée par un donneur d'ordre situé en Europe et mettant en concurrence des entreprises sous-traitantes localisées dans différents continents afin de faire réaliser les étapes de la production là où les coûts sont les moins élevés. Ce modèle correspond à l'organisation des enseignes de la grande distribution (Carrefour, Toys r'us, etc.).

Un autre modèle de production correspond aux entreprises qui souhaitent une décomposition partielle du processus de production afin de conserver les étapes clés en interne (secret de fabrication, confidentialité des brevets, etc.) : elles continuent à produire en partie ce qu'elles vendent par la suite. Ces entreprises peuvent aussi bien être des grandes firmes (Sony ou SEB) ou de taille plus modeste.

Dernier modèle, celui des entreprises qui ne produisent pas ce qu'elles vendent sous leur étiquette et dont le produit est apparenté à leur nom commercial. Il arrive que pour des raisons économiques, une entreprise n'aie pas intérêt à produire ce qu'elle vend mais se spécialise dans le domaine qu'elle maîtrise le mieux : en l'occurrence, la commercialisation et le marketing. L'exemple le plus connu est celui de « Nike », firme américaine globale et numéro un mondial des articles de sport, qui fabrique rien ou presque, si ce n'est tout le circuit par lequel l'entreprise réalise son chiffre d'affaires (4.6 milliards de $) et ses bénéfices (390 millions de $ de résultat net en 2008) !

- **Quels sont les nouveaux acteurs de l'économie ?**

Tout d'abord, les multinationales ont largement façonné les économies occidentales depuis trente ans : dans les années 1950 et 1960, les entreprises produisaient souvent encore dans le pays d'origine pour exporter ensuite à l'étranger. Puis dans les 1970 et 1980, les entreprises se sont internationalisées en multipliant le nombre de leur filiale à l'étranger et donnant ainsi naissance à des échanges intra-branches importants : les chiffres du commerce international ont

[111] Exemple tiré de XERFI-PREVISIS (La Lettre de l'économie et des secteurs), n°146.

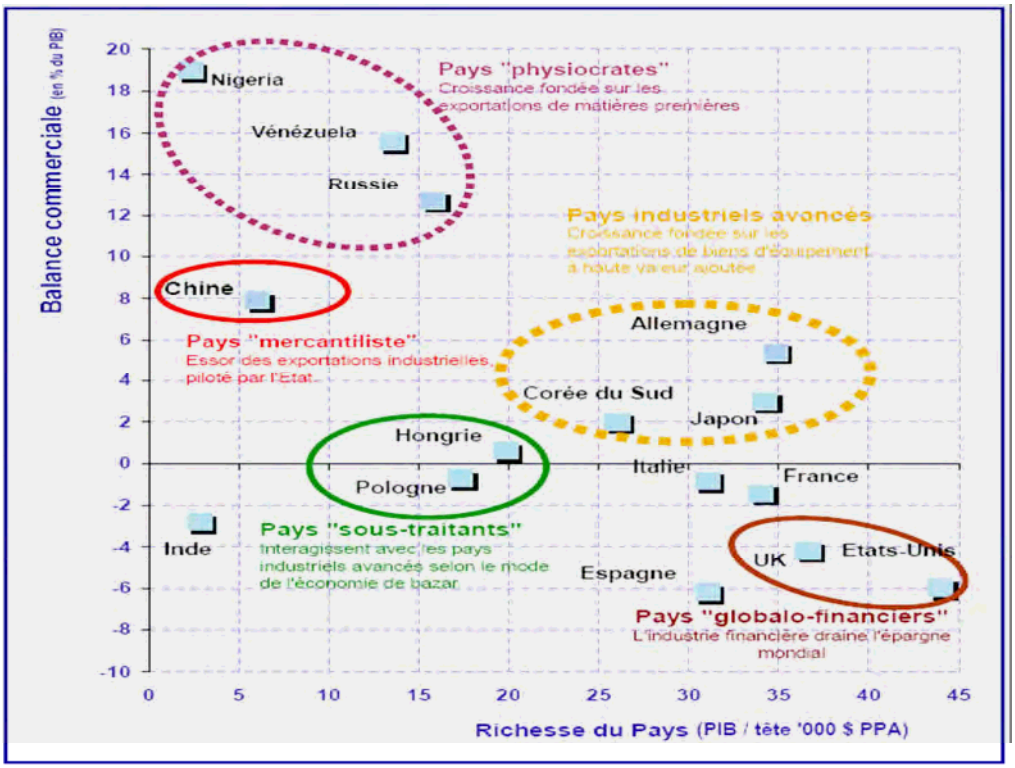
alors augmenté de manière spectaculaire. Enfin, la dernière étape (années 1990 et 2000) a été la globalisation des entreprises caractérisée par la segmentation du processus de production et des modèles de production différents selon la stratégie de l'entreprise (voir ci dessus). Cette dernière phase marque l'avènement de la firme transnationale ou de la firme « nomade » (terme employé par Pierre-Noël Giraud et Jean-Pierre Chanteau).[112]

A ce mouvement des entreprises, il faut ajouter l'émergence de nouveaux pays dans le paysage de l'économie mondiale qui ont eu tendance à bouleverser considérablement l'organisation des échanges économiques et les stratégies des entreprises en raison du poids économique qu'ils représentent [113]: les « BRIC » (Brésil, Russie, Inde et Chine).

La part de ces pays dans les exportations mondiales n'a fait que progresser depuis 15 ans : depuis 1993, la part de la Chine est passée de 2.5% à 10% aujourd'hui. Les exportations des Etats-Unis ne représentent plus que 7% en 2008 alors qu'elles atteignaient 20% au début des années 1960. L'Allemagne demeure le seul pays à maintenir ses exportations à un niveau proche de celui des années 1970, soit environ 10%. L'essor des pays émergents se retrouvent aussi dans le poids occupés par ces pays dans les immatriculations automobiles : en 1989, elles comptaient pour 18% du total mondial tandis qu'en 2008, elles atteignent 38% et devraient atteindre plus de 50% en 2015.

La division internationale des activités a été profondément remodelée depuis 15 ans avec une recomposition des activités et des échanges tenant compte de nouveaux acteurs et de nouveaux pays.

Le positionnement des économies nationales



Sources : traitement Xerfi Global / données primaires Banque Mondiale, CIA (données 2007-2008)

[112] *L'entreprise nomade*. L'Harmattan éditions, 2001.

[113] Les anciens pays émergents des années 1980 sont les « dragons » asiatiques (Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong et Singapour) et le Mexique.

Dans le graphique ci-contre, on trouvera une esquisse de cette nouvelle division internationale des activités et du positionnement occupé par différents pays. On s'aperçoit que la France occupe une place intermédiaire entre des pays caractérisés par une spécialisation dans les services financiers notamment et les pays orientés vers l'industrie (exportations de biens d'équipement à forte valeur ajoutée). Cette situation peut expliquer partiellement pourquoi un débat récurrent a lieu sur les délocalisations d'une part, et sur le rapport entre mondialisation et territoires d'autre part.

3.1.2 Mondialisation, territoires et emploi

3.1.2.1 Les délocalisations

La réorganisation de l'économie à l'échelle mondiale n'est pas sans conséquence au niveau local. En effet, en période de montée du chômage, il est fréquent d'opérer un lien direct entre fermetures d'entreprises, délocalisations des activités économiques dans les pays à bas salaires et chômage. Pour mémoire, la première manifestation concrète de cette triple relation est apparue au début des années 1990 en période de récession économique et de montée du chômage à l'époque. Le rapport du sénateur Jean Arthuis avait déjà pointé ce phénomène[114] en estimant, à partir de la comparaison des coûts salariaux horaire dans l'industrie textile, que les écarts allaient de 1 (pour la Chine) à 60 (pour la France). A terme, 6 millions d'emplois devaient disparaître en France en raison de la concurrence des pays à bas salaires. Une autre étude[115] avait limité leur impact à 300 000 emplois détruits entre 1980 et 1993 en France.

Alors que penser des mouvements de délocalisations ? Ils affectent durement certains territoires en privant certains bassins d'emplois des ressources économiques essentielles à leur fonctionnement et à leur développement et créent le plus souvent des phénomènes de vulnérabilité sociale et économique à long terme (on mesure mal les impacts négatifs d'une fermeture ou d'une délocalisation pour un territoire si l'on tient compte des effets directs et des effets induits). Mais en est-on aussi sûr et est-ce si simple ?

Les délocalisations « pures » désignent les déménagements d'activités pour produire ailleurs avec une main d'œuvre moins chère et pour ensuite réimporter vers le pays d'origine les produits. Ces délocalisations sont douloureuses pour les territoires concernés et leur population mais elles ne constituent pas une réalité massive sur ces mêmes territoires. Cependant, la concurrence internationale s'est intensifiée et les entreprises ont été poussées à rechercher des économies de coûts de main d'œuvre tandis que plusieurs pays ont développé des structures économiques semblables aux économies occidentales : une société de consommation et des entreprises engagées dans une compétition féroce. De ce fait, non seulement les entreprises et les appareils productifs sont mis en concurrence mais les travailleurs et leurs systèmes sociaux sont aussi exposés à la concurrence à travers les choix de localisation des activités que peuvent faire les firmes et les critères qu'elles vont privilégier. Cette logique concurrentielle aura tendance à s'imposer à toutes les échelles territoriales. Cependant, les rapports entre mondialisation et territoires ne se résument aux délocalisations d'activités économiques vers les pays à bas salaires : il existe des mouvements de re-localisation et surtout de création de systèmes économiques locaux qui constituent des réponses locales et territorialisées à la mondialisation économique.

[114] L'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territorial national des activités industrielles. Juin 1993.
[115] L'émergence de l'Asie en développement menace –t-elle l'emploi en France ? H. Sterdyniak et Catherine Mathieu, revue de l'OFCE (1994).

3.1.2.2 *Un mouvement récent : les relocalisations*

Ce mouvement est à contre-courant de ce que l'on observe mais il renvoie à une réalité récente. Depuis cinq ans, l'actualité économique est jalonnée par des cas de relocalisation d'activités à la suite d'expériences négatives dans des pays à bas salaires ou faibles coûts de main d'œuvre (Chine, pays d'Europe centrale et orientale). Sans les citer de manière exhaustive, l'entreprise *ATOL* a relocalisé en 2007 sa production de lunettes, située jusqu'alors en Chine, l'entreprise des arts de la table *Geneviève Lethu* a annoncé qu'elle relocalisait une partie de sa production en France en 2008 (40%), un fabricant de cabines de douche français Aquaprod rapatrie en France en 2005 près de Nantes l'activité jusque-là située en Roumanie et délocalisée depuis 2002.[116]. Sont souvent invoquées parmi les raisons à la relocalisation : les coûts relatifs à la formation des employés et à la moindre qualité des produits qui finissent par peser sur la rentabilité de l'entreprise. Des analyses plus approfondies appuient ces quelques exemples tirés de l'actualité.

Dans un article récent de la revue *Gérer et Comprendre*[117], il est rappelé que les PME ne sont pas dans la même situation par rapport aux délocalisations que les grandes entreprises. En effet, les PME-PMI sont mises en concurrence par des donneurs d'ordre : « la réalité des PME de sous-traitance reste souvent celle d'une recherche contrainte de la réduction des coûts. Les donneurs d'ordre eux-mêmes souvent engagés dans des stratégies de court terme, cherchent à imposer à leurs sous-traitants des contraintes de prix peu élevés et de niveaux de qualité irréprochables. L'industrie de la sous-traitance est particulièrement exigeante en la matière ». Pour les PME, la stratégie de réduction des coûts vers laquelle elles sont parfois poussées ne correspond pas forcément à une stratégie d'internationalisation de leurs activités mais à une logique de contrainte financière imposée. De ce fait, la délocalisation est un mode de gestion à distance difficile à assimiler pour la PME-PMI et parfois incompatible avec les apports de la proximité et de la confiance qui sont deux éléments clefs dans la vie des affaires. Pour Torres[118], c'est même une caractéristique du mode de gestion des PME. C'est en vertu de ce mode de gestion que l'entreprise étudiée dans l'article a choisi de ne pas délocaliser sa production vers la Slovaquie.

Dans une analyse récente [119], il apparaît que les coûts ont évolué sous l'effet du prix de l'énergie, de la progression des salaires dans les pays émergents et de la faiblesse du dollar notamment :

Depuis les débuts de la nouvelle phase de la mondialisation à la fin des années 1980 et l'expansion des pays émergents (les BRIC), les conditions économiques ont évolué et les avantages qu'offrent ces derniers pour des productions à bas coûts n'apparaissent plus de manière aussi évidente. En comparant entre 2003 et 2008 les différents coûts inhérents à une production délocalisées de composants électroniques, l'analyse conduit à relativiser l'avantage retiré par l'entreprise : les gains réalisés à l'époque l'étaient principalement sur le coût du travail, or ceux-ci se sont nettement renchéris ces dernières années tandis que le coût du fret a lui aussi augmenté : ils étaient équivalents à un tarif d'importation sur les produits de 3% en 2000 (avec un baril de pétrole à 20$), ils atteignent désormais 6% compte tenu de l'évolution du prix du baril de pétrole. Ces constats conduisent les auteurs à suggérer un ré-examen de la localisation des chaînes de production compte tenu de l'évolution de l'environnement économique.

[116] Sur le blog d'Olivier Bouba-Olga, enseignant chercheur à l'Université de Poitiers, on retrouvera plusieurs exemples et cas rapportés d'une analyse de la presse.
[117] « PME : Peut-on choisir de ne pas délocaliser ? » Martine Boutary et Didier Havette, n°95, mars 2009.
[118] « Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », Revue française de Gestion, n°144, 2003.
[119] « Time to rethink offshoring ? », hiver 2008. The Mc Kinsey Quaterly.

3.1.2.3 Les clusters : une réponse à la mondialisation ?

Face à ces tendances lourdes et parfois inquiétantes tant leurs effets peuvent être dévastateurs sur un plan social (HP, Daewoo, Metaleurop, Michelin, etc.), les territoires sont aussi le lieu où se formalisent et s'organisent des pôles, des nœuds ou hubs de richesse économique, pour reprendre les termes de Pierre Veltz.[120]

Connus aujourd'hui sous le terme anglophone et générique de « clusters »[121], ces phénomènes d'agglomération d'entreprises ont été étudiés par plusieurs économistes sous des noms différents : district, système productif local, pôle de compétitivité (voir le chapitre consacré aux économies d'agglomération). Ces phénomènes de polarisation par regroupement spatial ne sont pas le fruit du hasard et revêtent un poids économique certain : les SPL représentent 18 000 entreprises et 530 000 emplois directs en France, les pôles de compétitivité représentent 6 000 établissements d'entreprise et 787 000 emplois salariés actuellement (« l'expansion des pôles de compétitivité se poursuit », Le 4 pages de la DGCIS, n°3 - mai 2009). Ces clusters correspondent aux formes de coopérations entre entreprises que celles-ci recherchent afin d'améliorer leur performance économique et technologique : autrement dit la proximité géographique est un facteur de qualité et de compétitivité pour les entreprises car elles peuvent développer des coopérations, des échanges de savoir-faire et des modes de collaboration plus efficients afin de rester dans le jeu de la concurrence qu'imposent les logiques marchandes et concurrentielles évoquées plus haut.

Ainsi, le monde n'est pas plat ou n'est pas prêt de le devenir contrairement à la thèse défendue par Thomas L. Friedman car les logiques d'appariement et de coopération connaissent un développement significatif. Le cluster est plus une réponse des acteurs à une échelle territoriale donnée (région, agglomération, « petit » territoire, etc.) afin de s'adapter à la globalisation en identifiant les facteurs économiques porteurs d'une différenciation et donc de croissance économique[122].

3.1.3 Flux et territoires

Dans le passage précédent, nous avons vu que non seulement le monde n'est pas plat mais qu'en plus il a tendance à se polariser autour de centres urbains, de nœuds ou de « hubs » d'échelles géographiques et de poids économiques variables. Cependant, aucun d'entre eux ne fonctionnent isolément et sans entretenir des relations d'échanges avec les autres. Autrement dit, plus l'activité économique marchande a tendance à se polariser, plus les échanges économiques et commerciaux se multiplient avec d'autres pôles. Cela signifie que « économie moderne » et « autarcie » ne font pas bon ménage et qu'il est important d'avoir une vision en termes de flux dès lors que l'on analyse l'économie d'un territoire. A cet égard, le trafic de marchandises sont intimement reliés à l'économie d'un territoire : les échanges de marchandises sont une des résultantes d'une économie et d'un territoire dynamiques. Derrière cette idée, retenons que la mondialisation est synonyme d'échanges accrus entre territoires et que ceux qui s'en sortent le mieux sont ceux qui savent capter une partie de la richesse des flux de marchandises et de la valeur générée par ces flux (transformation des biens intermédiaires en biens de consommation finale par exemple, stockage et conditionnement des biens de consommation et d'équipement, etc.).

---

[120] « La grande transition : France dans le monde qui vient ». ed. du Seuil, 2008.

[121] Néanmoins, c'est à un expert du management que l'on doit la définition du cluster puisque Michael Porter les a définis ainsi : « groupes d'entreprises associées et géographiquement proches et entretenant des relations de complémentarité entre elles. »

[122] Pour des éléments plus détaillés, se reporter à l'article de Bernard Pecqueur « l'économie territoriale : une autre analyse de la globalisation », L'économie politique , n°33, 2007. Ed. Alternatives Economiques.

Il n'est pas anodin que les régions du monde les plus dynamiques d'un point de vue économique soient aussi celles où se concentrent les flux de marchandises (Asie de l'Est, Europe du Nord et littoral Ouest de l'Amérique du Nord) ou les flux financiers (New York, Londres, Chicago et Tokyo). Pour les flux de marchandises, il s'agit là d'une conséquence directe de la fragmentation des processus de production évoquée plus haut : la production s'effectuant à plusieurs milliers de kilomètres des lieux de consommation, il est nécessaire de développer des modes de transport toujours plus rapides et capables de contenir des cargaisons toujours plus volumineuses : 80% des produits manufacturés sont aujourd'hui conteneurisés et la flotte des navires porte-conteneurs a doublé en 10 ans, le transport maritime mondial progresse de 10 % par an depuis la fin des années 1990. La conteneurisation est « l'épine dorsale de la mondialisation »[123] et nécessite de fortes capacités d'exploitation puisque les volumes de trafic nécessitent des manœuvres de déchargement et transbordement rapides. Ces opérations sont également synonymes de réserves foncières importantes afin de stocker ou de re-conditionner certaines marchandises.

Enfin, ces activités sont aussi synonymes de nuisances et de congestions urbaines importantes pour les habitants du littoral et de l'hinterland. Quoiqu'il en soit, à long terme, la hausse des prix du carburant et de l'énergie auront tendance à provoquer le rapprochement des activités économiques vers les territoires littoraux afin de contrecarrer l'effet de la hausse des coûts de transport. Dans cette perspective, l'analyse économique des territoires littoraux ne peut occulter ces phénomènes car ils pèsent sur les conditions de vie des habitants et le développement des activités économiques en général.[124]

3.2 Economie productive versus économie résidentielle ?

L'économie territoriale cherche à mieux comprendre les ressorts du développement et de la croissance économique à l'échelle des territoires. Pour cela elle emprunte des voies différentes (la production ou la consommation, les revenus des ménages ou les profits des établissements, l'emploi direct et indirect lié à une activité). Les approches de l'économie productive ou de l'économie résidentielle relèvent de cette diversité, les opposer n'a pas vraiment de sens dans la mesure où elles mobilisent des théories et des méthodes différentes et où elles n'analysent pas les mêmes objets. En revanche, les logiques d'équilibre territorial entre une économie fondée sur la production et une économie fondée sur les activités « résidentielles » font partie des enjeux économiques, sociaux et environnementaux qui questionnent les territoires. La recherche d'un tel équilibre est bien au cœur des enjeux de développement durable et, à cet égard, il n'existe pas de réponses tranchées ou de démarche unique.

La période récente (années 1990 et début des années 2000) a donné lieu à des politiques publiques tournées vers l'économie productive (Stratégie de Lisbonne, économie et société de la connaissance). Face à cet objectif de maintien voire d'accroissement de la compétitivité de l'économie française et européenne, de nouvelles tendances se dessinent et nous incitent à nous interroger : salaires élevés mais retard de l'économie en matière de recherche et d'innovation ; forte dimension touristique mais attractivité (semble-t-il) décroissante des territoires urbains…

[123] « Conteneurisation, mondialisation et métropolisation ». Antoine Frémont, cahier de l'IAU, n°150.

[124] Logistique et métropolisation en PACA et Languedoc-Roussillon. Essai de prospective territoriale. Première partie d'une recherche pour la DRE PACA dans le cadre de l'OTM (Observatoire des Territoires et de la Métropolisation dans l'espace méditerranéen). Michel Quercy (LAMES) et Daniel Boudouin (JONCTION). Novembre 2008. Laboratoire Méditerranéen de Sociologie, CNRS – Université de Provence.

3.2.1 Deux modèles de développement territorial

L'économie résidentielle « expliquerait » le fort développement des régions du sud et de l'ouest de la France (l'afflux de migrants et de retraités). Complétée par l'économie présentielle, le modèle « résidentiel » permet de mieux comprendre les mécanismes de développement territorial (méso) et les mobilités. Ces nouveaux développements ont fait naître une série d'interrogations :

- Peut il y avoir un développement sans économie de la connaissance ?
- Combien de temps peut subsister un système économique fondé sur l'économie résidentielle ?
- Quel peut être l'impact territorial du prix élevé de l'énergie sur un système fondé sur la mobilité ?
- Quels sont les conséquences environnementales d'une économie basée sur le tourisme, l'habitat et les services domestiques ?

L'économie résidentielle et présentielle est une dimension de l'économie territoriale fondée sur l'analyse de la formation des revenus sur les territoires. Ainsi, les territoires riches contribuent plus qu'ils ne profitent des revenus redistribués et les budgets publics ont un effet régressif sur ces territoires favorisés.

Il existe un décalage significatif avec les analyses macroéconomiques nationales et communautaires utilisées pour le Rapport sur la Cohésion en Europe [125] : au regard des indicateurs classiques de richesse économique (PIB par habitant) les territoires les plus productifs (Ile-de-France) sont caractérisés par des marchés du travail très réactifs et un P.I.B. élevé; tandis que les territoires considérés comme peu productifs sont encore considérés comme pauvres en dépit de signes d'un dynamisme significatif (solde migratoire positif; emploi salarié en hausse, revenus publics et privés en augmentation). Comment expliquer ce décalage apparent ?

Il existerait deux modèles en réalité : *le modèle de l'économie résidentielle* (Théorie de la base) renvoie au développement territorial et raisonne à l'échelle méso économique alors que *le modèle de l'économie productive* met en évidence les conditions de la croissance économique (Nouvelle Économie Géographique) et propose un raisonnement macroéconomique fondé sur les grandes agglomérations urbaines (métropolisation) comme source de richesse et de pauvreté. Ainsi, ce serait davantage en terme d'équilibre entre les deux modèles que se pose le débat (intérêt local versus intérêt général) plutôt qu'en mettant en opposition les deux approches.

Les deux modèles posent la question de leur durabilité car l'économie résidentielle, pas plus que l'économie productive, ne forme un modèle unique et irréversible. Concernant l'économie productive, celle-ci a tendance à sous-estimer les questions d'innovation organisationnelle et de process qui peuvent intervenir sur un territoire. Concernant l'économie résidentielle, les échelles territoriales font émerger les questions suivantes : comment se répartissent les revenus d'actifs sortant du périmètre des zones d'emploi ? Comment se répartissent les déplacements entre aires urbaines et vis-à-vis des zones rurales ? Selon l'échelle territoriale prise pour l'économie résidentielle, les résultats pourront varier fortement (région, département). L'économie productive a besoin du local, y compris dans les politiques publiques mises en œuvre. Ainsi les élus locaux doivent arbitrer entre les attentes de leur électorat (retraités par exemple) et la nécessité d'une économie productive plus favorable aux salariés et aux entreprises.

[125] Davezies L (1999) " Un essai de mesure de la contribution des budgets des pays membres à la cohésion européenne " Economie et Prévision, n°138-139, II/III, 1999.

3.2.2 La ressource territoriale : une issue ?[126]

L'approche défendue par Bernard Pecqueur notamment permet de remettre en perspective ces deux modèles dans le contexte de la globalisation et de la cohésion sociale et territoriale.[127]

Face aux nouvelles concurrences (on observe une forme de radicalisation des modèles de concurrence et cela à l'échelle de l'ensemble des territoires), de nouvelles formes de fragilités apparaissent par rapport à la question du différentiel de coût. Il faut donc « préférer faire ce que le voisin ne sait pas faire plutôt que de tenter de l'imiter ». Pour cela, deux entrées sont à privilégier. Il faut appréhender la stratégie de développement territorial au regard de processus de spécification et de rupture technique par rapport à la concurrence tout en sortant de la logique des avantages comparatifs ricardiens, générateurs de rentes.

L'actuel objectif des territoires est alors de rester compétitif mais aussi de promouvoir le « vivre ensemble ». Pour cela, il est important d'opérer une distinction entre ce qui est bon pour l'entreprise et ce qui est bon pour l'habitant, tout en intégrant la disjonction fonctionnelle entre espace de production et de consommation. La prise en compte de ces différents éléments permet ainsi le passage de la double figure du salarié (l'offre) et du consommateur (la demande) à la figure plus complexe et territoriale de l'habitant.

Outre les logiques propres aux cycles électoraux qui ont tendance à sur-valoriser la création d'emploi selon une logique fordiste dans laquelle le salarié est ancré à son territoire, il existe d'autres éléments à prendre en compte : l'économie présentielle ou résidentielle à travers la circulation des richesses à l'échelle des territoires mais aussi à travers les stratégies locales de captation de rentes.

Il existe bien entendu des limites autour de la corrélation absolue entre production et revenu. En effet, tout le monde ne peut pas recevoir et personne produire et distribuer, tous les territoires n'ont pas les mêmes vocations et la présence d'habitants ou d'activités n'est qu'une ressource territoriale parmi d'autres.

- **Qu'est-ce que la ressource territoriale ?**

La ressource territoriale s'inscrit et trouve son fondement dans le paradigme productif notamment à travers la question des ressources exploitables, mobilisables à l'échelle d'un territoire afin de permettre le développement de ce dernier. A l'inverse du paradigme productif qui privilégie une utilisation et une exploitation des ressources apparentes, il faut révéler les ressources cachées où « *rien* peut être une ressource ». On entre alors dans un jeu de spécification et de révélation de la ressource. Tout ceci ne reste pas automatique. Il subsiste des conditions autour du montage de stratégies avec l'apparition d'aspects cycliques, s'inscrivant dans la théorie du cycle des produits, conduisant de fait à un épuisement sur le plus ou moins long terme de la ressource mobilisée. Ce phénomène est notamment observable dans le cadre de rattrapage économique (réajustement structurel) fonctionnant sur le modèle de l'imitation.

L'objectif est alors d'agir sur une extension, un allongement du cycle du produit par la production d'actions publiques et d'espaces de coordination inter-territoriaux (emboîtement de diverses politiques publiques), offrant des opportunités pour que les territoires trouvent leurs vocations.

[126] Ces réflexions sont issues de l'intervention de Bernard Pecqueur lors du séminaire d'échanges organisés par le CERTU le 9 avril 2009. « La ressource territoriale comme nouvel atout des stratégies de développement économique territorial »

[127] « La ressource territoriale », Economica. Sous la direction de Hervé Gumuchian et Bernard Pecqueur (2007).

Un exemple de ressource territoriale : Chamonix Mont Blanc

Le territoire de Chamonix Mont-Blanc[128] constitue une ressource territoriale caractérisé par les spécificités environnementales, naturelles et historiques du lieu : ses paysages, la présence du plus haut sommet de l'Europe (dénomination de « Toit de l'Europe »), la réalisation d'exploits sportifs et de sommets mythiques. Ce premier ensemble de caractéristiques a donné à ce territoire bien des attraits dès le 19ème siècle (la vallée de Chamonix aurait été découverte par deux explorateurs britanniques en 1741, W. Windham et R. Pococke) et a contribué à l'évolution des mentalités à l'égard de la Montagne : celle-ci est devenue un lieu de connaissances et d'innovation, de performances sportives et de villégiature (tourisme).

Cependant, la ressource territoriale de l'espace chamoniard provient aussi de la constitution d'un processus touristique nécessitant une activité économique locale particulière (5 millions de nuitées par an hors excursions touristiques), de l'existence d'une identité forte associée à la culture de la montagne (compagnie des guides de haute montagne de la vallée créée par des familles locales) et de politiques d'aménagement urbain (bâtiments hôteliers créés pour accueillir l'aristocratie et la bourgeoisie début 20ème, tours de la cité scolaire, complexe sportif).

Aujourd'hui, la ressource territoriale est victime de son succès et les dix dernières années ont été marquées par des catastrophes naturelles (Avalanche de Monroc en 1999) et humaines (Incendie du Tunnel du Mont Blanc) qui ont fait prendre conscience des risques (mono activité touristique, trafic routier très élevé, srisque naturels) pesant sur la Vallée et sur la pérennité de la ressource territoriale. La définition d'un projet collectif de territoire fondé sur des principes d'intérêt général (prudence compte tenu des risque naturels existants, renforcement de l'équité dans l' organisation sociale, développement de l'autonomie locale en matière économique, etc.) semble nécessaire à la revalorisation du territoire et à la préservation de la ressource territoriale qui a donné à la Vallée sa notoriété internationale.[129]

3.3 Economie immobilière, acteurs financiers et activités économiques

3.3.1 L'analyse économique de l'immobilier d'entreprise[130]

3.3.1.1 L'approche par l'économie spatiale

L'analyse économique a d'abord appréhendé l'immobilier de bureau comme un phénomène de concentration d'activités tertiaires. L'apparition et le développement des grands quartiers d'affaires en centre-ville liés au développement du secteur tertiaire et des services financiers en particulier ont eu pour conséquence la recherche de facteurs explicatifs à ce phénomène de concentration spatiale.

[128] Exemple tiré de « La ressource territoriale d'un haut-lieu touristique : l'exemple de Chamonix Mont Blanc » in La Ressource Territoriale, H. Gumuchian et B. Pecqueur (2007), Economica.

[129] Chamonix fait partie de l'association « Best of Alps » (Zermatt, Davos, etc.) et est jumelé à Aspen (Colorado, Etats-Unis).

[130] Pour une présentation plus détaillée, voir l'article de Eric Crouzet (L'immobilier de bureau dans l'espace urbain : évolution des approches théoriques, Revue Géocarrefour, n°4 – 2003).

La polarisation géographique (dans les métropoles) et la centralisation (en centre-ville) représentent les deux manifestations visibles du développement de l'immobilier d'entreprises. Dès le début du 20ème siècle, les théories informationnelles (R.M. Haig)[131] montrent que la réduction des coûts est maximale lorsque la localisation des immeubles de bureau se concentrent en centre-ville. En effet, le fait de localiser le maximum d'immeubles de bureaux en centre-ville est un facteur primordial à la réduction des coûts d'information entre entreprises. Autrement dit, les choix de localisation ne sont pas déterminés exclusivement et de manière primordiale par la proximité des transports mais par le besoin de contacts directs entre professionnels.

Par la suite, plusieurs économistes vont développer cette première analyse : M. Polèse et W. Coffey[132] (1984) montrent que c'est ce besoin d'information qui pousse les entreprises à se localiser là où la communication est la plus rapide et là où les flux de transport de l'information sont les plus importants, soit les métropoles et leur centre-ville. M. Polèse et W. Coffey ont modélisé ce système qui explique les facteurs de réduction des coûts de communication. Parmi ces facteurs, la main d'œuvre spécialisée et l'information sont les deux principales ressources recherchées par les entreprises dans la localisation des activités de bureau en centre-ville. Aussi la localisation des entreprises s'expliquerait aussi par la ressource humaine, ce que les théories économiques de l'époque ne mettent pas en évidence. En revanche, le modèle de W. Coffey et M. Polèse « oublie » le poids du facteur « image » dans les choix de localisation des entreprises et celui des politiques d'aménagement urbain. Par ailleurs, les théories de localisation d'activités en général ne s'intéressent pas aux marchés de l'immobilier et à ses mécanismes : or, la location des surfaces occupées représente le deuxième poste de dépense pour une entreprise de service (après la masse salariale).

3.3.1.2 *L'approche par l'économie immobilière*

L'économie immobilière va donc ouvrir une nouvelle voie dans les facteurs explicatifs de la concentration et l'organisation des activités tertiaires dans les métropoles. Pour les tenants de cette approche (J.-Y. Nessi, I. Nappi-Choulet, Y. Chappoz), l'organisation spatiale et économique des villes est essentiellement guidée par la valeur du sol et par les stratégies mises en œuvre par les acteurs pour valoriser le sol en fonction des conditions offertes par le marché.

Par exemple, J.-Y. Nessi[133] constate que la valeur locative des immeubles de bureau et leurs rendements sont nettement plus élevés que ceux des logements. Les immeubles de bureau sont donc des produits bien plus lucratifs pour les investisseurs. Il constate aussi que l'implantation d'un immeuble de bureau dans un quartier résidentiel fait croître la valeur du foncier sur l'ensemble de la zone d'habitation et renforce le processus de concentration des activités de bureau. Ainsi, la maximisation de la valorisation foncière entraîne une augmentation du poids des bureaux dans la production immobilière comparé au rendement offert par les opérations de logement.

[131] R.M. Haig était chargé de l'élaboration du plan régional de l'aménagement de la ville de New York en 1927.

[132] M. Polèse & W. Coffey, La localisation des activités de bureau et des services aux entreprises : un cadre d'analyse, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, N°5.

[133] J.-Y. Nessi, *Le marché des bureaux en région parisienne*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris 1.

Répartition de la propriété en France Urbaine
(d'après Patrice de Moncan. A qui appartient la France, Les Editions du Mécène , 2002)

Acteurs	France urbaine	en % du total
Copropriété	221 343	42,0%
Personnes Physiques	221 431	42,0%
SCI	*13 810*	*2,6%*
SA /SARL	15 619	3,0%
SA HLM	6 312	1,2%
Ville	29 316	5,6%
Etat	8 036	1,5%
Banques	*1 072*	*0,2%*
SCPI	*1 447*	*0,3%*
Assurances / Mutuelles	*3 720*	*0,7%*
Eglises	1 677	0,3%
Divers	2 825	0,5%
TOTAL	**526 608**	**100%**

Y. Chappoz[134] montre le rôle des financiers dans l'évolution de la production et dans l'organisation spatiale des marchés. Pour lui, trois facteurs conditionnent le marché de l'immobilier de bureau : la politique d'aménagement du territoire, la mobilité des entreprises et la segmentation du capital. Ce dernier est caractérisé par le poids significatif des acteurs financiers (SCPI, SCI, SICOMI) très liés aux activités bancaires et financières et qui pèse sur la localisation spatiale des opérations immobilières conduites. Les logiques de rentabilisation foncière semblent fortement orienter l'organisation territoriale des bureaux.

Le poids des acteurs financiers dans la répartition de la propriété immobilière de la France urbaine montre que les SCI et SCPI représentent avec les banques et les assurances 3.8% des propriétaires immobiliers, ce qui en fait la quatrième catégorie d'acteur derrière les copropriétés, les personnes physiques (maisons individuelles notamment) et les villes.

A cet égard, l'immobilier d'entreprise permet aux sociétés d'opter pour des régimes de gestion de leurs locaux très différents : l'acquisition de bureaux, de locaux d'activités ou de locaux commerciaux n'est pas la seule solution. De nombreux entreprises souhaitant conserver une souplesse dans leur localisation et leur implantation et/ou pour lesquelles l'acquisition de ses propres locaux représentent une source d'investissement trop coûteuse ont recours à des mécanismes différents.

[134] Y. Chappoz, *L'immobilier d'entreprise et son financement –une application au cas français sur la période 1969-1982*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Saint-Etienne.

Les avantages de la SCI

Les sociétés civiles immobilières servent à gérer des biens immobiliers à plusieurs associés et offrent des avantages non négligeables.

Statut juridique à part entière, la SCI est particulièrement adaptée pour les chefs d'entreprise désireux d'acheter -en commun- un local avant de le louer à leur société commerciale. Cette procédure est intéressante à plusieurs titres. D'abord, la transmission du bien aux héritiers est facilitée. Ensuite, la mise à l'abri des locaux en cas de redressement ou de liquidation judiciaire est effective. Enfin, la SCI permet de diminuer l'actif social et donc le prix du local.

D'un point de vue fiscal, la SCI offre l'avantage -sauf exception- de ne pas être passible de l'impôt sur les sociétés. Aussi, les bénéfices éventuellement encaissés par les associés sont comptabilisés comme des revenus.

Enfin, les SCI offrent des retours sur investissement significatifs (entre 5% et 7%) à leurs détenteurs alors qu'une entreprise possédant ses propres locaux mettra plusieurs années avant d'obtenir un retour sur investissement incertain.

I. Nappi-Choulet [135] apporte de nouveaux résultats en économie immobilière en démontrant la distorsion entre prix théoriques et prix de marché dont la conséquence ultime est la formation d'une bulle spéculative conduisant à une crise de l'immobilier de bureaux en 1990 en Ile-de-France due à l'excès d'offre (livraison massive de programmes neufs) suite à l'intervention des acteurs financiers dans la production immobilière.

3.3.1.3 *L'approche par la géographie urbaine*

La géographie urbaine s'intéresse aussi à la localisation des activités de bureau par l'intermédiaire des travaux de J. Labasse[136] qui montre que les banques voient dans leur localisation en centre-ville un effet en termes « d'image », soit un besoin de communiquer qui vient s'ajouter aux besoins fonctionnels de la localisation en centre-ville déjà démontrés par l'économie spatiale. Notamment, le fait de s'installer dans le quartier de la City à Londres correspond pour une banque à une volonté d'apparaître dans le paysage urbain. A côté des économies informationnelles liées à la concentration, il existe aussi des avantages liés à l'image positive (notoriété) que peuvent apporter la valorisation architecturale d'un bâtiment neuf ou ancien.

Dans cette lignée, on retrouve l'approche hédonique des prix immobiliers fournit des explications assez convaincantes sur le rôle des caractéristiques d'un bien (localisation, valeur architecturale, etc.) dans les choix opérés par des entreprises pour s'implanter ou des particuliers pour se loger.

[135] I. Nappi-Choulet, 1994, *Le marché des bureaux, analyse des acteurs de l'offre*, Thèse de doctorat en sciences économiques. Université Paris 12.
[136] J. Labasse, 1974, *L'espace financier*, Armand Colin.

Qu'est-ce que l'approche hédonique ? [137]

« Le point de départ de l'approche hédonique est-on ne peut plus simple. Il repose sur le constat que les différents biens qui sont échangés sur les marchés ne sont pas recherchés pour eux-mêmes mais pour les quantités de différentes caractéristiques qui les définissent. Par exemple, un logement n'est recherché par les consommateurs que pour les caractéristiques, fort nombreuses, qui définissent ce type de bien: pavillon ou un appartement en immeuble collectif, surface habitable, nombre de pièces, présence d'un balcon, d'une cuisine équipée, taux de criminalité du quartier où le logement est situé, etc. Mais l'approche hédonique va plus loin que de simplement constater que les biens sont recherchés pour les caractéristiques qu'ils possèdent. Elle affirme que les biens ne sont rien d'autre que des vecteurs des différentes caractéristiques qui les définissent. Telle qu'examinée à la lunette de l'approche hédonique, un logement n'existe pas. Seule existe une liste de quantités de caractéristiques possédées par ce logement.

Il existe de nombreuses présentations de l'approche hédonique appliquée au marché du logement. Une présentation récente en langue française peut être trouvée dans Maleyre (1997). L'origine de l'approche hédonique est ancienne et cette approche a été mise en œuvre empiriquement bien avant de faire l'objet d'une définition théorique satisfaisante. Les travaux économétriques de Griliches (1967 :1971) en ont généralisé son usage parmi les praticiens dans les années soixante. Mais c'est aux travaux de Lancaster (1965 ; 1971) et, surtout, à l'article fondateur de Rosen (1974) que l'on doit à l'analyse hédonique d'avoir fait son entrée officielle, si l'on peut dire, dans les sciences économiques. »

D'autres travaux vont venir enrichir l'analyse géographique tout en empruntant à l'analyse économique : la prise en compte des logiques d'offres et de production immobilière est aussi nécessaire que la compréhension des facteurs de localisation des entreprises si l'on souhaite comprendre l'organisation spatiale et le développement économique des métropoles. G. Jalabert[138] formule les trois bases fondamentales résumant cette approche : l'évolution des formes de la production dans nos systèmes économiques, les politiques et instruments de l'aménagement urbain qui visent à organiser l'espace urbain en le structurant (ou non) et le système de financement et d'investissement dans l'immobilier d'entreprise qui contribue fortement à la production immobilière et aux comportements des acteurs du marché de l'immobilier. J. Malézieux[139] va renouveler la théorie de la localisation des activités de bureau en milieu urbain à partir du caractère déterminant des acteurs de l'offre et des logiques de fonctionnement de la filière d'immobilier d'entreprise. La financiarisation de l'économie (à la fin des années 1980) instaure des mécanismes de dérégulation sur l'organisation des territoires métropolitains que l'économie spatiale ne peut ignorer.

[137] Extraits de Nicolas Gravel « La méthode hédonique d'évaluation des biens immobiliers : Intérêt et l imites pour les parcs HLM ». Présentation à la journée Habitat du MEEDDAT-DGALN le 8 juin 2009.
Pour une présentation récente en langue française de l'approche hédonique, voir Maleyre, 1997, « L'approche hédonique des marchés immobiliers », dans *Etudes Foncières*, 76, 22-29.

[138] G. Jalabert, 1989, La production de bureaux dans l'agglomération toulousaine, Revue de Géographie de Lyon, N°3.

[139] J. Malézieux, 1991, *L'urbanisation du capital* : l'évolution récente de l'immobilier d'entreprise en France. L'Harmattan. *Anciens Espaces de l'industrie et dynamique urbaine dans l'agglomération parisienne*, Les Annales de la recherche urbaine, N°50.

3.3.2 La « titrisation » de l'immobilier et la « financiarisation » de l'économie

L'économie (financière) et l'aménagement urbain sont davantage reliés compte tenu des évolutions récentes des modes d'action des investisseurs financiers sur la ville. Les travaux réalisés en économie immobilière et foncière par Vincent Renard montrent comment le processus de « titrisation » des actifs immobiliers est venu modifier le marché de l'immobilier. Une nouvelle relation s'est instaurée entre la ville et la finance : la première n'est plus seulement le support de rendement financier possible (virtuel) pour son détenteur selon des mécanismes propres aux marchés financiers (ROE : Returns on Equity) mais une source de valorisation d'un actif abstrait sans lien avec le territoire.

Les profondes mutations des modes de financement des économies occidentales ont joué un rôle dans le passage d'un système financier administré permettant le recours à un financement de l'accumulation du capital productif par endettement bancaire à des taux d'intérêt faibles et contrôlés par les autorités monétaires caractéristique de la situation des années 1960-1970, vers un système financier de « marchéisation » du financement dans le courant des années 1980 accentué dans les années 1990 et 2000 pour devenir un système de « capitalisme actionnarial ».

De ce point de vue, le détenteur du titre réalise un arbitrage entre le rendement anticipé d'un placement financier alternatif (actions, obligations, produits dérivés, etc.) et celui sur un actif immobilier (immeubles, parcelles d'immeubles, logements, etc.). Plusieurs travaux et réflexions ont récemment mis en évidence le développement d'une « financiarisation » et d'une modification des circuits de financement de l'immobilier. Si, dans plusieurs pays européens (Suisse, Allemagne et Grande-Bretagne), les fonds de pension ont un rôle ancien de constructeur et d'investisseur immobilier, il est plus récent de constater qu'ils sont aussi devenus des investisseurs significatifs en actifs immobiliers comme placement financier (comparaison avec les indices des marchés boursiers, degré de liquidité des actifs comparables d'un pays à l'autre, etc.).

Il apparaît que deux logiques immobilières coexistent : celle de la construction de logements et du développement urbain appuyée, planifiée ou limitée par les collectivités territoriales et l'Etat. Cette logique correspond peu ou prou à celle des fonds de pension qui agissent comme entrepreneurs et constructeurs de bâtiments qu'il s'agissent d'immobiliers de bureaux ou de logements. La seconde logique est celle des marchés financiers et des mécanismes de valorisation d'un titre par les déterminants du prix d'un actif financier (offre, demande, anticipation des bénéfices ou des pertes dans le temps, etc.) qui semble déconnectée des questions d'aménagement urbain et de la demande sociale locale.

3.4 La contribution économique et financière de la sphère publique au développement économique local

3.4.1 La fonction économique de la sphère publique

3.4.1.1 Une fonction de développement et d'investissement : l'effet multiplicateur de la demande publique

Le mécanisme du multiplicateur keynésien de la demande permet de comprendre le rôle de la sphère publique dans l'économie à travers ses effets d'entraînement sur l'investissement public et privé. Le monde de l'aménagement urbain n'échappe à ce mécanisme.

Les collectivités territoriales sont devenues les acteurs économiques incontournables de cette dernière décennie à travers leur poids dans l'investissement public national puisqu'elles en réalisent 73% du montant total en 2006 (soit 45,1 milliards d'Euros) alors qu'il atteignait 25 milliards d'Euros en 1995 (DGCL et Dexia – Crédit Local). Il est intéressant de rapprocher ces données avec la croissance démographique et la croissance urbaine des villes moyennes observées ces dernières années (Midi-Pyrénées et Rhône-Alpes enregistrent une forte croissance démographique dans les villes petites et moyennes à proximité des axes de transport). Ces mêmes investissements concernent des équipements publics de base (bâtiments scolaires et sportifs, réseaux d'eau et d'assainissement, de stationnement) qui font l'objet de marchés publics de maîtrise d'œuvre confiés à des sociétés privées la plupart du temps ainsi que les opérations d'aménagement à vocation multiple (Z.A.C.). Ces dernières peuvent d'ailleurs prendre la forme de requalifications industrielles et urbaines de territoires (Projets de renouvellement urbain par exemple).

A ce titre, l'effet multiplicateur de la demande publique d'investissement en aménagement et développement urbain est un levier économique et financier souvent utilisé en période de ralentissement économique. Est-t-il pour autant suffisant pour remplir pleinement son rôle « contracyclique » ? L'effet recherché porte généralement sur un horizon court alors que les opérations d'aménagement ont un horizon long (5 ans minimum). La situation spécifique relative à chaque territoire est essentielle pour apprécier la capacité de réaction collective. Celle-ci dépend souvent :

- du degré de partenariat local entre les collectivités et avec l'Etat,
- de la capacité à mobiliser les entreprises et autres acteurs privés sur les opérations et projets d'aménagement à lancer rapidement, alors qu'il existe des procédures administratives et juridiques incompressibles pour la passation de marchés publics notamment dans le cadre des opérations d'aménagement.

Impact économique du CHU de Poitiers et de la CAP sur le département de la Vienne : quelques éléments d'évaluation[140].

Cette évaluation économique prend en compte le poids des commandes publiques locales, soit un total de 438 millions d'euros dépensées par les trois collectivités, les salaires versés par les trois organismes (CHU, CAP et Université) qui s'élèvent à 401 millions d'Euros. Par ailleurs, sont comptabilisés la part des salaires versés par les fournisseurs et dépensés localement et l'effet multiplicateur de ces dépenses et salaires.

O. Bouba-Olga met en évidence les impacts économiques suivants : les deux organismes (CHU et CAP) engendrent un revenu départemental en Haute-Vienne qui s'élève à 485 millions d'euros en 2006. L'effet multiplicateur des dépensés et des salaires est de x2 sur an (plusieurs hypothèses sont posées sur la proportion des revenus versés localement et dépensés localement, de même que pour les fournisseurs qui ne sont pas tous locaux).

Tableau 3 : Impact économique du CHU et de la CAP (2006, millions d'euros)

	CHU	CAP	Total
(1) Salaires versés directement	207,0	73,8	280,8
(2) Commandes locales	8,4	35,9	44,3
(3) Salaires versés par les fournisseurs = 50%*(2)	4,2	18,0	22,2
(4) Total salaires versés = (1) + (3)	211,2	91,8	303,0
(5) Partie dépensée localement = 80% * (4)	169,0	73,4	242,4
(6) Intégration de l'effet multiplicateur = 2*(5)	337,9	147,0	484,9

[140] Extrait du document de travail éponyme écrit par O. Bouba-Olga en janvier 2008.

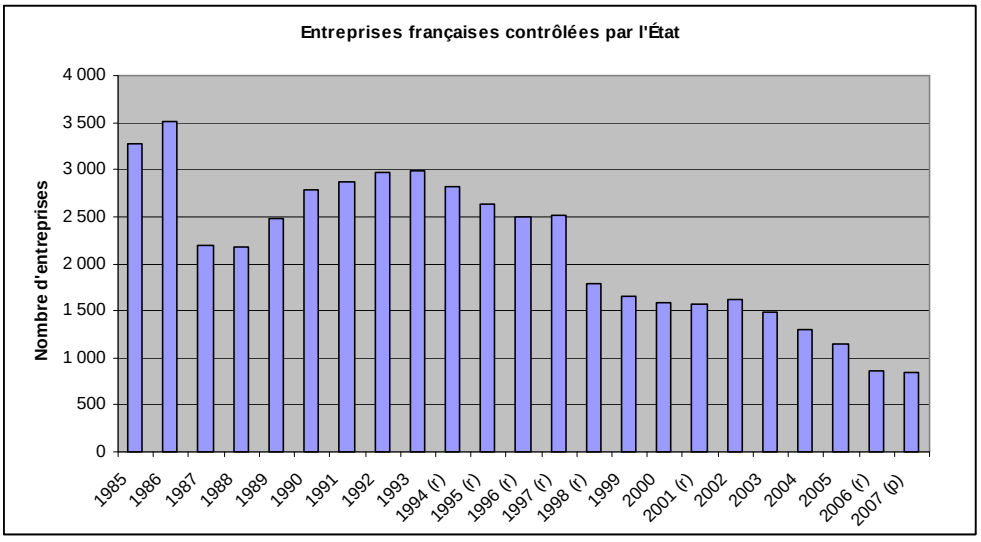
Le territoire conditionne une grande partie des mécanismes de transmission entre un ensemble de mesures macro-économiques et leur traduction opérationnelle à l'échelle micro-économique et méso-économique d'une multitude d'acteurs économiques individuels. A ce titre, le secteur du BTP représente 80% des dépenses d'équipement des collectivités locales en 2006 soit 36 milliards d'Euros en 2006.

Le rôle perçu de l'Etat en tant qu'acteur incontournable du développement économique est parfois éloigné de sa réalité économique territoriale, du moins pour ce qui concerne la croissance urbaine et l'aménagement de la ville. Il semble que l'investissement (FBCF des administrations publiques) depuis quelques années déjà soit largement le fait des collectivités locales et organismes assimilés (Etablissements Publics d'Aménagement, Sociétés d'Economie Mixte) tandis que le fonctionnement (pensions et salaires versés) reste encore largement pris en charge par l'Etat. Une relance économique sans l'apport de projets locaux demeure délicate et une politique de grands travaux ne peut se traduire rapidement en activité économique significative.

3.4.1.2 *Le périmètre économique de la sphère publique en France*

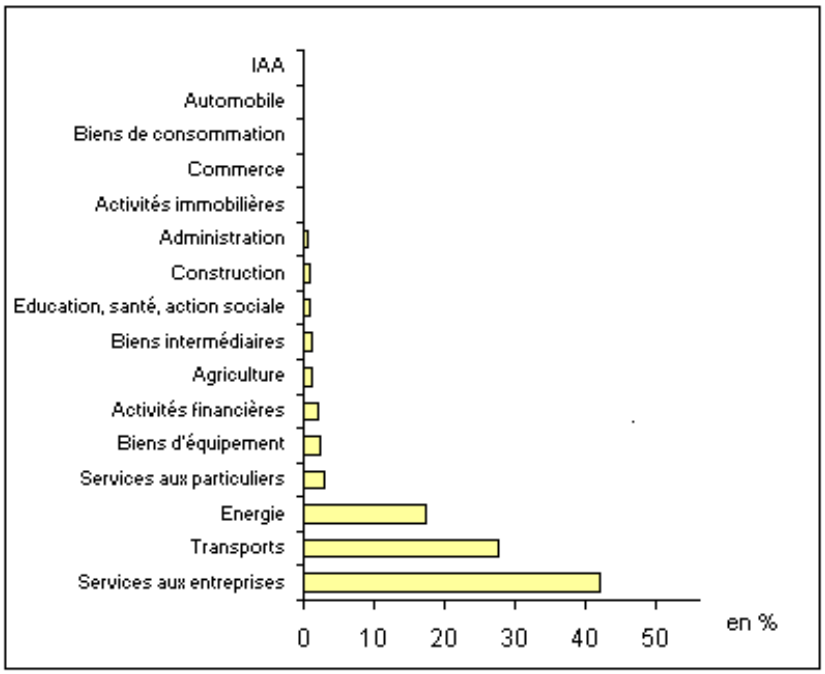
Lorsque l'on analyse l'économie française, le périmètre couvert par la sphère publique n'est pas aussi mince qu'il y paraît. Le nombre des entreprises contrôlées par l'Etat est encore très important même si il a eu tendance à diminuer à partir de 1993 et plus encore depuis 1997 (voir graphique et annexe) : près de 1000 entreprises sont aujourd'hui contrôlées par l'Etat, soit 862 000 salariés en 2007.

Evolution du nombre d'entreprises françaises contrôlées par l'Etat



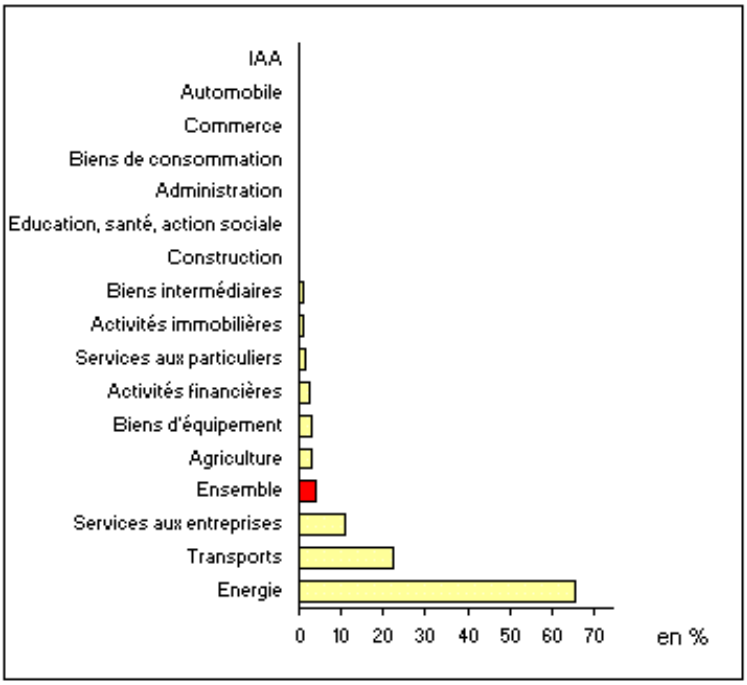
L'emploi des entreprises du secteur public est très fortement concentré. Les six premières entreprises en termes d'effectifs rassemblent à elles seules plus de 75 % de l'ensemble des salariés. Les trois plus importantes - La Poste, la SNCF, EDF - et leurs 328 filiales, totalisent 581 000 emplois, soit plus des deux tiers de l'ensemble des entreprises publiques. La ventilation de l'emploi salarié des entreprises publiques par secteur d'activité au 31 décembre 2006 « profite » essentiellement aux « services aux entreprises », aux « transports » et à « l'énergie » (voir graphique, Champ et source : répertoire des entreprises contrôlées majoritairement par l'État, Insee).

Répartition par activité des entreprises publiques françaises



Enfin on s'aperçoit que les entreprises publiques occupent une place non négligeable dans l'emploi salarié total aussi d'après les chiffres provisoires pour l'année 2007 fournis par l'INSEE :

Part des entreprises publiques françaises dans l'emploi salarié total



Dans le secteur de l'énergie, les effectifs salariés des entreprises contrôlées par l'Etat concentrent plus de 60% des effectifs salariés de ce secteur d'activité. Ainsi, les territoires dont l'activité économique repose sur le secteur de l'Energie sont fortement « exposés » à la stratégie de ces entreprises et à celle que poursuit l'Etat en tant qu'actionnaire mais aussi aux évolutions communautaires (directives européennes, cadre réglementaire et législatif défini par le Conseil européen et par le Parlement européen).

3.4.2 Le soutien aux entreprises par la sphère publique

Il existe différentes formes d'aides aux entreprises régies par les règlements communautaires (règle des minimis) et sujettes pour plusieurs d'entre elles à un zonage géographique particulier (cas de la « PAT » et des Aides à Finalité Régionale).

3.4.2.1 Les aides de l'Etat

Le FISAC pour les services, l'artisanat et le commerce

Les aides à la création–transmission-reprise d'entreprise (Chèque conseil, ACCRE, EDEN, les prêts d'honneur, le PCE d'Oseo BDPME, les crédits solidaires de l'ADIE)

Les aides fiscales par exonération de taxe professionnelle

Elles concernent les entreprises en création (première année d'existence de l'entreprise), les entreprises de moins de 50 salariés qui s'implantent en Zone Franche Urbaine et qui embauchent des salariés issus de la ZFU.

D'autres formes d'exonérations fiscales et sociales existent notamment pour les entreprises en forte croissance et à fort potentiel technologique (les « gazelles ») et celles qui investissent dans la R&D (crédit impôt recherche).

Les actions collectives (DRIRE)

Il ne s'agit pas d'apporter une aide directe à l'entreprise mais d'agir sur l'environnement de l'entreprise (meilleure connaissance des acteurs économiques du marché de l'entreprise, coopération inter-entreprises, pépinières, sensibilisation à la certification et à la qualité dans l'entreprise, soutien aux pôles de compétences et de transfert de technologie qui jouent un rôle structurant sur les PME-PMI, soutien à l'organisation de séjours à l'étranger pour des salons afin de développer les exportations des entreprises, etc.).

Les fonds publics de capital risque

Les fonds publics de capital risque sont financés par une filiale de la caisse des dépôts et consignations (CDC Entreprise) et ne concernent que les entreprise de moins de 7 ans. Ils investissent directement dans des entreprises ou se concentrent dans des fonds de capital risque (ce sont alors des fonds de fonds). Ils s'agit d'un apport de capital, d'expérience et de réseaux aux entreprises présentant un fort potentiel de développement (risque fait en fait plutôt référence à la notion d'opportunités).

La Prime à l'Aménagement du Territoire

La « PAT » est versée par la Délégation Interministérielle à l'Aménagement et à la Compétitivité du Territoire au entreprises en fonction des niveaux d'investissement et des emplois associés au projet de l'entreprise. Elle est assortie de règles d'éligibilité et d'un zonage géographique. Le décret actuel correspondant à ces règles date du 11 mai 2007.

Le dispositif des Pôles de Compétitivité

Ce dispositif constitue le fer de lance de la politique industrielle de l'Etat au plan national. Il résulte de différents travaux parmi lesquels le rapport de C. Blanc au Premier Ministre[141]. Il existe 71 pôles labellisés en juillet 2007 (CIACT du 5 juillet 2007). Les crédits adoptés pour la période 2009-2011 s'élèvent à 1,5 milliards d'Euros dont 600 M.E. de crédits du Fonds Unique Interministériel (projets de R&D et projets structurants).

Financement du dispositif des pôles de compétitivité

Financeur	Animation	Intervention	TOTAL
Etat (fonds unique interministériel)	33	798	830
Agences (ANR, AII, OSEO) et CDC	3	520	523
Exonérations fiscales	-	-	160
Total (En millions d'euros)	36	1318	1500

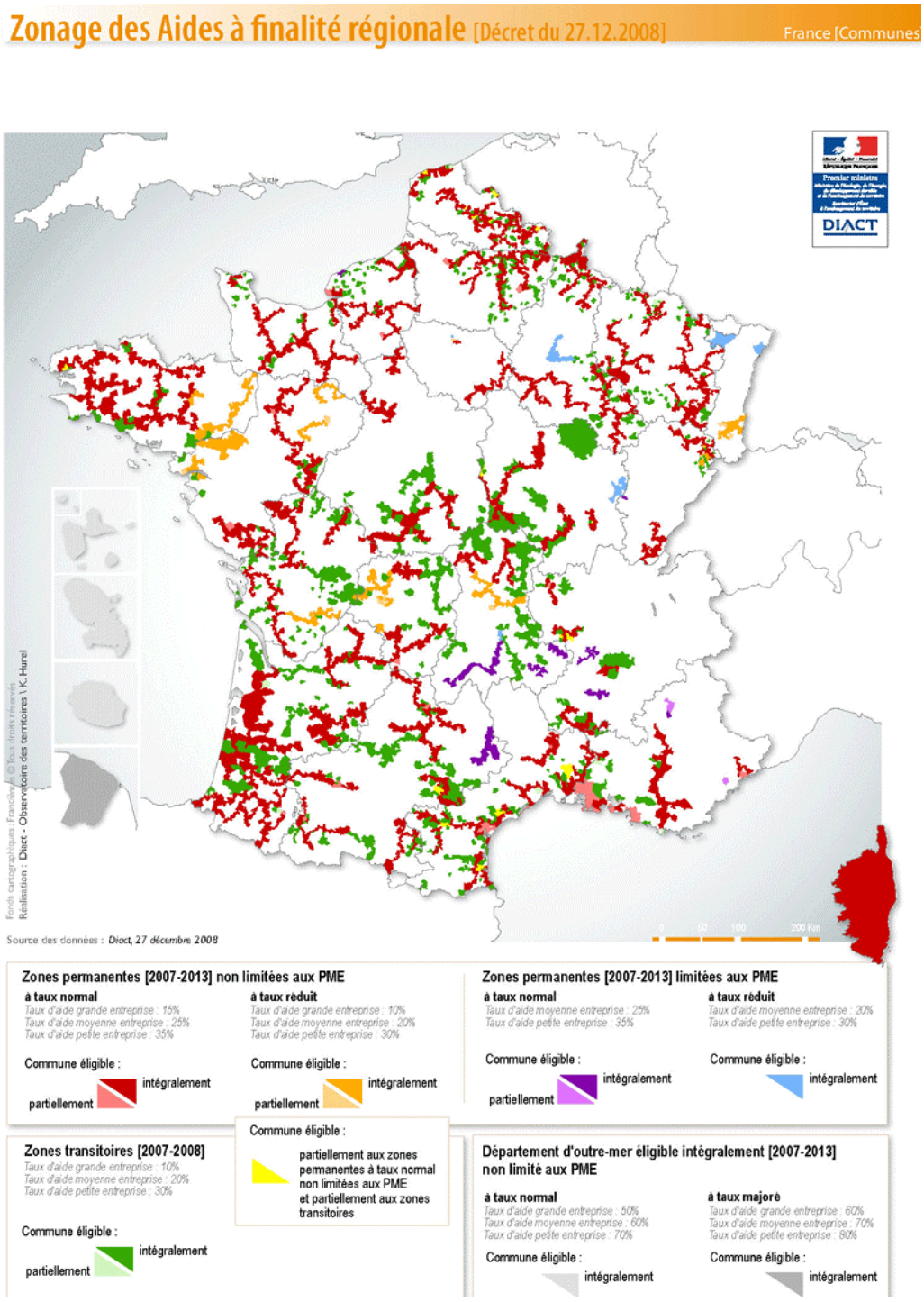
Les financements principaux sont destinés à soutenir les projets de R&D. Les exonérations fiscales et une partie des crédits d'intervention sont réservées aux entreprises implantées dans la zone de recherche et développement d'un pôle et qui participent à un projet de R&D. De nombreuses collectivités territoriales apportent un soutien supplémentaire aux pôles implantés sur leur territoire. Les pôles peuvent également s'appuyer sur les réseaux de recherche mis en place par le ministère de la recherche et sur les programmes européens.

Les incubateurs d'entreprises

Les incubateurs d'entreprises sont des structures d'appui à la création d'entreprises pour les projets très innovants. Il en existe plusieurs types selon les acteurs qui portent le financement et les publics visés. Les incubateurs publics de type Allègre sont les seuls à être financés et organisés par l'Etat, « les pionnières » (pour les femmes) sont financés par les collectivités locales et les régions, les incubateurs CEEI (centre européen d'entreprises et d'innovation) portés par l'Union européenne et les incubateurs privés rattachés aux grandes écoles concernent plus directement les structures d'enseignement auxquelles elles sont rattachées.

[141] C. Blanc, 2004, *Pour un écosystème de la croissance,* Rapport au Premier Ministre.

3.4.2.2 *Les aides des collectivités territoriales pour l'action économique*



Les subventions aux organismes d'appui au développement économique et aux entreprises dans la limite de 50% des recettes annuelles de l'organisme.

Les exonérations de taxe professionnelle

Les collectivités peuvent exonérer de manière permanente (Caisses de crédit municipale ou entreprises de spectacle et cinémas) ou de manière temporaire (installation de médecins dans les communes de moins de 2 000 habitants). Sur certaines zones géographiques, ces exonérations peuvent être accordées au titre de la création ou de l'extension d'activité. Enfin, l'exonération temporaire de taxe professionnelle (et de taxe sur le foncier non bâti) peut être accordée aux entreprises nouvelles (création ou reprise) dans les zones d'aide à finalité régionale. Il existe aussi d'autres outils d'intervention pour les collectivités locales en faveur des entreprises et du développement économiques :

- **Les aides à l'immobilier (R&D, TCPA)**
- **Les fonds locaux de garantie**
- **Les aides à l'investissement des PME**

3.4.2.3 Les aides européennes au titre des fonds structurels

Les aides versées par l'Union Européenne sont nombreuses (fonds structurels, fonds de cohésion, programmes d'initiative communautaire et appels à projets –PCRD notamment). Cependant, sur les territoires, les entreprises et leur organisme d'appui peuvent bénéficier des programmes territoriaux au titre de l'objectif « Compétitivité régionale et Emploi » adopté pour chacune des 22 régions de France Métropolitaine sur la période 2007-2013. Les Départements d'Outre Mer bénéficient d'un autre type de programme territorial relatif à la « Convergence » sur la même période.

La mise en œuvre des fonds structurels 2007-2013

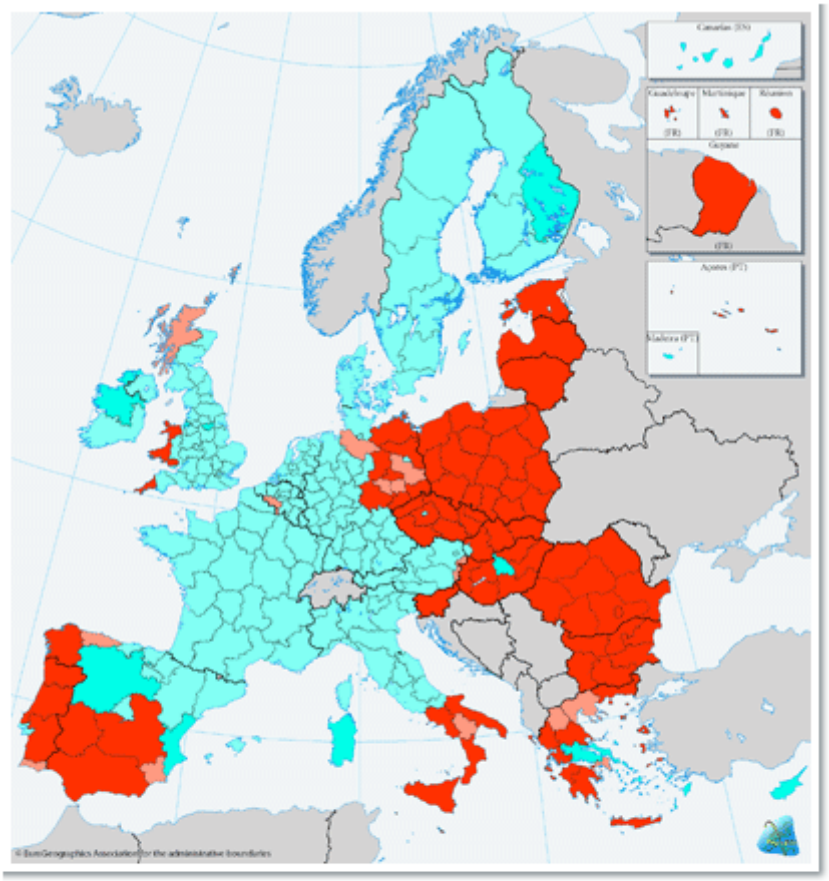
Deux fonds structurels: le fonds européens de développement régional (FEDER) et le fonds social européen (FSE). Ces fonds seront accessibles au travers de Programmes Opérationnels (PO) qui répondent à trois objectifs prioritaires :
L'Objectif de Convergence : il concerne les régions européennes qui ont un PIB par habitant inférieur à 75% de la moyenne communautaire (en France, y ont accès la Guadeloupe, la Martinique, la Guyane et la Réunion) ;
L'Objectif Compétitivité régionale et Emploi : il couvre les 168 régions européennes qui ne sont pas intégrées à l'espace de la Convergence ;
L'Objectif de Coopération territoriale européenne :il vise la coopération transfrontalière, transnationale et interrégionale de l'UE. Toutes les régions peuvent y avoir accès au travers d'espaces de coopération préalablement définis.

Au total, les fonds dont bénéficie la France s'élèvent à 14,3 milliards. Leur répartition est présentée dans le tableau ci-dessous. Ces aides ne bénéficient pas toutes aux entreprises mais contribuent à l'amélioration des conditions économiques, sociales et environnementales sur les territoires. Elles permettent notamment le financement de l'innovation pour les PME-PMI en fonction de critères d'éligibilité fixés pour chaque programme par l'autorité de gestion et après validation de la Commission Européenne.

Dotation des fonds structurels par objectif

Objectifs	France	Union Européenne (25)
Objectif Convergence	3,191 Mds E.	282,8 Mds E.
Objectif Compétitivité régionale et Emploi	10,257 Mds E.	54,97 Mds E.
Objectif Coopération territoriale européenne	872 M E	8,7 Mds E.

Carte des zones éligibles aux fonds européens selon les objectifs de convergence et de cohésion



Source : http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/index_en.htm

3.4.2.4 Quelques développements récents sur l'accompagnement des entreprises par la sphère publique

- **Vers des politiques d'aides axées sur la production d'agglomération (« politiques systémiques ») ?**

Dans une publication récente[142], les auteurs dressent une typologie en 4 catégories des aides aux entreprises (PME-PMI) :

- une première catégorie concerne les politiques qui cherchent à favoriser l'investissement par un abaissement de prix ou un allègement des charges (cotisations sociales), ces dernières représentent 17 milliards d'Euros en 2007.
- une deuxième catégorie concerne aussi des abaissements de prix consentis aux entreprises mais dans le but de les inciter à recourir à des prestations de conseil en organisation, en ressources humaines (procédure FRAC) ou encore en innovation et transfert technologique (procédure ATOUT)
- la troisième catégorie porte sur les actions ayant pour but d'impulser des démarches collectives à l'aide éventuellement d'un agent extérieur (Chambres consulaires notamment). L'aide permettra alors de réduire les coûts de fonctionnement pour les PME qui participeront à une telle démarche.
- La quatrième catégorie est celle qui concerne les pôles de compétitivité et les Systèmes productifs locaux (SPL) déjà décrite plus haut. Les objectifs de cette forme d'intervention visent à développer l'innovation et à dynamiser les entreprises ainsi que leur territoire. Il s'agit de politiques systémiques caractérisées par :
    - Un rôle d'impulsion donné par l'Etat mais une démarche ascendante puisque les SPL et les Pôles de compétitivité ont émergé suite à des appels à projet.
    - Une logique de projet construite par les entreprises et acteurs adhérents à la démarche
    - Une logique de proximité géographique où les parties prenantes au projet sont proches les unes des autres, ce qui favorise leur efficacité et la circulation de l'information.

L'exemple type de politique sytémique est celui des programmes « PLATO » qui favorisent la coopération locale inter-entreprises pour l'échange de savoirs-faire managériaux et pour rompre aussi l'isolement des PME en les mettant en relation avec des grandes firmes.

- **Mesurer l'efficacité d'une politique en faveur des « clusters » : Eléments pour un débat**

Une évaluation de ce dispositif réalisée en 2007 et commandée par la DIACT a apporté plusieurs résultats et notamment :

- Il existe un effet de levier des financements publics sur les financements privés puisque ceux-ci ont cru de manière significative après 2005.
- La dynamique d'acteurs est tout aussi importante, leur nombre passant de 3205 à 9560 entre 2005 et 2007.
- La dynamique de projets collaboratifs des PME est aussi en progression mais il existe une tendance des grands groupes à en faire un instrument de sous-traitance.

Devant l'engouement créé par le dispositif des Pôles de compétitivité lancé par l'Etat et la DIACT en 2005, des chercheurs du CEPREMAP[143] ont cherché à apprécier les effets produits par les clusters en général et les Pôles de compétitivité en particulier sur les entreprises qui en font partie.

[142] Document de travail , 2008-39. Denis Carré et Nadine Levratto, EconomiX – CNRS Paris 10.

[143] « Les Pôles de compétitivité : que peut-on attendre ? ». Gilles Duranton, Philippe Martin, Thierry Mayer et Florian Mayneris. Editions ENS Rue d'Ulm, Collection du CEPREMAP, 2008.

Notamment, la création d'emplois et la productivité ont elles été directement et significativement améliorées du fait de ce dispositif et des aides financières auxquelles il permet d'accéder ?

Le résultat qui en découle se fonde sur des calculs économétriques et compare avec des entreprises qui n'ont pas bénéficié de ce cadre spécifique. Il ressort que la productivité est faiblement améliorée et que les entreprises non bénéficiaires ont obtenu de meilleurs résultats. En matière d'emplois, les auteurs considèrent que les résultats sont très inégaux et demandent encore une période supplémentaire pour devenir significatifs.

L'acuité des questions de compétitivité en France, l'évolution de la politique d'aménagement du territoire et les difficultés inhérentes à l'industrie française (et à ses relations avec le milieu scientifique) ont participé à la mise en avant des politiques de clustering. En ce sens, ce rapport d'étude alimente le débat sur les avantages et les inconvénients de ces politiques en France et sur l'opportunité du dispositif lancé en 2005 par l'Etat français. Dans le même temps, la DIACT publiait les résultats d'une évaluation nationale des Pôles de compétitivité moins sévère sur les premiers effets produits par le dispositif public (voir plus haut).

Il s'agit donc d'une critique assez forte de la logique des « clusters » déclinée en France à travers la création des Systèmes Productifs Localisés (S.P.L.) puis des Pôles de compétitivité en 2004. Cependant, on peut objecter à ce travail que les résultats positifs et/ou négatifs ne se mesurent pas uniquement à l'aune de la création d'emplois ou des gains de productivité réalisés. Les effets plus qualitatifs de ces dispositifs ne sont pas analysés et les coopérations qui sont instaurées ne trouvent pas non plus d'échos auprès des auteurs.

Par ailleurs, les travaux économétriques ont peut-être été réalisés de manière trop précoces pour que des résultats positifs deviennent perceptibles et significatifs. En fin de compte, ce travail a le mérite de poser implicitement la question de la mesure des effets produits par ces dispositifs sur les entreprises d'une part, et d'interroger sur l'intérêt de ces formes de coopération et d'organisation collective des entreprises avec le monde de la recherche et des institutions à une échelle territoriale réduite. Autrement dit, au-delà des clusters qui se sont imposés comme des modèles du genre (Silicon Valley), est il possible de proposer un modèle plus largement institutionnalisé ?

3.5 Le mythe de la « nouvelle économie »

Ce chapitre nous permet de revenir sur quelques idées reçues[144] et quelques analyses hâtives à propos des bouleversements politiques et des turbulences économiques.

3.5.1 L'économie des services ou la « fin » de l'industrie

Pendant les années 1980, les économies occidentales ont été marquées par une réorganisation profonde de leur appareil industriel avec l'émergence de l'automatisation, de la robotisation des chaînes de production et de l'informatisation des entreprises.

Dans les pays occidentaux, de nombreuses usines manufacturières ont fermé dès les années 1970 avec l'amorce des délocalisations et la concurrence internationale dans des secteurs arrivés

[144] A ce propos, voir les contributions de Jean-Louis Levet, directeur de l'Institut de Recherche Economique et Social (IRES).

à « maturité » (textile, automobile, acier, industrie de la construction navale, métallurgie). Les licenciements ont été massifs dans le nord et l'est de la France notamment et ce processus s'est poursuivi pendant une vingtaine d'années.

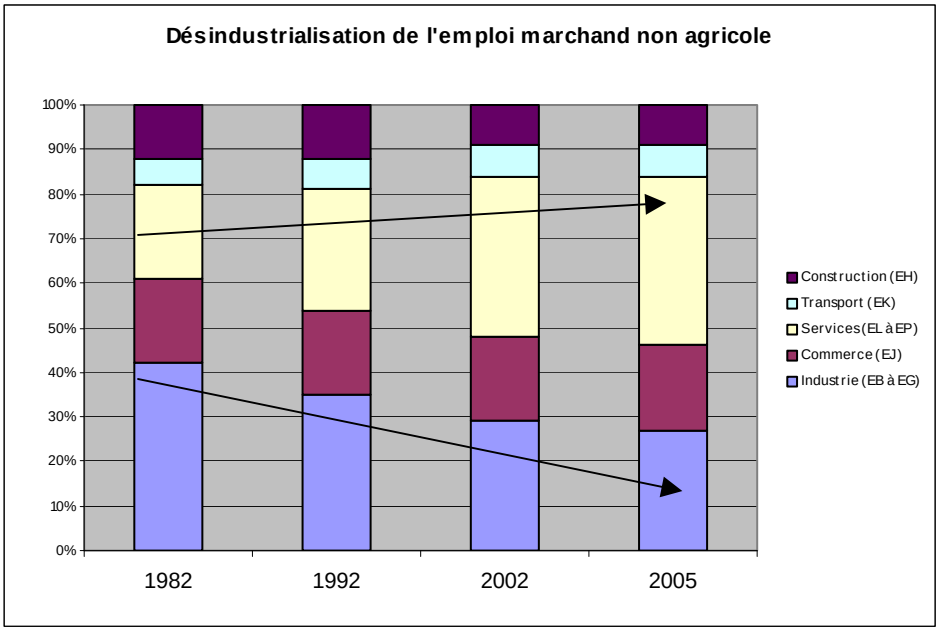
Parallèlement, les activités tertiaires sont devenues les principales sources d'emplois (services publics, services financiers, services aux entreprises, etc.) des Etats – Membres de l'Union Européenne, en Amérique du Nord ou au Japon. De nombreux experts ont vu dans ce mouvement de tertiarisation des économies développées le début d'une « vague » de désindustrialisation massive et d'économies sans usine, de production « pilotée » uniquement par des robots et des ordinateurs, en bref, d'une économie sans hommes ni femmes. Sommes-nous vraiment entrés dans l'ère de la « société post-industrielle » ?

Cette tendance au rôle croissant des services dans nos économies est indéniable et n'est pas remise en cause. Pour autant, l'industrie n'a pas disparu des pays occidentaux même si son contenu et ses enjeux ont profondément évolué. Tout d'abord, la totalité des activités qui travaillent pour ou avec l'industrie sont des services : ils travaillent à 50% pour l'industrie. De ce fait, on ne peut pas dire que nous vivons dans une société post industrielle. En revanche, la baisse des emplois dans l'industrie a été compensée par une hausse des emplois dans les services et notamment dans les services aux entreprises (industrielles) à partir d'un processus d'externalisation des services.

Le graphique ci-dessous montre qu'entre 1982 et 2005, les baisses d'effectifs d'emplois salariés marchands dans l'industrie ont été compensées par une hausse de ces effectifs dans les services.

Par ailleurs, on assiste à une baisse tendancielle des gains de productivité par emploi, ce qui semble provenir de la part croissante occupée par les services dans la valeur ajoutée produite par les entreprises.[145]

La répartition par secteur de la valeur ajoutée



[145] Enquêtes Emploi 1982 à 2005, calcul de M. Bunel, Université de Technologie Belfort-Montbéliard.

La désindustrialisation a eu un impact sur :

1. Le taux de croissance annuelle de la valeur ajoutée
2. Le taux de croissance annuelle de la productivité horaire
3. Le taux de croissance de la durée annuelle du travail
4. Le taux de croissance de l'emploi

Enfin, la désindustrialisation est en partie liée au processus d'externalisation de certaines activités par les entreprises et au développement du travail temporaire puisque l'évolution du nombre d'emplois industriels et liés aux services aux entreprises montre que l'industrie a perdu 1,2 millions d'emplois depuis 1982 (4 millions d'emplois actuellement) et parallèlement les services aux entreprises ont enregistré une augmentation de 2 millions d'emplois dont 400 000 emplois d'intérimaires.

3.5.2 Les T.I.C. et l'économie

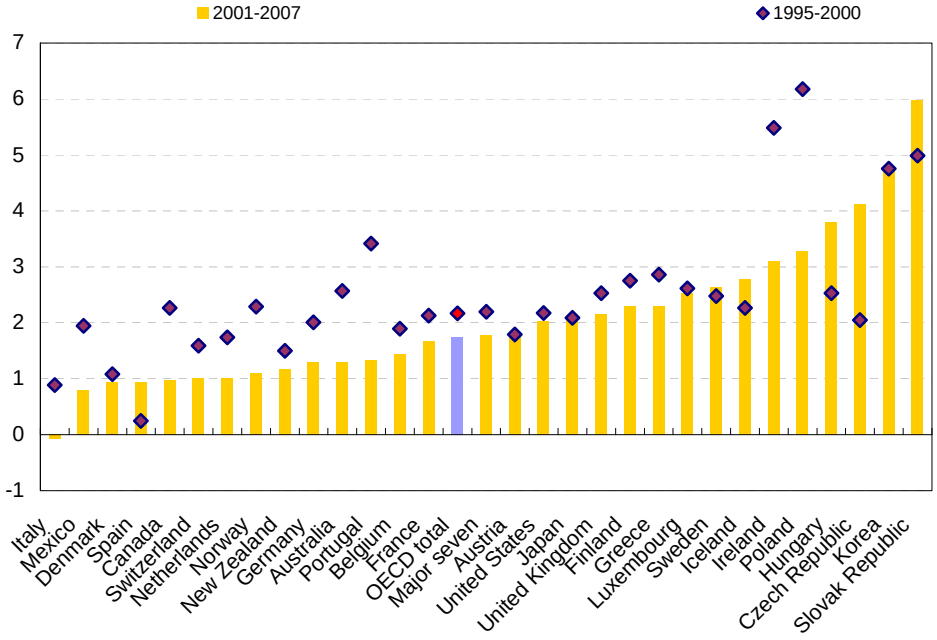
Les années 1990 ont été marquées par un rebond de la croissance économique aux Etats-Unis après une période peu dynamique dans les années 1980. Cette tendance a eu un effet de contagion sur l'Europe de l'Ouest à la fin des années 1990 et au début des années 2000. Outre Atlantique, cette période marque un tournant dans l'influence exercée par les nouvelles technologies sur l'économie nationale. La croissance de la productivité a d'ailleurs crû de 2,5% aux Etats – Unis de 1995 à 1999. L'année 1995 est d'ailleurs considérée par un expert (Solveig Godeluck) [146] comme la période charnière puisque « naissent » en même temps le logiciel d'exploitation Windows (lancé par Microsoft), les puces électroniques Pentium d'Intel et survient la hausse brutale du cours de l'action Netscape Communications en bourse. Ainsi a t-on parlé de la « nouvelle économie » pour désigner l'association de l'économie avec les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). L'économie en réseaux allait remplacer la « vieille » économie : les technologies et supports de communication utilisés par les uns étaient de nature à pousser les autres à adopter ces mêmes supports afin d'améliorer la performance globale en matière de communication et d'échange d'informations (la domination de Microsof avec Windows en est le parfait exemple, Internet est venu en démultiplier les effets). Pour plusieurs observateurs de cette période[147], la nouvelle économie est essentiellement le reflet d'une transformation des rapports entretenus entre l'économie et la société : le recours à l'informatique dans les échanges commerciaux ou d'information représente la manifestation ultime de la 3ème Révolution Industrielle (après le charbon et la machine à vapeur, l'électricité et le pétrole), celle de l'informatique qui n'est pas uniquement liée aux processus de production et de gestion mais à l'ensemble des activités de l'entreprise.

La période d'expansion amorcée démarre grâce aux NTIC qui stimulent la croissance économique et réduit le chômage couplées à la flexibilité et à la mobilité du travail. Par ailleurs, les NTIC permettent d'abaisser les coûts de production, de réduire l'inflation et stimuler les marchés financiers par des valorisations boursières importantes (création et croissance rapide de sociétés comme Yahoo !, Google ou Netscape à l'époque).

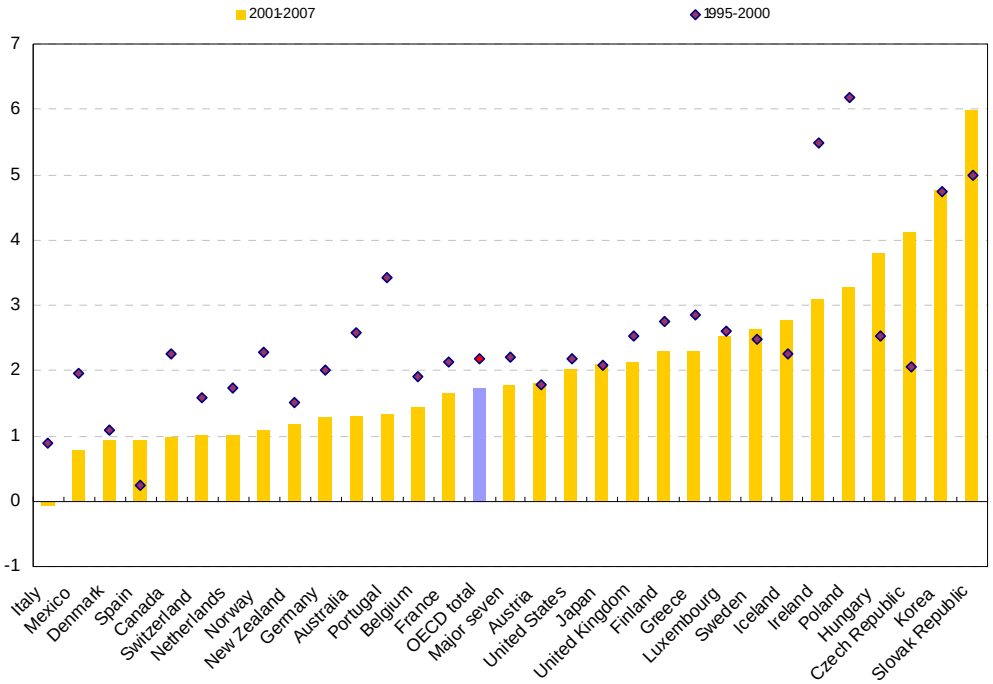
[146] Auteur de l'ouvrage intitulé « Le Boom de la net économie », 2000. La découverte (Paris).

[147] Le dossier paru en novembre 2000 dans la Revue Esprit fait le point sur la nouvelle économie : « Nouvelle économie ? Nouvel individu ? Nouvelles valeurs ? », n°11, 2000.

Répartition du PIB par heure travaillée



La croissance annuelle moyenne en pourcentage[148]



[148] OECD Factbook 2009: Economic, Environmental and Social Statistics - ISBN 92-64-05604-1) - © OECD 2009

En Europe, cela est devenu surtout un sujet d'inquiétude tant l'Amérique du Nord a pris de l'avance dans le déploiement des réseaux, dans l'usage par les entreprises et les habitants et dans le développement d'entreprises high tech. L'Union Européenne a réagi en adoptant en 2002 la Stratégie de Lisbonne (la présidence de l'Union était alors assurée par le Portugal et le sommet du Conseil européen de Lisbonne a laissé son « nom » à cette stratégie). Cette stratégie visait à faire de l'Union Européenne le « foyer » d'une croissance économique la plus forte au monde et à dépasser les rythmes de croissance alors en vigueur aux Etats-Unis. Il s'agissait enfin de promouvoir une société de la connaissance dans laquelle les NTIC et leurs usages devaient occuper une place centrale.

Dans un ouvrage au titre évocateur, Jeremy Rifkin a conclu à la « fin du travail » en vertu de postulats :

- Il existe une relation inversement proportionnelle entre l'évolution de la productivité d'une économie et celle de ses emplois.
- Les emplois sont condamnés à disparaître en grande partie en raison de l'informatisation, il ne sera pas possible « d'absorber » les millions de travailleurs qu'employaient l'agriculture, puis l'industrie, puis le tertiaire.

Pour les territoires, les premières analyses ont d'abord corroboré la vision d'une économie hors sol, où la proximité géographique n'aurait plus d'importance puisque les individus pourraient communiquer par Internet ou par téléphone mobile. La distance étant abolie[149], la thèse du « monde plat » (« The Word is flat », Thomas Friedman) avait de beaux jours devant elle et les relations et la société de l'information doit aussi permettre aux territoires une meilleure insertion dans l'économie de la connaissance en se connectant aux grands réseaux virtuels afin d'accéder aux savoirs et à la connaissance. Il est vrai que les NTIC ont été un excellent outil d'accès à l'information et de promotion des territoires. Mais ce sont les territoires organisés qui sont capables d'utiliser la technologie et d'en faire un facteur de croissance et de compétitivité. Le tryptique Technologie – Organisation – Territoire de Storper[150] rend compte du fait que les NTIC ne sont pas capables de modifier à elles seules la géographie économique et de modifier par leur impact les polarités existantes. Au contraire, il semblerait qu'elle les renforce compte tenu de l'aptitude des territoires « moteurs » à tirer la croissance économique.

Cependant, les détracteurs de la « nouvelle économie » pensent que nous sommes victimes d'une illusion , celle qui consiste à croire qu'une « expansion du marché concurrentiel à but lucratif » correspond à un bien être pour la société. En réalité, nous serions davantage entrés dans un univers où la marchandisation prend une place centrale en tant que mécanisme générateur d'efficacité et de valeur monétaire. Or, le monde en réseau de la Net économie est surtout adapté à la marchandisation car les liens de solidarité y sont plus faibles et davantage soumis aux impératifs de la valorisation marchande du capital. La « nouvelle économie » est une forme d'intégration de la logique marchande dans les rouages de l'économie à partir de la croyance des individus dans le progrès technique représenté par les réseaux informatiques.

Cette nouvelle économie a débouché sur une bulle spéculative, bien loin de ce qui était imaginé. La fin du « miracle » a eu lieu en 2001 avec l'éclatement de la bulle spéculative et l 'effondrement des « Dot coms », ces sociétés américaines côtées sur le marché boursier des entreprises technologiques (NASDAQ). Les mécanismes de ralentissement économique se sont déclenchés et le PIB des pays occidentaux a baissé de manière significative.

[149] Cairncross F., 1997, The Death of distance : how the communications revolution is changing our lives, Harvard Press.
[150] Storper M., 1997, « The regional world », Guilford Press, New York.

3.5.3 « La croissance verte »

La prise de conscience écologique s'est d'abord limitée à une frange (militante) de la population sans affecter réellement le modèle économique de production : elle a coïncidé avec le rapport Bruntland (1987) et les premières réflexions sur le développement durable dans les années 1990. Plusieurs évènements (cultures de maïs transgénique, catastrophe AZF, risques sanitaires avec la maladie de la « vache folle ») ont contribué à l'émergence du principe de précaution et ont donné une vision négative des activités économiques par rapport à leur effet sur la nature et sur l'être humain. La mobilisation de l'opinion publique n'est devenue effective qu'avec la diffusion de chiffres pessimistes et l'établissement d'une relation directe entre le réchauffement climatique et les activités humaines : les travaux du Groupe d'Experts Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat (GIEC)[151] depuis 1998 ont montré ces impacts, même si des discussions se poursuivent sur les origines et sur l'ampleur du réchauffement climatique. Très récemment, le rapport de Sir Nicholas Stern[152] a évalué le coût des dommages produits par le réchauffement climatique à 6% du PIB mondial.

La « croissance verte » résulte donc d'une vision plutôt optimiste et de la prise en compte par les acteurs économiques de ces problématiques : l'internalisation des effets externes (externalités négatives sur l'environnement et les activités humaines issus des comportements individuels des entreprises et des ménages ou de la sphère publique) par le système économique deviendrait créateur d'emplois, source de croissance de la production pour les pays et les régions du monde qui se lancent dans cette voie. Les territoires de croissance seront donc ceux qui sauront se positionner comme les « leaders » de la « croissance verte ». Il existe aujourd'hui un véritable marché de l'environnement, véritable construit social, en cours de création plus ou moins avancée selon les Etats et les territoires. L'Allemagne et le Danemark sont les leaders dans le domaine de la construction d'éoliennes, le Japon a investi depuis plusieurs années dans la production de véhicules moins polluants (véhicules hybrides) par ses deux principaux constructeurs (Toyota et Honda) alors que la France est dans une situation favorable dans le domaine des transports collectifs et des services urbains. Est-on pour autant à l'aube de la création massive d'emplois liée à la lutte contre le changement climatique ? Est-ce un simple « habillage » que les acteurs économiques exercent afin d'apparaître plus vertueux et se conformer au discours ambiant ?

La crise économique et financière qui a explosé de manière spectaculaire en 2008 a révélé le caractère non – durable du modèle économique anglo-saxon fondé sur la rémunération des actionnaires et les perspectives de profit à court terme des entreprises. Cette logique aurait conduit à exercer des pressions environnementales considérables sur les ressources naturelles dans le seul but de rémunérer les actionnaires (dividendes). Aujourd'hui, la « croissance verte » constituerait un sésame permettant de rémunérer les actionnaires, créer des emplois et développer une production massive de biens « nouveaux » et « propres ». Autrement dit, comme le précise François Ascher[153], les acteurs économiques qui ont longtemps été les ennemis des écologistes sont-ils en train d'intégrer dans le modèle dominant (capitalisme financier anglo-saxon) des préoccupations environnementales tandis que les écologistes seraient presque contraints d'adopter une logique extrême celle de la non-croissance ou de la dé-croissance ?

[151] Le quatrième rapport d'évaluation du GIEC ou « Climate change 2007 » est le dernier compte-rendu du travail des chercheurs du GIEC sur le réchauffement climatique, ses causes, ses conséquences, et les actions à mener.

[152] The Economics of Climate Change, Cambridge University Press. 2007.

[153] « Cleantech », dynamiques économiques et évolutions urbaines : les effets de l'effet de serre. François Ascher, juin 2007.

Plus que le changement de modèle c'est le changement de la mesure qui importe : aujourd'hui, la création de richesses est mesurée à l'aune du PIB et a tendance à privilégier les richesses produites avec moins de travail. Autrement dit, si la production d'une voiture « sale » conduit à une productivité plus élevée et à moins de main d'œuvre alors elle sera plus favorable dans la comptabilisation au PIB des richesses produites. Il existe donc un biais dans la définition actuelle de la richesse économique : la recherche de qualité dans la production (plus de travail pour des biens plus durables) n'est pas valorisée et la destruction de biens naturels ou non par des phénomènes exceptionnels (tempêtes, explosion) n'est pas comptabilisé comme un appauvrissement du territoire concerné malgré les actifs qui disparaissent. Le modèle économique actuel n'a de sens que dans une perspective d'accumulation de richesses et dans une perspective de croissance de la production. Il s'agit d'une première piste vers la reconsidération du calcul du PIB et de l'intégration de nouvelles mesures quantitatives et qualitatives en économie.

Une autre piste renvoie à la mise en œuvre d'une économie de l'environnement et du changement climatique par les acteurs économiques dans la mesure où ces derniers privilégient la question de l'effet de serre et de la pénurie d'énergie alors que les questions environnementales sont bien plus larges et que l'impact des actions économiques sur l'environnement ne se limite pas à l'effet de serre. Néanmoins, cette vision a une incidence sur le fait que se développera dans les prochaines années une industrie sensible à la réduction des GES et à la diminution des consommations énergétiques. Il s'agira aussi d'une stratégie attractive pour générer des investissements sur un territoire (mise en concurrence des territoires afin d'implanter un site de production ou de conception à partir de « cleantechs ») ou d'une dimension valorisante pour attirer une entreprise (hébergement et implantation sur un site éco-responsable, un « éco-parc »).

Dans la perspective d'un développement économique des territoires, il existerait un avantage concurrentiel en se plaçant sur le champ de la « croissance verte » : au lieu de réduire les émissions de GES en restreignant la consommation d'énergie à l'aide de politiques publiques coûteuses, il serait plus avantageux d'encourager les acteurs économiques à développer des productions éco-compatibles et des technologies propres. Autrement dit, il serait coûteux de privilégier la réduction des consommations énergétiques car elle se concrétiserait principalement par un renchérissement du prix de biens aussi courants que l'automobile, le logement ou l'électricité et ce, pour la frange la moins aisée de la population française. De ce fait, les ménages vivant en zones péri-urbaines, utilisant une ou plusieurs voitures et résidant dans un logement individuel chauffé à l'électricité seraient les premiers pénalisés sans pour autant qu'ils disposent d'un mode de vie alternatif. Le développement des lignes à grande vitesse sont surtout une forme déguisée de soutien aux déplacements des populations les plus aisées. Bref, les territoires auraient davantage besoin d'une économie « verte » que d'une « croissance verte » : le développement des éco-industries et des éco-technologies représente une autre option possible. En somme, plutôt que de réduire faiblement et à un coût exorbitant nos émissions de GES en France ou sur ses territoires, il serait plus efficace de développer l'appareil productif qui permettra à des pays comme la Chine de limiter leurs émissions de GES et ainsi de développer dans les pays occidentaux une croissance économique orientée par l'enjeu climatique[154].

Cleantechs ou éco-industries ont pour point commun la préoccupation de développer une économie productive composée d'entreprises capables de répondre au défi climatique à l'échelle mondiale. Pour une présentation détaillée, voir le rapport de l'Organisation Internationale du Travail sur la Croissance Verte (2008) ou le colloque organisé par l'Institut de la Ville en Mouvement sur les Cleanstechs.

[154] « Réduire les rejets de CO2 : ce qu'il ne faut pas faire et ce qu'il faut faire ». Remy Prud'homme, septembre 2008. Université Paris 12.

- **Le rôle des éco-industries dans la production d'une ville durable**

Les enjeux relatifs au développement des éco-technologies et à leur potentiel économique représentent une opportunité que plusieurs entreprises et pôles de compétitivité chercheront à saisir dans les prochaines années. Il existe des technologies émergentes, des technologies maîtrisées et des technologies à maturité que les clusters sont en capacité de développer dans le champ du développement durable.

Les ressources dont disposent les éco-industries pour bénéficier de ces technologies (investissements en R&D, niveau estimé de la DIRDA et de la DIRDE, coopérations public – privé à l'échelle d'un territoire et/ou européenne (plusieurs « clusters » de niveau européen sont en cours de constitution : Eurogia, Corridor Européen sur les biotechs). Qu'en est-il des éco-industries ? Actuellement, les éco-industries représenteraient 33 milliards d'euros de chiffre d'affaires en France[155] et 227 milliards dans l'Union Européenne. Cependant, il est difficile de réaliser de telles estimations financières sans une méthode de mesure homogène et sans une compréhension commune du phénomène.

Enfin, de nombreux rapports et travaux sont venus rappeler le potentiel d'une économie « verte » en termes d'emplois et de croissance économique comme le rapport de Thierry Chambolle en 2006, le rapport de l'Organisation Internationale du Travail, les réflexions et études engagées par plusieurs territoires (Ile-de-France, Grand Lyon, etc.).

L'analyse fine et comparative des éco-industries est une demande croissante de la part des collectivités territoriales mais aussi des services de l'État (Loi du Grenelle de l'Environnement, projet de création ou de développement d'un pôle de compétitivité consacrée aux technologies propres) : les collectivités s'engagent actuellement dans l'analyse économique du poids de cette filière, de son potentiel de développement et des technologies qui y contribuent («green technologies»). La filière concerne des activités très variées (constructions, transports, chimie, énergie, etc.) pour lesquelles des agglomérations et autres territoires se sont constitués progressivement en termes de clusters qu'il s'agisse d'un pôle de compétitivité ou d'une autre forme de polarisation économique.

[155] Voir annexe pour une présentation plus détaillée du poids économique des éco-industries en France.

4. CONCLUSION

Le volet économique du développement durable se trouve aujourd'hui face à un grand défi, celui de concilier le long terme sous-entendu par la notion de durabilité avec le court terme imposé par les contraintes d'un système économique extrêmement volatile et intégré.

Travailler à une économie durable, c'est trouver dans un premier temps les moyens de développer des activités et des emplois durables sur un territoire. La capacité de résilience des territoires (capacité à « absorber les chocs ») passe aussi par la coopération entre acteurs et par un système de gouvernance adapté aux territoires, en leur sein et entre eux. Cet objectif de stabilité des systèmes économiques locaux est associé à celui de la limitation des impacts environnementaux liés à la production, à la consommation, ou plus largement à la croissance économique. Peut-on espérer une croissance économique sans croissance des flux de transports ? Peut-on miser sur une certaine flexibilité des modes de vie, très exigeants aujourd'hui d'un point de vue environnemental ? Au-delà des efforts, incités et soutenus, pour que l'innovation technologique aide à la convergence des objectifs du développement durable, il semble que le territoire soit une interface très pertinente pour travailler à ce consensus. Pour autant, il ne doit pas rester théorique mais favoriser la mobilisation des acteurs sur le territoire afin d'organiser le développement ou, au moins, d'améliorer les conditions de ce développement.

C'est à cet enjeu de la durabilité que l'économie territoriale et urbaine se voit aujourd'hui confrontée. Un renouvellement des paradigmes théoriques et des modalités d'interventions économiques s'impose. Si le pas qui se doit d'être franchi dans les années à venir est grand, il ne doit pas se faire en ignorant les nombreux apports théoriques des dernières décennies, apports présentés dans le premier chapitre de ce rapport d'études. Parce que, grâce à une coopération et une gouvernance renouvelée, le territoire est sans doute la clé d'entrée de la dialectique économie/développement durable, il est nécessaire de disposer d'un certain nombre de données sur les territoires, d'outils et de méthodes permettant de les faire parler et de faciliter par la même la réalisation de diagnostics économiques locaux. Ces éléments, qui ont vocation à objectiver les discours sur les territoires, ont été présentés dans un second chapitre. Il nous semble enfin que le changement de paradigme suggéré par la notion de développement durable est en marche et se décline par de nombreux débats, nous avons décidé, dans un troisième temps, de présenter quelques unes des controverses qui nous apparaissent centrales.

L'économie fait partie intégrante de nos sociétés contemporaines. Situer les acteurs impliqués, comprendre les mécanismes qui la gouvernent, pointer les questions et les controverses suscitées peut finalement permettre de mieux appréhender l'avenir dans la perspective du développement durable. Ce rapport d'étude fait partie des outils allant dans ce sens et facilitant la diffusion d'une culture commune, base de l'action.

5. BIBLIOGRAPHIE

5.1 Ouvrages et articles de référence

Aydalot P., 1976, *Dynamique spatiale et développement inégal*, Editions Economica.

Benko G. et A. Lipietz (éds), 1992, *Les régions qui gagnent*, Presses Universitaires de France.

Camagni R. et D. Maillat, 2006, *Milieux innovateurs : théorie et politiques*, Editions Economica.

Florida R., 2002, *The rise of the creative class*, Basic Books.

Foray D. et C. Freeman (dir.), 1992, *Technologie et richesse des nations*, Editions Economica.

Krugman P., 1993, *Geography and trade*, the MIT Press.

Marshall A., 1890, *Principles of economics*, Abridged Editions.

Nelson R. et S. Winter, 1982, *An evolutionary theory of economic change*, Belknap Press.

Pecqueur B. (dir.), 1996, *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Editions de l'Harmattan.

Piore M.J., Sabel C.F., *Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple*, Hachette/Mutations, économie et société, Paris, 1989. Traduction française de *The second industrial divide*, Basic Books, New York, 1984.

Porter M.E., 1993, *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions.

Salais R. et M. Storper, 1993, « Les mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France », dans *Civilisations et Sociétés*, vol. 88.

Sassen S., 1994, *Cities in a world economy*, Editions Lavoisier.

Savy M. et P. Veltz (dir.), 1993, *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, Editions de l'Aube.

Thisse J.-F. et M. Fujita, 2002, *Economics of agglomeration*, Cambridge University Press.

Veltz P., 2005, *Mondialisation, Villes et territoires*, Presses Universitaires de France.

5.2 Sur l'économie territoriale en général

Aydalot P., 1976, *Dynamique spatiale et développement inégal*, Editions Economica.

Aydalot P., 1985, *Économie régionale et urbaine*, Editions Economica.

Bailly A. et J.M. Huriot (dir.), 1999, *Villes et croissance*, Editions Economica, Collections Anthropos

Benko G. et A. Lipietz, 1992, *Les régions qui gagnent : Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Presses Universitaires de France.

Brunet R., 1973, « Structure et dynamiques du territoire français », dans *Espace Géographique*, Vol 2, pages 249-255.

Buisson M.A. et D. Mignot (éds), 2005, *Concentration économique et ségrégation spatiale*, Editions De Boecke.

Camagni R., 1996, *Principes et modèles de l'économie urbaine*, Editions Economica.

Courlet C., 2008, *L'économie territoriale*, Presses Universitaires de Grenoble.

Davezies L., 2008, *La République et ses territoires*, Editions du Seuil, Collection La République des idées.

Fujita M. et J.-F. Thisse, 2003, Économie des villes et de la localisation, Editions De Boeck.

Lacour C. et S. Puissant (dir.), 1999, *La métropolisation, croissance, diversité et fractures*, Editions Economica.

Lacour C., E. Périrn et N. Rousier, 2005, *Les nouvelles frontières de l'économie urbaine,* Editions de l'Aube.

Lefebvre H., 1974, La production de l'espace, Editions Economica.

Polese M. et R. Shearmur, 2005, *Economie urbaine et régionale, introduction à la géographie économique,* Editions Economica.

Rallet A. et A. Torre (dir.), 1995, Dynamique industrielle et dynamique territoriale, Editions Economica, ASRDLF,.

Sallais R. et M. Storper, 1993, *Les mondes de production*, Editions de l'EHESS, .

Savy M. et P. Veltz (dir.), 1993, *Les nouveaux espaces de l'entreprise,* Editions de l'Aube.

Veltz P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires,* Presses Universitaires de France.

5.3 Sur l'économie industrielle et la mondialisation de la production

Veltz P., 2000, « Le développement local face à la mondialisation », in *Comment améliorer la performance économique des territoires ?, Les 3èmes entretiens de la Caisse des Dépôts sur le développement local,* Collection les Hexagonales.

Veltz P., 2005, *Mondialisation, Villes et territoires,* Presses Universitaires de France.

5.4 Sur la proximité

Dupuy C. et A. Burmeister (éds), 2003, *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité,* La Documentation française.

Pecqueur B. et J.-B. Zimmermann (éds), 2004, *Economie de Proximités,* Editions Hermès.

Rallet A. et A. Torre (éds), 2006, *Quelles proximités pour innover ?* , Editions de l'Harmattan, Collection Géographies en Liberté.

Torre A. et A. Rallet, 2005, « Proximity and localization », In *Regional Studies,* Volume 39, Numéro 1, pages 47-60.

5.5 Sur l'économie résidentielle

Davezies L., 2000(a), « Le développement local hors mondialisation », in *Comment améliorer la performance économique des territoires ?, Les 3èmes entretiens de la Caisse des Dépôts sur le développement local,* Collection les Hexagonales.

Davezies L., 2000(b), « Homogénéité nationale et hétérogénéité locale des enjeux du développement », in *Les Annales de la recherche Urbaine,* Numéro 86, pages 6-17.

Davezies L., 2003, « Temps de la production et temps de la consommation, les nouveaux aménageurs des territoires ? », in *Futuribles*.

Davezies L., 2004, « Les transferts publics et privés de revenu au secours du développement territorial », in *l'État des Régions Édition 2004*.

Talandier M. et L. Davezies, 2009, *Repenser le développement territorial ?*, Editions du PUCA, collection recherche.

5.6 Autres Ouvrages et articles consultés

Benko G., 2007, « Economie urbaine et régionale au tournant du siècle », dans *Métropoles*, Numéro 1, Varia.

Capello R. et P. Nijkamp, 2003, « The theoretical and methodological toolbox of urban economics : from and towards where ? », ERSA conference papers, European Regional Science Association.

Carré D., 2006, « Les performances paradoxales de l'économie de l'Ile de France : essai d'interprétation », In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, Numéro 4, pages 575-595.

Castel J.-C., 2006, « Les coûts de la ville dense ou étalée », *Etudes foncières*, Numéro 119, pages 18-21.

Crevoisier O., 2008, La pertinence de l'approche territoriale, Working paper, Groupement de recherche en économie territoriale.

Duranton G., P. Martin, T. Mayer et F. Mayneris, 2008, *Les pôles de compétitivité : que peut-on en attendre ?*, Editions rue d'Ulm.

Gaschet F. et C. Lacour, 2007, « Les systèmes productifs urbains : des clusters aux « clusties » », In *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, Numéro 4, pages 707-728.

Guengant A., 2003, *Les coûts de l'urbanisation*.

Institut des villes, 2004, *Villes et économie*, La documentation française.

Pecqueur B., 2006, « L'économie territoriale : un nouveau regard sur la globalisation », In *Cahier d'Economie et de Gestion*, Numéro 88.

Vallerugo F., 2007, « La dynamique des villes : un modèle descriptif et explicatif appliqué aux villes françaises », In *Territoires du futur*, Numéro 7.

Veltz P., 2008, *La Grande Transition, la France dans le monde qui vient*, éditions du Seuil.

6. ANNEXE

6.1 Le poids du secteur public dans l'économie

Le secteur public par activité économique en 2006 et 2007

Activité économique (nomenclature économique de synthèse)		Nombre d'entreprises		Effectifs salariés		Principaux groupes présents dans le secteur
		fin 2006	fin 2007 (chiffres provisoires)	fin 2006	fin 2007 (chiffres provisoires)	Par ses filiales, le même groupe peut apparaître dans plusieurs secteurs
Ensemble		**853**	**848**	**874 200**	**862 200**	
ES	**Agriculture**	ε	ε	**10 300**	**10 200**	Office national des forêts
ET	**Industrie**	**144**	**142**	**185 000**	**182 000**	
dont						
EC	Biens de consommation	5	8	700	1100	Imprimerie Nationale
ED	Automobile	ε	ε	ε	ε	
EE	Biens d'équipement	31	27	21 200	21 500	
E1	*construction navale, aéronautique*	*4*	*5*	*12 200*	*12100*	
E2	*équipements mécaniques*	*20*	*14*	*7 400*	*7 800*	Giat-industries, CEA
E3	*équipements électriques et électroniques*	*7*	*8*	*1 600*	*1 600*	
EF	biens intermédiaires	29	23	10 000	9 000	
dont						
F4	*chimie, caoutchouc, plastiques*	*9*	*6*	*2 700*	*2 300*	Société Nationale des Poudres et Explosifs
F5	*métallurgie et transformation des métaux*	*12*	*9*	*2 500*	*1 900*	
F6	*industries des composants électriques et électroniques*	*4*	*4*	*4 500*	*4 600*	CEA
EG	Énergie	78	83	153 100	150 300	
G1	*combustibles et carburants*	*17*	*20*	*13 000*	*12 400*	CEA
G2	*eau, gaz, électricité*	*61*	*63*	*140 100*	*137 900*	EDF, GDF
EU	**Construction**	**26**	**30**	**8 000**	**8 200**	
EV	**Tertiaire**	**666**	**656**	**670 900**	**661 800**	
EJ	Commerce	18	18	1 300	1 400	
EK	Transports	143	103	239 300	237 800	SNCF, RATP, Aéroports de Paris, Ports autonomes, La Poste, CGMF
EL	Activités financières	64	60	18 800	18 600	Banque de France
EM	Activités immobilières	92	118	2 900	2 700	
EN	Services aux entreprises	284	290	370 200	362 500	
N1	*postes et télécommunications*	*10*	*7*	*272 300*	*266 400*	La Poste
N2	*conseils et assistance*	*219*	*225*	*30 400*	*28 400*	CEA
N3	*services opérationnels*	*39*	*43*	*4 900*	*5 400*	La Poste, CEA
N4	*recherche et développement*	*16*	*15*	*62 600*	*62 300*	CEA, CNES, ONERA
EP	Services aux particuliers	44	45	25 600	25 800	
dont						
P1	*hôtels restaurants*	*2*	*2*	*2 200*	*2 300*	
P2	*activités récréatives, culturelles*	*41*	*41*	*23 000*	*23 100*	France Télévision, Société Nationale de Radiodiffusion, Opéra de Paris
EQ	Education, santé, action sociale	5	6	8 300	8 400	Ets français du sang
ER	Administration	16	16	4 500	4 600	
Code activité indéterminé		ε	ε		ε	ε

ε : non significatif

Champ et source : répertoire des entreprises contrôlées majoritairement par l'Etat, Insee

6.2 Liste des entreprises cotées au CAC 40 : localisation initiale et actuelle du siège social

Les entreprises cotées au CAC40 : localisations initiale et actuelle[156]

Société	Secteur	Siège social actuel	Origine
Accor	Hôtellerie Restauration Tourisme	EVRY	Evry (1967)
Air liquide	Energie et Produits de base	PARIS	Paris (1902)
Alcatel-Lucent	Télécommunication	PARIS	Paris (1898)
Alstom	Autres biens d'équipement	LEVALLOIS	Mulhouse (1839)
Arcelor-Mittal	Transformation des métaux	LUXEMBOURG	Rotterdam (2004), Luxembourg (1911) , Denain (1948) et Bilbao (1902)
AXA	Assurances	PARIS	Rouen (1817)
BNP Paribas	Banque	PARIS	Paris (1848)
Bouygues	Conglomérat	PARIS	Paris (1952)
Cap Gemini	Services informatiques	PARIS	Grenoble (1967)
Carrefour	Distribution générale grand public	LEVALLOIS	Annecy (1957)
Crédit agricole	Banque	PARIS	Paris (1894)
Danone	Agroalimentaire	PARIS	Barcelone (1919)
Dexia	Banque	BRUXELLES	Bruxelles (1860)
EADS	Aéronautique Espace Armement	SCHIPOL	Paris (1911)
EDF	Energie et Produits de base	PARIS	Paris (1890 et 1946)
Essilor International	Biens d'équipement domestique	CHARENTON	Paris (1849)
France Télécom	Télécommunication	PARIS	Paris (1889)
GDF Suez	Energie et Produits de	PARIS	Paris (1895) et

[156] tableau réalisé à partir de Véron N., 2008, « The demographics of global corporate champions », Bruegel Working Paper n°2008/03 et http://fr.wikipedia.org

	base		Bruxelles (1822)
L'Oréal	Chimie Pharmacie Cosmétiques	CLICHY	Paris (1909)
Lafarge SA	Matériaux de construction	PARIS	Le Teil – Ardèche (1833)
Lagardère SCA	Communication Médias Multimédias	PARIS	Romorantin – Lanthenay (1941)
LVMH	Conglomérat	PARIS	Epernay (1743)
Michelin	Equipement automobile	CLERMONT	Clermont (1889)
Pernod-Ricard	Agroalimentaire	PARIS	Couvet – Suisse (1797)
Peugeot	Automobile	PARIS	Sochaux – Montbeliard (1889)
PPR	Distribution générale grand public	PARIS	?
Renault	Automobile	BOULOGNE	Boulogne (1899)
Saint-Gobain	Matériaux de construction	COURBEVOIE	Saint – Gobain (1693)
Sanofi-Aventis	Chimie Pharmacie Cosmétiques	PARIS	Francfort (1863)
Schneider Electric	Electricité Electronique	RUEIL -M	Le Creusot (1836)
Société générale	Banque	PARIS	Paris (1864)
STMicroelectronics	Electricité Electronique	GENEVE	Genève, Milan
Suez Environnement	Environnement et Services aux collectivités	PARIS	Bruxelles
Technip	Energie	COURBEVOIE	Paris (1958)
Total	Energie et Produits de base	COURBEVOIE	Paris (1924)
Unibail-Rodamco	SIIC	PARIS	Paris (1968)
Vallourec	Transformation des métaux	BOULOGNE	Montbard (1899)
Veolia Environnement	Environnement et Services aux collectivités	PARIS	Paris (1853)
Vinci	BTP Génie Civil	RUEIL - M	Paris (1899)
Vivendi	Communication Médias Multimédias	PARIS	Paris (1896)

6.3 Le poids des éco-technologies en France

6.3.1 Des enjeux globaux

La France est le 4ème pays dans le domaine des éco-technologies de l'environnement et de l'énergie durable derrière les Etats-Unis, le Japon et l'Allemagne.L'un des enjeux majeurs du développement durable est de réussir le passage vers de nouvell es pratiques de consommation sans freiner le développement économique, en particulier dans les pays émergents ou en développement.

Pour opérer ce changement, la mise en place des éco-technologies représente à la fois une opportunité pour préserver l'environnement, pour modérer le réchauffement climatique et pour desserrer les contraintes liées à l'utilisation des ressources actuelles.

6.3.2 Les Technologies propres (en France)

Les éco entreprises sont naturellement les entreprises, qui en s'appuyant sur des éco-technologies ont une activité principalement tournée vers la vente de produits, de process ou de services destinés à améliorer la protection de l'environnement, à économiser l'énergie et à réduire les émissions de GES, notamment grâce aux énergies renouvelables.

En France, on compte 7000 à 8000 éco-entreprises sur le segment de l'environnement classique et beaucoup plus dans le secteur de l'efficacité énergétique et celui des énergies renouvelables, en nombre d'emploi cela représente 420 000 salariés. Les deux principaux leaders sur ce segment sont Véolia environnement et Suez environnement. Dans la région lyonnaise par exemple, on compte 730 éco-entreprises, plus de 11 000 emplois et 1,7 milliard d'€ de CA. En Rhône Alpes, les chiffres s'élèvent à 1500 éco-entreprises, 23 000 emplois pour 4 milliard d'€ de Chiffre d'Affaires. En termes d'importance, les activités principales de la région lyonnaise sont l'eau et les déchets (l'activité « déchets » compte plus d'entreprises mais a un poids économique moindre par rapport à l'activité « eau »). A noter que 60% des entreprises développent l'ensemble de leur activité dans le domaine de l'environnement. (Source : OCDE).

A titre comparatif, en Allemagne le secteur de l'environnement représentait en 2005, 1,5 millions d'emplois. Au Japon, on estime qu'en 2010 le nombre d'emplois des éco activités atteindra 1 120 000 salariés.

6.3.3 Qu'est qu'une technologie propre ?

Les éco-technologies regroupent un ensemble très diversifié de savoir-faire et de techniques servant à mesurer ou à réduire l'impact sur l'environnement d'une activité, d'un procédé ou d'un produit. Selon le ministère de l'industrie, on recense 113 écotechnologies. Une éco-technologie ne se rattache donc à aucune technique en particulier, par conséquent sont dites « éco-technologie », toutes les technologies directement appliqués à la préservation de l'environnement de manière préventive ou curative, à l'efficacité énergétique et la réduction des

émissions de GES et aux énergies renouvelables. La technologie doit cependant avoir un coût économiquement acceptable. Pour rester compétitive par rapport à celle qu'elle remplace, une technologie propre doit concilier production industrielle et protection de l'environnement. Elle présente donc un double intérêt :

en matière d'environnement : les risques de pollution sont moindres,

en matière de coûts de production : la réduction des entrants (matières premières, énergie, eau) et/ou des sortants (rejets) permet de réaliser des économies.

Au-delà de la technologie propre on parle également de production propre. Celle-ci consiste à appliquer une stratégie environnementale préventive, non figée, dans les processus de fabrication et de développement de produits dans le but de limiter l'utilisation de matières premières et d'énergie en amont et de réduire l'apparition de déchets en aval. Cette approche est différente des approches classiques qui se focalisent sur le traitement des déchets et des émissions après leur création (approche «end of pipe»). Sur le plan législatif, chaque exploitant d'une grande installation industrielle est tenu d'appliquer les «meilleures technologies disponibles» (MTD), obligation définie par la Directive 96/61/CE du Conseil de l'Union Européenne du 24 septembre 1996 relative à la prévention et à la réduction intégrée de la pollution.

Le périmètre économique des technologies propres est tout aussi complexe à cerner et les données livrées ci-dessous sont des estimations émanant de sources diverses.

Exemple de périmètre économique et technologique des éco-industries pour la Commission Européenne

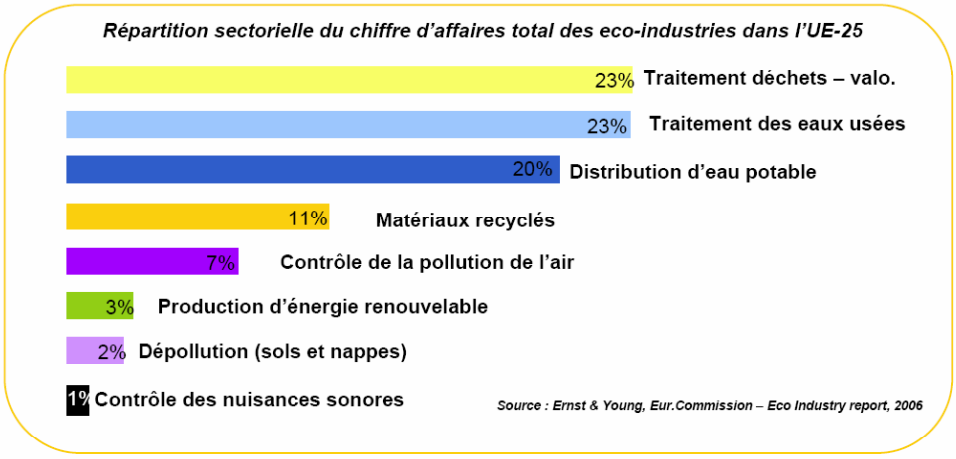


Table des matières

INTRODUCTION **7**

1. L'ECONOMIE TERRITORIALE ET URBAINE AUJOURD'HUI : DES NOTIONS USUELLES AUX ACTEURS-CLE **9**

1.1 Une démarche aux frontières de l'économie et de la géographie 9

1.1.1 La notion d'espace en économie 9

1.1.2 La notion de territoires 10

1.2 Les premiers pas de l'économie territoriale 11

1.2.1 Comment les distances participent-elle à l'organisation de chaque territoire ? 12

1.2.2 Comment les distances participent-elles à l'organisation des territoires les uns par rapport aux autres? 13

1.3 La « Nouvelle Economie Géographique » 15

1.4 L'économie industrielle 18

1.5 L'économie des proximités 22

1.6 La macroéconomie locale 24

1.6.1 La théorie de la base économique 24

1.6.2 L'économie de la dépense publique locale 25

1.7 Le triptyque Entreprise-Ménage-Collectivité 26

1.7.1 Les entreprises 26

1.7.1.1 Qu'est ce qu'une entreprise ? 26

1.7.1.2 Quelles sont les grandes tendances de la démographie d'entreprises aujourd'hui ? 29

1.7.1.3 Quelles sont les dynamiques territoriales des entreprises en France ? 33

1.7.1.4 Capitalisation boursière et localisation des entreprises 36

1.7.2 Les ménages 37

1.7.2.1 Qu'est ce qu'un ménage ? 37

1.7.2.2 Comment les ménages consomment-ils ? 38

1.7.2.3 L'économie et la consommation 40

1.7.3 La sphère publique (Union Européenne, Etat, Collectivités territoriales) 42
1.7.3.1 L'analyse keynésienne de la sphère publique : les fonctions économiques de l'Etat (Musgrave) et les théories de la croissance endogène. 43
1.7.3.2 La crise de l'Etat – Providence : rôle de la sphère publique, enjeux et perspectives. 45

2. LES OUTILS ET LES METHODES 50

2.1 Identifier et collecter les sources de données pour l'analyse économique des territoires 50
2.1.1 Les données de statistique publique produites à un niveau national 50
2.1.1.1 L'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee) 50
2.1.1.2 L'Unédic et son service Unistatis 52
2.1.1.3 Le fichier Filocom 52
2.1.1.4 Les données et enquêtes de la Banque de France 52
2.1.1.5 Les données fournies par les fichiers de taxe professionnelle 53
2.1.2 Les données économiques produites à un niveau international 53
2.1.3 Mais aussi… quelques autres sources de données 54
2.1.3.1 « Damodaran online », une base mondiale sur les transactions d'entreprises 54
2.1.3.2 Diane-Astrée, une base économique et financière sur les entreprises 54
2.1.3.3 Quelques exemples d'études sectorielles 55

2.2 Les principaux indicateurs utilisés en économie territoriale 55

2.3 L'utilisation des méthodes et des outils de l'analyse économique pour un diagnostic socio-économique de territoire 56
2.3.1 La méthode Atouts-Faiblesses-Opportunités-Menaces (AFOM) 57
2.3.2 La grille de lecture et d'action sur l'activité industrielle (McKinsey) 58
2.3.3 L'analyse fonctionnelle de l'emploi par l'Insee 59
2.3.4 L'analyse macroéconomique locale par la théorie de la base 60
2.3.5 L'analyse statistique de type structurelle-résiduelle 61

3. LES DEBATS ACTUELS EN ECONOMIE TERRITORIALE ET URBAINE 62

3.1 L'économie mondialisée ou la fin des territoires ? 62

3.1.1 Mondialisation économique et division internationale des activités 62

3.1.2 Mondialisation, territoires et emploi 65

3.1.2.1 Les délocalisations 65

3.1.2.2 Un mouvement récent : les relocalisations 66

3.1.2.3 Les clusters : une réponse à la mondialisation ? 67

3.1.3 Flux et territoires 67

3.2 Economie productive versus économie résidentielle ? 68

3.2.1 Deux modèles de développement territorial 69

3.2.2 La ressource territoriale : une issue ? 70

3.3 Economie immobilière, acteurs financiers et activités économiques 71

3.3.1 L'analyse économique de l'immobilier d'entreprise 71

3.3.1.1 L'approche par l'économie spatiale 71

3.3.1.2 L'approche par l'économie immobilière 72

3.3.1.3 L'approche par la géographie urbaine 74

3.3.2 La « titrisation » de l'immobilier et la « financiarisation » de l'économie 76

3.4 La contribution économique et financière de la sphère publique au développement économique local 76

3.4.1 La fonction économique de la sphère publique 76

3.4.1.1 Une fonction de développement et d'investissement : l'effet multiplicateur de la demande publique 76

3.4.1.2 Le périmètre économique de la sphère publique en France 78

3.4.2 Le soutien aux entreprises par la sphère publique 80

3.4.2.1 Les aides de l'Etat 80

3.4.2.2 Les aides des collectivités territoriales pour l'action économique 82

3.4.2.3 Les aides européennes au titre des fonds structurels 83

3.4.2.4 Quelques développements récents sur l'accompagnement des entreprises par la sphère publique 85

3.5 Le mythe de la « nouvelle économie » 86

3.5.1 L'économie des services ou la « fin » de l'industrie 86

3.5.2 Les T.I.C. et l'économie 88

3.5.3 « La croissance verte » 91

4. CONCLUSION 94

5. BIBLIOGRAPHIE 95

5.1 Ouvrages et articles de référence 95

5.2 Sur l'économie territoriale en général 95

5.3 Sur l'économie industrielle et la mondialisation de la production 96

5.4 Sur la proximité 96

5.5 Sur l'économie résidentielle 96

5.6 Autres Ouvrages et articles consultés 97

6. ANNEXE 98

6.1 Le poids du secteur public dans l'économie 98

6.2 Liste des entreprises cotées au CAC 40 : localisation initiale et actuelle du siège social 99

6.3 Le poids des éco-technologies en France 101

6.3.1 Des enjeux globaux 101
6.3.2 Les Technologies propres (en France) 101
6.3.3 Qu'est qu'une technologie propre ? 101

Table des matières 103

© ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de la Mer
centre d'Études sur les réseaux, les transports, l'urbanisme et les constructions publiques
Toute reproduction intégrale ou partielle, faite sans le consentement du Certu est illicite (loi du 11 mars 1957).
Cette reproduction par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du code pénal.

Impression : Diazo (tél.04 73 19 69 00)
Achevé d'imprimer : novembre 2009
Dépôt légal: 4e trimestre 2009
ISSN: 1263-2570
ISRN: Certu/RE -- 09-25 -- FR

Certu
9, rue Juliette-Récamier
69456 Lyon cedex 06
✆ (+33) (0) 4 72 74 59 59
Internet http://www.certu.fr

Certu

centre d'Études
sur les réseaux
les transports
l'urbanisme
et les constructions
publiques
9, rue Juliette Récamier
69456 Lyon Cedex 06
téléphone : 04 72 74 58 00
télécopie : 04 72 74 59 00
www.certu.fr

Certu

Service technique placé sous l'autorité
du ministère chargé de l'Écologie, de l'Énergie,
du Développement durable et de la Mer,
en charge des technologies vertes et des négociations sur le climat,
le Certu (centre d'Études sur les réseaux, les transports,
l'urbanisme et les constructions publiques)
a pour mission de contribuer au développement
des connaissances et des savoir-faire et à leur diffusion
dans tous les domaines liés aux questions urbaines.
Partenaire des collectivités locales
et des professionnels publics et privés,
il est le lieu de référence où se développent
les professionnalismes au service de la cité.

ISSN 1263-2570
ISRN Certu/RE--09-25--FR