



Centre National
de la Recherche
Scientifique

Economix

UMR 7166 CNRS-Université de Paris X

<http://economix.u-paris10.fr>

université
Paris Ouest
Nanterre La Défense

Les déterminants territoriaux de la croissance des entreprises. Une analyse sur les établissements pérennes des zones d'emploi métropolitaines entre 2002 et 2009

Etude réalisée par Denis Carré, Nadine Levratto

avec la participation de Luc Tessier et Jeanne Lievaut

Mai 2013

Contacts

Nadine Levratto

Chargée de recherche au CNRS
Professeur affilié à Kedge Business School
Chercheur associé au CEE
nadine.levratto@u-paris10.fr

Denis Carré

Chargé de recherche au CNRS
denis.carre@u-paris10.fr

Université de Paris Ouest Nanterre La Défense - Bâtiment T
200, avenue de la République 92001 Nanterre Cedex – France
Tél. : 33 (0)1 40 97 59 07 - Fax. : 33 (0)1 40 97 41 98

Introduction

- **Les enjeux : le territoire, la base compétitive et la croissance des établissements**

Ce rapport porte sur les déterminants locaux de la croissance des entreprises constitutives de la base compétitive de l'économie française métropolitaine¹. A ce titre, il s'inscrit dans le prolongement de l'étude réalisée par Laurent Davezies pour la CDC et l'AdCF mais s'en démarque par l'insistance qu'il place sur ce qui peut aujourd'hui être considéré comme le cœur du système productif français, à savoir le complexe industrialo-serviciel. En insistant sur la relation plus que sur la distinction entre industrie et services, nous faisons davantage que remettre en cause une distinction sectorielle qui n'a déjà plus vraiment cours (Huber et Hennion, 2010). Nous cherchons à montrer que loin de s'opposer et de se neutraliser mutuellement, la croissance des uns s'opérant obligatoirement au détriment de l'autres, l'industrie et une partie des services entretiennent au contraire des rapports complémentaires étroits. Ces relations prennent toute leur ampleur et leur sens lorsqu'elles sont territorialement ancrées.

L'effet d'impulsion exercée par l'industrie sur les services d'ingénierie et de conseil en technologie a déjà été souligné par Alan Scott (Scott et Zuliani, 2010). Il faut retenir de ces travaux que la territorialité du lien entre les industries et les services rendus à la production est spécifique aux industries et aux activités de services qui leur sont liées. Ils amènent à s'interroger sur la capacité des fonctions industrielles à devenir un vecteur d'impulsion récurrent en faveur du développement connexe des services technologiques en réponse aux demandes industrielles aussi spécifiques soient-elles (Scott, 2001). La symbiose entre industrie et services n'est cependant pas cantonnée à la partie la plus technologique de ces derniers, même si son caractère novateur est porteur d'espoirs de recomposition industrielle. Au contraire, la symbiose entre industrie et la catégorie des services aux entreprises s'étend à l'intégralité de cette composante du système productif² et ce continuum industrialo-serviciel compose la base compétitive de l'économie.

La question ici posée cherche moins s'interroger sur la manière dont le territoire va conditionner les formes d'articulation entre services et industrie qu'à mettre en évidence la relation entre les ressources localisées et le développement des établissements à l'échelle locale la plus cohérente économiquement, à savoir la zone d'emploi.

¹ Les zones d'emploi des départements d'outre-mer ont été exclues du champ de l'étude en raison de la spécificité du modèle de développement ultra-marin et de la structure du tissu d'entreprises. L'éloignement, la petite taille, la place importante du secteur public, la saisonnalité marquée de l'activité et l'orientation de la production vers les besoins de consommation des ménages constituent les éléments de base d'une forme de développement qui appelle la mobilisation d'une grille d'analyse spécifique (voir Levratto, 2007).

² Elle comprend : les activités spécialisées scientifiques et techniques (section M de la nomenclature européenne en 21 sections), les activités de services administratifs et de soutien (section N), l'information et la communication (section J).

- **L'objectif : des politiques publiques de soutien à l'économie territorialisées**

L'accumulation de rapports officiels (Lange, 2011) sur le déclin industriel et les non moins nombreuses analyses sur les exigences et conditions de son renouveau, tant en France qu'aux États Unis (Ettlinger, Gordon, 2011 ; Friedhoft *et al.*, 2011), sont sources d'interrogation sur la problématique du développement des territoires. Les fermetures de sites industriels et leurs conséquences sur l'emploi donnent à cette question une dimension à la fois opérationnelle et politique. En effet, même s'il importe de tenir compte de l'ensemble des mécanismes sous-jacents du processus de désindustrialisation (Demmou, 2010), ces mouvements marquent plus particulièrement par leur emprise territoriale. En parallèle, les territoires paraissent pouvoir être, pour partie au moins, un niveau d'intervention adéquat pour la mise en œuvre de politiques de maintien, voire de redéveloppement de l'industrie (Chatillon, 2011 et Gallois, 2012).

Dans cette perspective, au cours des dernières années, les travaux menés dans le champ de l'économie géographique ont mis en avant la relation entre le territoire et les entreprises. Dans la plupart des cas, cela passe par l'affirmation qu'il faut attirer des entreprises, favoriser la création de nouvelles entités et faire en sorte de les protéger de la défaillance car la performance du territoire dépend *in fine* de la bonne santé des sites d'activité qu'il accueille.

Les travaux inspirés ou inscrits dans le champ de la Nouvelle économie géographique démontrent l'influence du territoire sur le comportement des acteurs par l'identification de formes particulières de tissus socio-économiques plus ou moins aptes à engendrer des phénomènes susceptibles de jouer sur l'efficacité économique³. Il s'agit par exemple de la proximité géographique, des portefeuilles d'activités, des dotations factorielles et des processus d'agglomération concernant des activités semblables ou diversifiées. Ces relations ont essentiellement été exploitées pour expliquer les transformations de l'appareil productif liées aux entrées et sorties d'acteurs (zones en rouge sur le graphique 1 ci-dessous).

La montée en puissance des politiques d'attractivités et de marketing territorial atteste de l'impact des travaux de recherche, théoriques et appliqués, dans ce domaine sur l'action publique. Ils ont conduit à privilégier des politiques horizontales qui aident de la même manière toutes les entreprises ou des politiques verticales qui insistent sur la dimension sectorielle.

Toutefois, s'il est devenu courant de considérer que, par leur agglomération, les entreprises constituent une richesse pour le territoire, on connaît moins la manière dont le territoire peut conditionner le devenir des entreprises qu'il accueille. Beaucoup reste donc à faire pour comprendre les mouvements qui affectent les transformations des établissements pérennes implantés sur un même

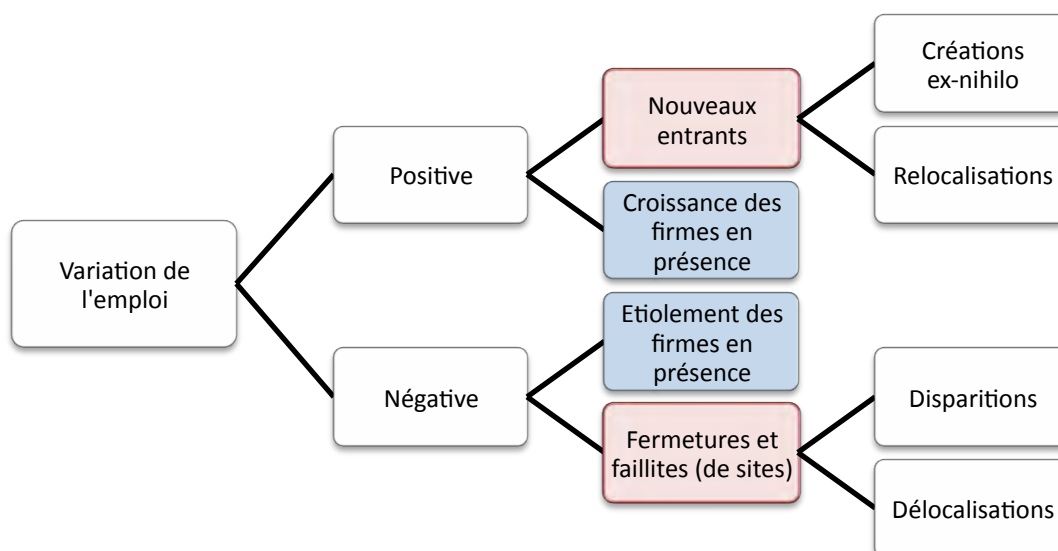
³ Ces travaux privilégient, sur le plan empirique, des indicateurs de productivité comme expression de cette efficacité économique. Précisons immédiatement que notre démarche repose sur l'analyse de l'emploi observé au niveau des entreprises, établissements et agrégats territoriaux. Nous reviendrons sur ce choix. Il conduit à des résultats sensiblement différents de ceux obtenus à partir des mesures de productivité. On sait par ailleurs qu'il n'y a pas en effet totale convergence entre ces 2 indicateurs, comme le suggère par exemple la typologie de Camagni (1984).

territoire (zones en bleu sur le graphique 1 ci-dessous). Tel est l'objet de ce rapport. Il a pour ambition de déterminer si et dans quelle mesure les performances des entreprises sont liées à leur territoire d'implantation à partir de l'étude des trajectoires de plus de 100 000 établissements français actifs au cours de la période 2004-2009.

- **Le cadre méthodologique : l'analyse des systèmes productifs**

La méthode retenue consiste à tester l'influence de différents marqueurs territoriaux susceptibles d'interférer avec la croissance des établissements et de mettre en évidence leur responsabilité dans l'existence de disparités locales. Pour des raisons méthodologiques mais également parce que l'emploi constitue aujourd'hui une préoccupation centrale, nous privilégions donc l'évolution de l'emploi observée au niveau des établissements et des entreprises. Ce choix ne méconnaît pas le fait que des entreprises peuvent être performantes sans croissance de l'emploi.

Figure 1 - Performances locales et changement du tissu productif



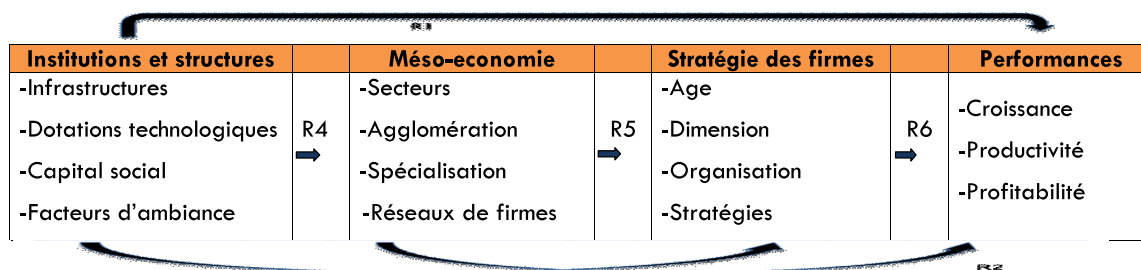
Les résultats obtenus constituent un véritable plaidoyer en faveur de la pluralité. D'abord, parce que la réussite d'un territoire peut prendre des formes multiples et reposer sur des rouages variés. Ensuite parce que les trajectoires suivies par les établissements dépendent de combinaisons de facteurs contingentes au territoire. Loin d'aller dans le sens de la transposition de bonnes pratiques identifiées en un lieu, les résultats obtenus soulignent que la performance résulte de la cohérence entre les caractéristiques locales, les activités productives et les relations entre acteurs qui n'ont aucune raison de fonctionner suivant un seul et même régime.

Afin de mettre en lumière les sources de cette diversité, rappelons que la littérature antérieure⁴ identifie trois grandes catégories de déterminants des performances locales respectivement rattachés

⁴ Pour une présentation complète, voir l'introduction générale de l'ouvrage de Carré et Levratto (2011).

aux niveaux macro, méso et micro de l'analyse économique. Elles sont résumées par le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 - Différents niveaux de détermination des performances localisées des entreprises



Source : Introduction à l'ouvrage Denis Carré et Nadine Levratto (Dir.) : *Les Performances des Territoires – Les politiques locales, remèdes au déclin industriel*, Paris, Le Manuscrit, 2011.

Cette grille d'analyse rend compte de la multiplicité et de la diversité des éléments de base du développement territorial. Certains, comme les infrastructures ou la création de réseaux d'entreprises sont maîtrisables, d'autres, comme l'âge des entreprises ou les dotations en capital social sont, soit totalement exogènes, soit inertes. Face à cet ensemble de facteurs de développement hétérogènes, la cohérence importe plus que la juxtaposition ce qui laisse la place à une action publique locale orientée vers l'organisation efficace des conditions permissives du développement en fonction des caractéristiques du territoire à stimuler.

Un double flux composé de relations directes (R1, R2 et R6), d'une part et de boucles de rétroaction (R2, R3 et R4) de l'autre va des composantes de base vers l'objectif ultime, la performance du territoire.

La relation R1, souligne le rôle des conditions de base, infrastructurelles, institutionnelles ou sociales. Les auteurs plutôt marqués par la pensée institutionnaliste ou par les trajectoires historiques (Séri, 2003), insistent essentiellement sur le cadre politico-légal ou la dépendance à l'égard d'un sentier institutionnel. Les approches davantage marquées par le rôle des combinaisons techniques mettent en avant l'importance des infrastructures et du capital social (Caillois, 2006 ; Beugelsdijk, van Schaik, 2005). Il est aussi possible de voir dans l'évolution politique ou la géographie des territoires des éléments de réponse à ces défauts plus ou moins prononcés de coordination.

La relation R2 met l'accent sur le niveau méso-économique, géographique ou économique à travers la structure sectorielle de l'activité et la concentration d'entreprises semblables sur un même territoire. Evidemment, la dynamique du territoire n'a aucune raison d'être uniquement le résultat des

performances respectives des secteurs constitutifs des entreprises qu'il accueille⁵. Un effet masse intervient également, perceptible à travers un indicateur de concentration ou d'agglomération de l'activité.

L'introduction du concept d'économie d'agglomération et de ses variantes (économie de localisation, économie d'urbanisation, etc.) à l'étude des territoires reste l'un des principaux apports de la nouvelle économie géographique (Scott, Storper, 2003). Elle a popularisé la thèse selon laquelle la concentration d'acteurs économiques induit une surproductivité globale (Krugman, 1991 ; Combes, Duranton, Gobillon, Puga, Roux, 2009 ; Martin *et al.*, 2010) ou une croissance supérieure (Paci, Usai, 2008) en raison des externalités positives induites par l'agglomération des firmes. Cette règle vaut pour les externalités de type Marshall-Arrow-Romer qui retracent la relation croissante entre les interactions et le degré de spécialisation des firmes et les externalités de type Jacobs (Massard, Riou, 2002) qui soulignent que les interactions sont d'autant plus importantes que les firmes agglomérées se caractérisent par un fort degré de diversification des activités. Dans l'un et l'autre cas, la densité urbaine (Dreier *et al.*, 2001) exerce un effet positif sur les échanges et, par conséquent, sur la dynamique économique.

La localisation de différentes entités productives en un même lieu ne suffit cependant pas à engendrer des surperformances obtenues grâce à la réduction des coûts de production ou le partage d'équipement ou de projets⁶. Capello et Nijkamp (1995), à qui l'on doit la mise en lumière de l'existence d'une relation positive entre le degré de connectivité économique et les performances des firmes, l'avaient déjà montré, empruntant une partie de leur démonstration au sociologue Granovetter (1994) pour qui « Le principe général serait qu'un acteur dont le réseau pénètre le plus grand nombre de domaines (institutionnels) adéquats, obtienne un avantage énorme » (*ibid.*, p. 93). C'est à ce stade que le rôle des politiques publiques intervient de façon cruciale. En effet, ces mises en commun d'actifs, de savoir-faire et de marchés ne sont pas spontanées mais provoquées (Pittaway *et al.*, 2004 ; Freel, 2003) à travers des coopérations prenant la forme de réseaux, de grappes ou autres regroupements d'entreprises.

C'est à ce stade qu'intervient la relation R6 qui décrit l'impact des caractéristiques et des comportements des entreprises sur les performances des territoires. On sait depuis les premiers travaux empiriques exhaustifs sur la relation de Gibrat que certains profils d'entreprises garantissent l'obtention de meilleurs résultats (croissance du chiffre d'affaires, de l'emploi, etc.). La taille, l'âge, la structure financière ou la structure capitalistique des entreprises contribuent à déterminer leurs trajectoires. La relation R6 dépasse toutefois ce cadre strictement microéconomique pour faire le lien entre micro et méso : les caractéristiques des entreprises contribuent aussi à profiler le territoire. Dès la

⁵ On retrouve là l'hypothèse de base de l'approche structurelle de l'économie industrielle. Cf. par exemple Scherer, 1970 et Caves, 2007.

⁶ Ils proviennent de la présence ou de la mutualisation de certains services, d'un stock de capital humain (présence d'une main d'œuvre compétente et formée) ou d'équipements collectifs (infrastructures).

fin des années 1990, Hecquet et Lainé (1998), étudiant des territoires français, montrent que les disparités de croissance entre les zones d'emplois sont corrélées aux modalités dominantes de l'organisation (territoire dense ou rural, grand ou petit établissement) et de la gouvernance (firmes indépendantes ou incluses dans des groupes, groupes français ou bien étrangers) des firmes industrielles. Au total, la prise en compte du comportement des firmes altère les deux relations précédentes en réduisant l'impact de la structure sur les comportements ou, plus encore, en considérant que les comportements ne sont pas exclusivement induits par ces structures.

Les trois dernières relations illustrent les effets supposés des « conditions de base » sur les « méso systèmes » productifs (R4) et sur les comportements des entreprises (R3 et R5). Leur présence souligne que l'impact des différents facteurs de détermination des performances des territoires considérés transite par la spécificité des secteurs. Ce faisant, elles confirment le caractère contingent des stratégies des firmes. Quelques exemples permettent d'en dévoiler le fonctionnement.

La relation R4 entre institutions et performances locales est incarnée par les effets du droit de la concurrence sur l'organisation des secteurs, la remise en cause des ententes ou, encore, le démantèlement des monopoles. L'analyse des systèmes régionaux d'innovation donne également un contenu à cette relation ; les volumes de moyens engagés en matière de Recherche-Développement (RD ci-après) mais, plus largement, les structures et organisations dédiées à la recherche et à l'innovation peuvent être en phase avec les activités économiques⁷.

Les relations R3 et R5 qui lient respectivement les institutions et la méso-économie aux stratégies des firmes complètent la relation R2. Elles rappellent qu'en tant qu'acteurs économiques les entreprises, sont dominées par un même principe d'action induit par les structures sectorielles ou organisationnelles des milieux dans lesquelles elles fonctionnent. Ainsi présentée, cette relation va à l'encontre d'un lien direct généralement affirmé entre comportements individuels et structures d'une part et entre organisation de l'économie locale et performance des territoires de l'autre. Il n'y a en effet aucune raison que des firmes locales concentrées⁸ dans un même secteur (hypothèse MAR) ou dispersées dans différentes activités (hypothèse Jacobs) constituent un ensemble homogène du point de vue de leur capacité et de leur volonté à interagir. Tout porte à considérer qu'elles se distinguent au contraire par des capacités et des stratégies spécifiques qui vont avoir des conséquences décisives sur leur résultat mais aussi, plus globalement, sur l'existence et les modalités d'interactions qui conditionnent les performances du territoire. Il en est de même, pour le phénomène d'agglomération. Rien ne justifie de supposer qu'il prenne une forme homogène et que l'activation de connexions potentielles entre acteurs fasse abstraction des profils socio-économiques des territoires et des stratégies de ces mêmes acteurs.

⁷ On peut se référer à ce sujet à la notion de coïncidence géographique développée par Acs (2002).

⁸ Dans la même perspective, le caractère spécialisé ou, alternativement, diversifié d'un tissu économique local, ne détermine pas mécaniquement le niveau des risques potentiels ou de fragilité.

L'hypothèse d'un déterminisme «institutionnel», « méso structurel » (secteur, filière, etc.) ou encore « micro structurel » (impact de l'organisation sur les comportements coopératifs par exemple) paraît alors devoir être abandonnée. De surcroît, le débat sur le rôle des acteurs ajoute à cette complexité en renvoyant à ce que Lacour (1992) qualifie de tectonique des territoires. La notion de complexité ici retenue considère alors que la dynamique (socio-)économique dépend à la fois du poids des structures, du comportement des acteurs et de leur insertion dans des réseaux. Cette approche, à travers ses notions de boucles interactives, permet d'introduire les effets successifs des structures et du jeu des agents économiques.

Cette conception sert de trame à nombre de recherches en économie des territoires. C'est par exemple le cas des travaux sur les fondements microéconomiques des facteurs d'inertie institutionnelle et sur l'impact des facteurs institutionnels sur les comportements d'adaptation (Séri, 2003). On retrouve ces mêmes boucles de rétroaction et effets de renforcement dans l'analyse des processus d'agglomération produisant de l'agglomération (Baumont, 1997) qui fournissent les micro-instruments du développement inégal des territoires (Krugman, 1991). Les interactions entre déterminants du développement local sont aussi au cœur d'une approche conventionnaliste initiée par Storper (1995) pour qui les conditions de base contribuent à façonner directement ou indirectement les comportements ou à introduire des routines qui déterminent des spécificités locales. Enfin, les relations interrégionales de Capello (2007), les relations hiérarchisées de Casson (2001) ou la problématique de l'entreprise locale dans une économie globale (Schmitz, 2004) fournissent des contributions supplémentaires aux variables à intégrer dans cette analyse du niveau local.

- **Structure du rapport**

Le cadre d'analyse posé, il est désormais possible de passer à l'étude du contenu des différentes catégories de déterminants des performances locales. Le reste du rapport y est consacré et sa structure obéit au schéma d'ensemble précédemment proposé. Après avoir mis en évidence les dynamiques locales de l'emploi (partie 1), nous mettons en lumière les spécifications locales susceptibles de les influencer (partie 2) ainsi que les caractéristiques spécifiques des établissements (partie 3). Ces facteurs objectivés et directement attachés à une entité légale ou administrative n'épuisent cependant pas la question des déterminants de la croissance de l'emploi dans les établissements de la base productive. En effet, de même que nombre de travaux soulignent l'importance de l'ambiance locale comme facteur explicatif déterminant de l'entrée dans une économie dite entrepreneuriale⁹, nous retenons l'idée que « les secrets de la croissance sont dans l'air »¹⁰ et que les ingrédients des dynamiques locales forment souvent un tout impossible à désagréger. Afin de capter au mieux ces effets d'ensemble, nous recourons à l'analyse structurelle-résiduelle, dite aussi *shift-share*, qui permet de mesurer l'écart entre le potentiel d'activité d'un territoire et ses performances effectives en termes

⁹ De nombreux travaux insistent sur l'importance de l'atmosphère comme déterminant des tendances entrepreneuriales observées. On se limitera à citer Audretsch et Thurik (2000) et Bhide (2008).

¹⁰ Cette expression paraphrase le titre de Foray (1991)

de création d'emplois. La différence est attribuée à l'atmosphère industrielle locale qui regroupe ce que la littérature repère aussi comme étant des facteurs invisibles (Doeringer et al. 1987) et que nous appellerons l'effet local. La partie 4 évalue cet effet à différents échelons territoriaux (zone d'emploi et région) et construit une typologie des territoires à partir de laquelle différents systèmes territoriaux peuvent être identifiés. La partie 5 présente les populations utilisées pour analyser les déterminants de la croissance des effectifs. La relation entre l'ensemble de ces facteurs et la croissance de l'emploi des établissements actifs au cours de la période 2003-2009 est réalisée dans la partie 6 qui propose également des focus sectoriels et territoriaux.

Encadré 1 : L'analyse structurelle-résiduelle ou *shift-share*

Source : INSEE*

L'analyse *shift-share* est une méthode d'estimation utilisée pour décomposer la variation d'un indicateur (emploi, PIB, etc.) entre ce qui est explicable par la structure de l'activité dans un territoire (en référence à la structure moyenne sur l'ensemble des territoires), et ce qui relève des avantages ou désavantages spécifiques et propres à ce territoire, indépendamment de sa structure d'activité. Une région peut ainsi être spécialisée sur des activités peu dynamiques au plan national (effet structurel négatif), mais voir malgré tout son emploi ou son PIB varier plus vite que la moyenne nationale, grâce à des facteurs indépendants de la structure d'activités (effet local positif).

*Voir notamment Patrick Redor, « Dynamiques régionales, dynamiques urbaines », in *La France et ses régions*, édition 2010

1. L'enjeu : les dynamiques locales de l'emploi

1.1. La zone d'emploi, niveau d'observation idoine

La maille territoriale retenue dans ce travail est la zone d'emploi. Suivant la définition de l'INSEE, « une zone d'emploi est un espace géographique à l'intérieur duquel la plupart des actifs résident et travaillent, et dans lequel les établissements peuvent trouver l'essentiel de la main d'œuvre nécessaire pour occuper les emplois offerts ». Ce découpage est particulièrement adapté aux études sur l'emploi et aux diagnostics locaux. Sa finesse et sa cohérence économique le rendent particulièrement adapté au guidage des politiques territoriales initiées par les pouvoirs publics ou les acteurs locaux.

Le découpage retenu est celui de 2010. Il se fonde sur les flux de déplacement domicile-travail des actifs observés lors du recensement de 2006. La France métropolitaine qui est notre territoire d'analyse, comprend 304 zones d'emploi.

1.2. Evolution de l'emploi total

En 2003 on dénombre 21,8 millions de salariés¹¹ répartis dans des zones d'emplois qui, en moyenne, en accueillent près de 70 200. Autour de cette valeur, la distribution est importante avec une médiane s'établissant à 30 000 salariés, un maximum représenté par la zone d'emploi de Paris qui compte 3,241 millions de salariés et celle de Sartene-Propriano en Corse où on en dénombre seulement 2 230.

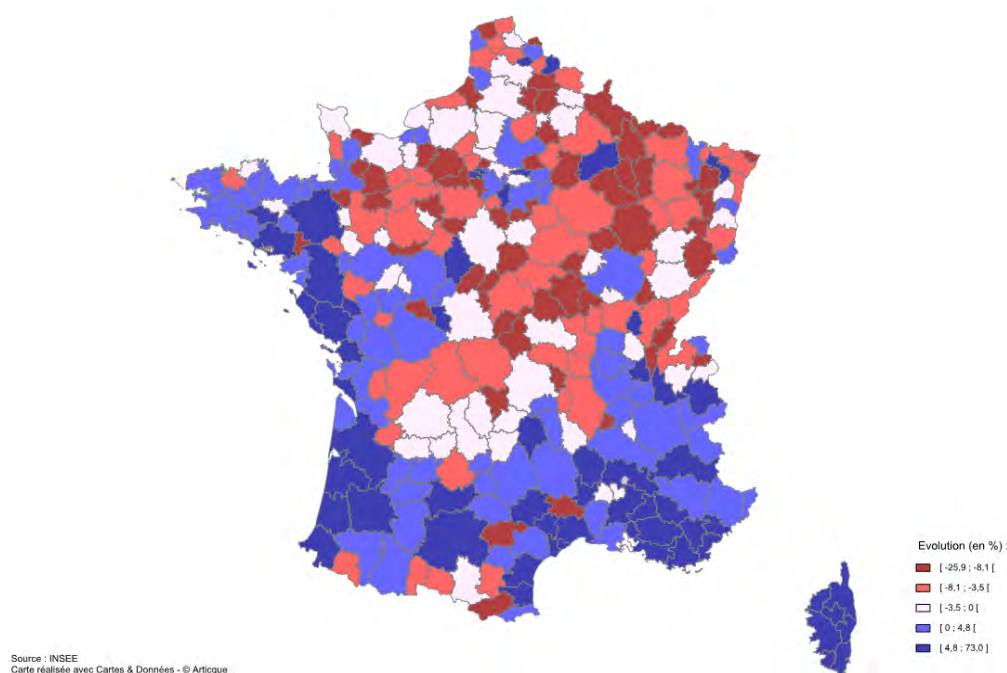
En 2009, l'emploi salarié total s'établit à 23,7 millions. On retrouve les mêmes caractéristiques qu'au début de la décennie avec une importante dispersion autour de la moyenne qui atteint désormais 72 800 salariés. La médiane reste en revanche autour de 30 000 et les deux zones d'emplois situées aux extrêmes sont identiques à celles de 2003 avec, approximativement, le même nombre de salariés. Entre les deux, une dizaine de zones d'emploi, regroupant les grandes métropoles, plus quelques sites en Ile de France, comptent entre 300 000 et 800 000 salariés alors qu'on en dénombre moins de 10 000 dans une vingtaine de zones d'emploi.

Que s'est-il passé entre ces deux dates ?

Derrière la croissance d'ensemble modeste de l'emploi se cachent d'importantes disparités. Elles sont géographiques et sectorielles.

¹¹ Cette donnée, de même que les suivantes, provient de l'exploitation du fichier CLAP (connaissance locale de l'appareil productif) de l'INSEE pour lequel l'équipe a reçu l'accréditation du Comité du secret de l'INSEE.

Figure 2 Evolution de l'emploi total entre 2000 et 2009



La carte de l'évolution de l'emploi salarié total entre 2000 et 2009 (Figure 2) fait apparaître l'opposition désormais connue entre un grand-sud et un arc atlantique dynamiques et un grand quart nord-est au contraire caractérisé par un mouvement marqué de déprise économique. Ce clivage surpasse l'idée d'économies d'agglomération. Il est en effet impossible de dégager une quelconque relation significative entre le nombre d'emplois au début de la période et le taux de variation observé. D'un point de vue global, l'agglomération ne favorise donc pas l'agglomération.

Ce portrait géographique demeurerait cependant très incomplet si la dimension sectorielle n'était pas précisée. Le tableau 2 montre en effet, qu'à des baisses généralisées de l'emploi salarié dans l'industrie (de -19% dans la cokéfaction et le raffinage à -7% dans les IAA) font écho des hausses d'ampleur supérieure, d'où un solde net positif, dans les autres secteurs d'activité.

Tableau 2 - Emploi salarié au 31 décembre - France Métropolitaine

Secteur d'activité en nomenclature agrégée (NA)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Différence absolue	Différence en pourcentage
AZ - Agriculture, sylviculture et pêche	260,90	260,30	253,50	248,50	236,30	226,80	224,90	221,20	-39,70	-15
C1 - Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac	591,20	582,20	576,00	568,90	564,90	557,30	554,30	554,00	-37,20	-6
C2 - Cokéfaction et raffinage	13,60	13,90	13,00	12,80	12,60	12,40	11,50	11,00	-2,60	-19
C3 - Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques ;	544,10	526,50	520,30	515,60	515,10	504,20	469,60	454,70	-89,40	-16

fabrication de machines										
C4 - Fabrication de matériels de transport	433,20	435,10	426,60	419,30	406,80	396,20	375,70	363,60	-69,60	-16
C5 - Fabrication d'autres produits industriels	1940,20	1 870,4	1 806,5	1 766,3	1 738,2	1 691,2	1 580,6	1543,20	-397,00	-20
DE - Industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets et dépollution	358,00	361,00	358,70	359,30	361,10	359,40	362,40	365,90	7,90	2
FZ - Construction	1293,90	1 319,4	1 367,2	1 428,1	1 487,9	1 497,7	1 457,9	1444,40	150,50	12
GZ - Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	2989,60	2 994,6	3 005,9	3 024,3	3 064,2	3 045,9	3 010,6	3014,20	24,60	1
HZ - Transports et entreposage	1365,30	1 356,9	1 351,6	1 347,8	1 363,6	1 362,4	1 338,1	1331,30	-34,00	-2
IZ - Hébergement et restauration	824,90	839,00	854,30	876,40	901,50	896,00	900,70	914,30	89,40	11
JZ - Information et communication	634,40	640,20	655,00	670,50	686,90	695,50	684,80	700,10	65,70	10
KZ - Activités financières et d'assurance	777,80	787,70	797,00	809,20	832,40	828,00	820,60	828,10	50,30	6
LZ - Activités immobilières	213,00	217,70	227,20	234,80	246,00	237,40	233,70	238,90	25,90	12
MN - Activités scientifiques et techniques ; services administratifs et de soutien	2609,30	2 661,8	2 720,1	2 802,1	2 886,4	2 788,2	2 772,3	2882,40	273,10	10
OQ - Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale	7229,80	7 284,5	7 357,7	7 457,7	7 530,9	7 563,0	7 607,2	7626,50	396,70	5
RU - Autres activités de services	1179,40	1 189,5	1 212,4	1 252,4	1 295,3	1 305,2	1 339,9	1365,70	186,30	16
Emploi salarié total (AZ à RU)	23258,60	23 340,4	23 502,9	23 793,9	24 130,3	23 966,7	23 744,8	23859,50	600,90	3

Champ : France métropolitaine au lieu de travail, données brutes.

Source : Insee, *Estimations d'emploi localisées*

Les réductions d'emplois dans l'industrie ne laissent pas de préoccuper la puissance publique, les autorités régionales et les analystes. Les différents facteurs à l'origine des destructions d'emplois industriels ont été finement analysés par Lilas Demmou (2010). Les gains de productivité à l'origine d'une réduction du besoin de main d'œuvre, les transformations de la structure de la demande en faveur de produits à bas prix importés, les nouvelles formes de division du travail et des chaînes internationales de valeur, les délocalisations d'activités motivées par la recherche de réduction de coûts salariaux et la volonté d'échapper aux réglementations sociales, environnementales et fiscales, la surévaluation de l'Euro par rapport au dollar sont autant de facteurs qui expliquent, à défaut de la justifier, le recul de l'emploi industriel en France¹².

¹² Cette situation n'est cependant pas exceptionnelle. L'évolution de l'emploi dans différents pays européens calculée à partir de données Eurostat montre que la baisse des effectifs employés dans l'industrie est au contraire la règle. Les pays les moins touchés sont la Norvège, l'Allemagne et l'Italie (environ -4% entre 2000 et 2007) alors que les plus touchés sont le Royaume-Uni, la Roumanie et les Pays-Bas avec des baisses de 15% et au-delà. Suivant ces mêmes sources, la France a perdu 10% de ses effectifs employés dans l'industrie.

1.3. Evolution des emplois de la base compétitive

La théorie de la base de Sombart (1916), reprise par Gunther Krumme (1968), affirme que le revenu capté à l'extérieur par les territoires du fait de la vente des biens et des services qu'ils produisent est le facteur majeur de leur développement¹³. Elle a récemment été réactivée par Laurent Davezies qui distingue quatre types de base et, par conséquent, quatre familles de revenus. Nous les rappelons brièvement :

- **la base productive privée** génère des revenus qui reposent sur la vente de biens et services produits localement et exportés,
- **la base résidentielle** comprend l'ensemble des revenus qu'un territoire capte à l'extérieur grâce à son offre territoriale et ses atouts de nature mais résidentielle (aménités, environnement, paysage, cadre de vie, foncier, résidentiel,...),
- **la base publique** comprend l'ensemble des traitements des fonctionnaires résidents du territoire considéré,
- **la base sociale et sanitaire** comprend l'ensemble des revenus de transfert et les remboursements de soin de santé de la sécurité sociale.

Les calculs réalisés pour l'AdCF (Davezies, Talandier, 2010) montrent qu'un quart des revenus basiques des zones d'emplois françaises sont de nature productive, soit un poids équivalent à celui de la base sociale et sanitaire, 10 % sont de nature publique, enfin la base résidentielle représente 40 % de ces revenus captés à l'extérieur. Si ces parts respectives permettent de souligner les différences entre territoires et aussi des formes de spécialisation, elles ne suffisent pas à révéler les phénomènes de complémentarité qui se greffent sur la base productive.

Une vision systémique de ces bases tend en effet à montrer que la base productive est une condition permissive du développement de services. En effet, la part des achats de services marchands dans la consommation « intermédiaire » des entreprises et des administrations (matières premières, achats divers hors investissement et hors paiements de services financiers, d'assurance et immobiliers) ne cesse de croître. Suivant une étude de l'INSEE (2007) le poids des services dans les achats des entreprises a vu sa valeur multipliée par 2,5 entre 1959 à 2006. Elle atteignait à cette date le quart des dépenses intermédiaires utiles à la production. L'augmentation s'est faite à un rythme régulier, quoique brisé par les épisodes de renchérissement de l'énergie, en 1974, entre 1979 et 1986 et depuis 2004. D'autres activités tertiaires, comme les services financiers voire les dépenses immobilières, pèsent de plus en plus lourd dans les achats des entreprises, mais leur poids augmente à un taux

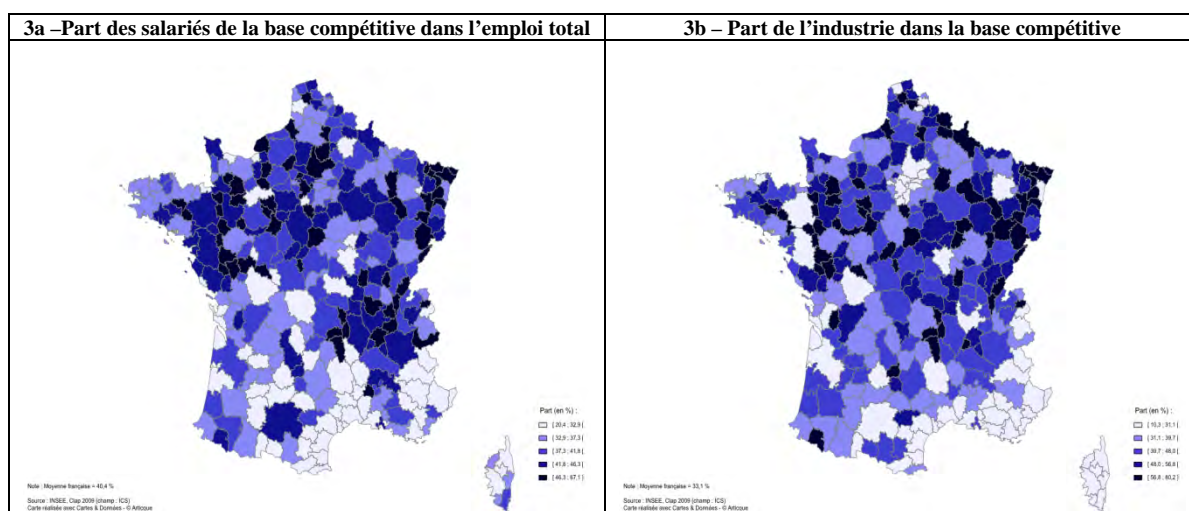
¹³Selon Krumme (1968), on doit cette théorie à Werner Sombart (1916), ensuite généralisée par des auteurs comme Homer Hoyt (1954), Douglass North (1955) ou Tiebout (1956).

nettement plus faible que celui des services aux entreprises. Ces tendances sont appelées à se poursuivre¹⁴.

C'est pourquoi, à la définition de la base productive précédemment énoncée, nous préférons une acception plus compacte qui n'inclut que l'industrie et les services aux entreprises. Elle présente l'avantage de mettre davantage en évidence la capacité productive du territoire, ses avantages comparatifs en matière de création de richesses déterminent le poids et la dynamique de ces activités. Nous parlerons à son sujet de base compétitive.

Le poids de la base compétitive en 2009 est un fort marqueur de typage des territoires. Il oppose les zones d'emploi les plus fortement créatrices de valeur à celles qui sont au contraire plutôt réceptrices de valeur ou dont l'activité ne présente qu'un faible degré de typicité. Il s'agit de secteurs tels que le commerce, la construction ou les services aux particuliers qui répondent essentiellement à la présence de résidents ou d'activités et, à ce titre, sont quasi-uniformément répartis sur l'ensemble du territoire national. La moitié nord et le sillon rhodanien restent les principaux récepteurs d'établissements constitutifs de cette base compétitive (Figure 3a). La localisation de la composante industrielle, représentée par la carte 3b, ne relève pas seulement d'un critère géographique. L'aménagement du territoire importe aussi comme l'indique la place particulière qu'occupent les zones d'emploi dominées par les métropoles qui, bien que compétitives, n'accueillent qu'une très faible proportion d'établissements industriels.

Figure 3 - Poids de la base compétitive et de sa structure en 2009



¹⁴En 2011, selon les résultats des comptes provisoires, la valeur ajoutée des services marchands croît de 2,2 % en volume, après + 2,1 % en 2010. Elle retrouve ainsi le niveau de 2008, après le fort recul de 2009. Les services marchands maintiennent leur contribution à la croissance de l'économie (+ 0,7 point, comme en 2010), alors que celle de l'industrie se replie (+ 0,1 point, après + 0,4 point en 2010). Voir Méot (2012).

2. Spécifications locales

2.1. Bref rappel de méthode

Analyser les déterminants locaux de la croissance des établissements suppose que l'on repère les caractéristiques distinctives des territoires qui peuvent jouer un rôle dans les trajectoires des établissements. Pour ce faire, il faut identifier les variables représentatives des facteurs explicatifs de la croissance évoqués dans l'introduction disponibles dans le système statistique national. Des travaux antérieurs ont déjà été réalisés sur des questions proches¹⁵. Ils permettent d'identifier les différents paramètres qui exercent une influence sur les comportements des entrepreneurs au niveau local¹⁶. Les facteurs de différenciation des territoires sont de nature méso-économique comme le montrent Reynolds et Storey (1993). Reynolds *et al.* (1994) mettent ainsi en évidence le rôle de la demande mesurée par la croissance démographique, la place des petites entreprises dans le tissu économique local et le degré d'urbanisation, les revenus des ménages ainsi que la consommation. Dans le cas de la France et pour ce qui concerne les disparités spatiales du taux de création d'entreprises, Guesnier (1994) souligne le rôle de la croissance démographique suivie par la densité de la population, la part des diplômés de deuxième cycle dans la population résidentielle, la proportion d'habitants âgés de 20 à 40 ans et la part des cadres moyens dans la population active. Enfin, une étude de l'INSEE (2000) portant sur les variations du taux de création au cours de la période 1993-1999, souligne l'importance des externalités positives d'agglomérations, l'importance des actifs parmi la population résidentielle, le degré de diversification et la croissance démographique. Cette étude met également en évidence des effets de renforcement puisque les créations renforcent les disparités existantes en termes de nombre d'entreprises entre les départements.

Une première synthèse de la question réalisée par Audretsch et Fritsch (1994) dans leur étude relative aux déterminants locaux de la création d'entreprises en Allemagne insiste sur la combinaison de différents effets positifs d'agglomération et d'urbanisation comme éléments de différenciation entre les régions. Depuis lors, la disposition d'un marché de l'emploi spécialisé constituant un gisement de main d'œuvre efficace, l'appartenance à des réseaux locaux de créateurs permettant de réduire l'incertitude et le risque des créateurs potentiels, la présence de sources externes d'information génératrices propices au renforcement des savoirs des créateurs et de *knowledge spillovers* (Acs *et al.*, 2009) sont ainsi vus comme autant de facteurs explicatifs des trajectoires des entreprises.

Ces travaux ont servi de fondement à la sélection de variables présentée dans les sections suivantes. Elles proviennent de sources INSEE soit directement renseignées à l'échelon local (cas des PIB régionaux par exemple), soit composées de données individuelles d'entreprises et

¹⁵Voir Carré et Levratto (2011).

¹⁶ Keeble et Walker (1994) identifient 31 variables régionales susceptibles d'expliquer la création de nouvelles entreprises et les écarts entre les territoires.

d'établissements agrégées au niveau des zones d'emploi (Clap ou Lifi présentés dans les encadrés 2 et 3 ci-dessous en sont les deux principaux exemples).

**Encadré 1: La base CLAP : Connaissance Locale de l'Appareil Productif
(source INSEE)**

La base CLAP constitue est un système d'information alimenté par différentes sources. L'objectif est de fournir des statistiques localisées au lieu de travail jusqu'au niveau communal, sur l'emploi salarié et les rémunérations pour les différentes activités des secteurs marchand et non marchand.

Les données sur l'emploi salarié résultent d'une mise en cohérence des informations issues de l'exploitation :

- des DADS (Déclarations Annuelles de Données Sociales) ;
- des bordereaux récapitulatifs de cotisations de l'URSSAF (Union pour le recouvrement des cotisations de sécurité sociale et des allocations familiales) ;
- des données de la Mutualité Sociale Agricole (MSA) en complément des données des Urssaf pour les secteurs d'activité en lien avec l'agriculture (à compter des données relatives à l'exercice 2007) ;
- du système d'information sur les agents de l'État.

Les données relatives à une année concernent les entreprises et des établissements ayant eu au moins un jour d'activité économique dans l'année considérée, qu'ils soient employeurs ou non.

Le nombre d'entreprises et d'établissements (le stock) fourni par CLAP au 31/12 d'une année (N) diffère du dénombrement au 01/01 de l'année suivante (N+1). Le calcul réalisé à partir de la source « Répertoire national des entreprises et des établissements (REE-Sirene) » peut faire apparaître une différence pour les trois raisons suivantes :

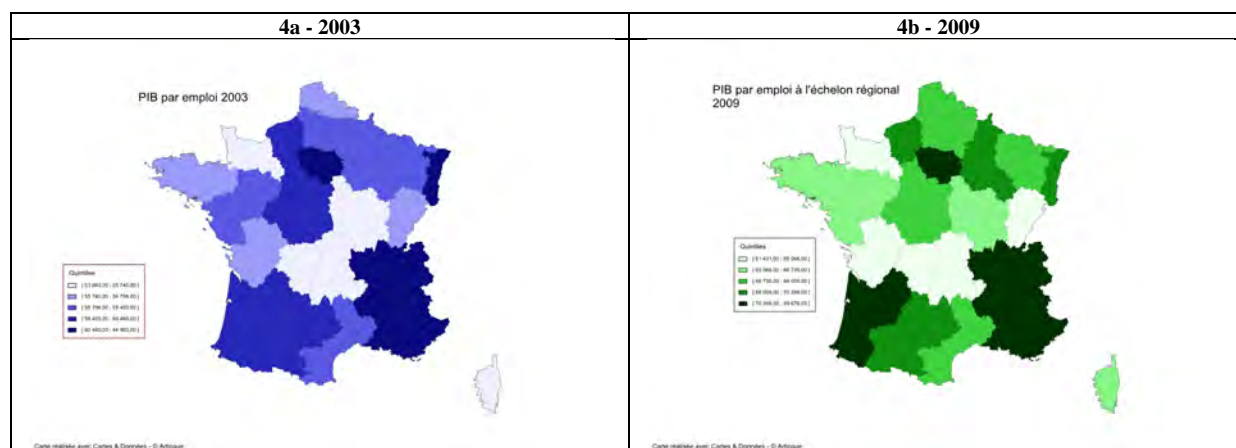
- Même si la date de référence ne diffère que d'un jour, le changement d'année introduit un nombre important de mouvements, principalement de créations d'entreprises ou de créations d'établissements.
- L'objectif de CLAP étant la localisation la plus précise possible des effectifs salariés, la définition des établissements et entreprises actifs retenue par CLAP est plus large que celle du répertoire des entreprises et des établissements ;
- Le champ couvert par CLAP est plus large que celui du répertoire. CLAP couvre le champ complet des entreprises et des établissements (hors intérim et défense) ; la source REE-SIRENE porte quant à elle sur un champ plus réduit, constitué des seules activités marchandes de l'industrie, de la construction, du commerce et des services.

2.2. La richesse créée par emploi

La richesse créée par unité d'emploi est mesurée par le PIB régional rapporté au nombre d'emplois recensés dans la région. Cet indicateur illustre le marché potentiel des entreprises localisées sur un territoire donné.

Depuis les travaux de Michael Porter et la notion d'opportunités de croissance, il est en effet admis que la croissance des entreprises est fortement dépendante des débouchés que leur territoire d'implantation offre à leur activité. Pour les produits destinés aux consommateurs, les débouchés dépendent étroitement de la démographie locale et des revenus disponibles des ménages. Pour les entreprises qui s'inscrivent dans des filières de production et dont la clientèle est principalement constituée d'autres entreprises, les opportunités de croissance dépendent de la densité de la clientèle locale et de sa propension à s'approvisionner localement (Mazars *et al.*, 2004). L'appréciation globale des débouchés est ici approximée par le ratio PIB par emploi qui donne une idée de la capacité de la région à produire de la valeur.

Figure 4 – Produit intérieur brut régional par emploi



La hiérarchie bien établie entre la région francilienne et les régions de province est évidemment manifeste à l'examen de ces cartes. Elle ne doit cependant pas conduire à minorer l'importance des écarts entre régions de province. Ils opposent des régions à tissus productifs denses et à majorité industrielle dans lesquels les PIB par emploi sont relativement plus élevés telles que Rhône-Alpes et la Haute Normandie à des régions moins dotées en établissements de production comme Poitou Charentes et la Basse Normandie dont les PIB par emploi sont plus faibles. En 2003, 13 régions de province présentaient un PIB par emploi inférieur à la moyenne des régions hors Ile-de-France ; elles étaient 15 dans ce cas en 2009 ; les régions Centre, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées se sont relativement appauvries alors que Champagne-Ardenne présente désormais un PIB par emploi légèrement supérieur à celui de l'ensemble de la France de Province. Ce contexte n'est pas sans effet sur les trajectoires des établissements.

2.3. Densité

La densité en établissements et en emplois est à la fois un indicateur de réseautage possible (établissements) et de marché potentiel (emplois) de la zone d'emploi. Elle constitue une mesure standard des économies d'urbanisation (Barbesol, Briand, 2008).

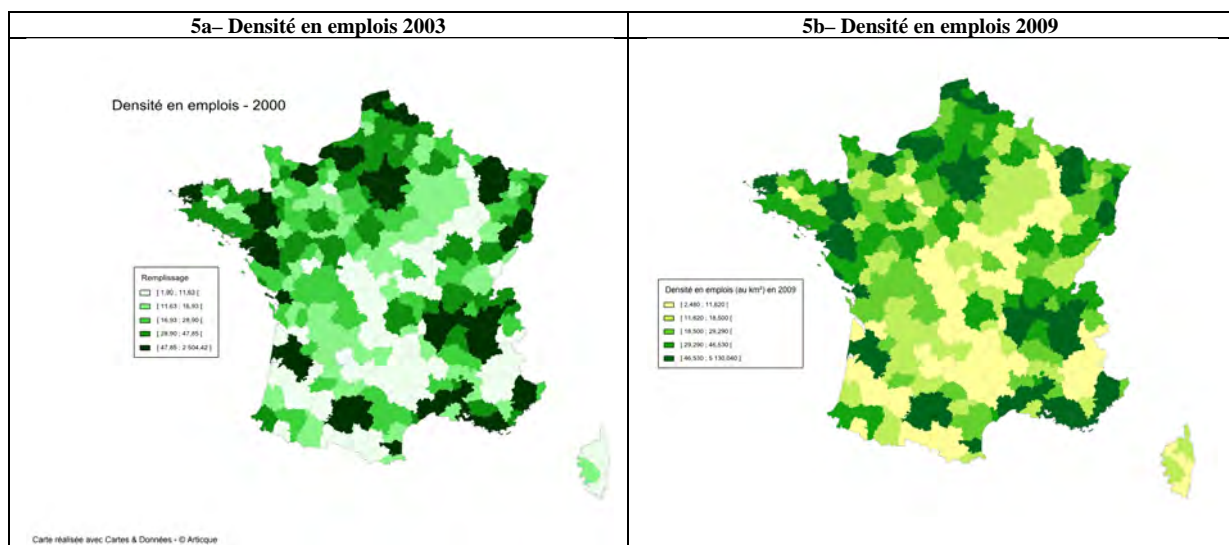
L'introduction de la densité économique repose sur l'hypothèse développée par Dreier *et al.* (2001) selon laquelle d'une part l'endroit où l'on vit influence la qualité de vie et d'autre part la manière dont fonctionne ce lieu de vie impacte la qualité de notre société. Malgré le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication supposées réduire le besoin de déplacement¹⁷, le lieu d'implantation n'a pas perdu son importance. Cette variable est donc une illustration de l'attractivité d'un territoire en même temps qu'elle détermine la taille du marché et le niveau des débouchés.

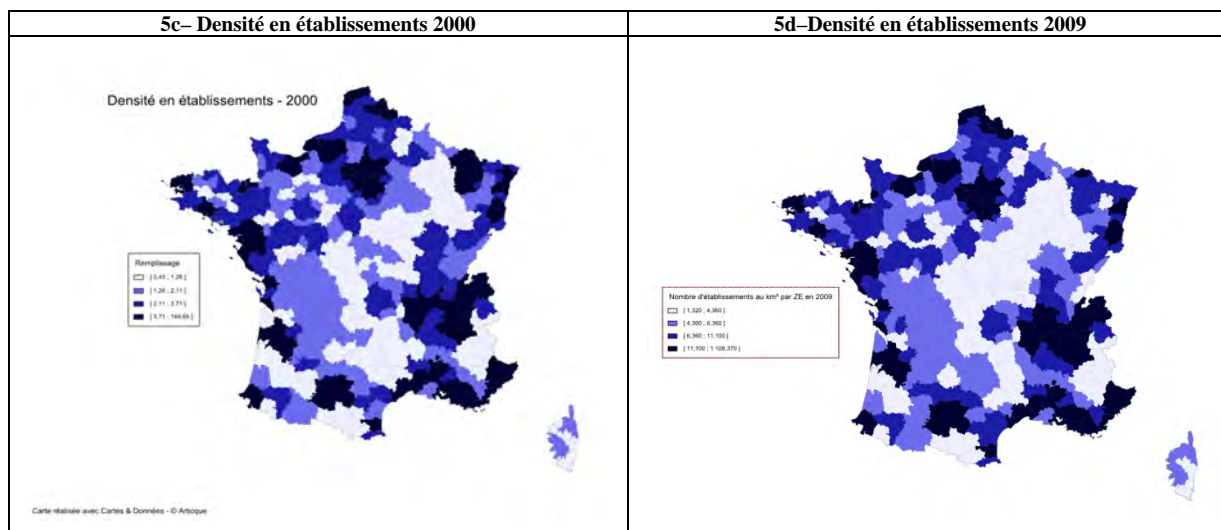
¹⁷ Des travaux conduits par l'ORSE montrent surtout que les technologies de l'information et de la communication (TIC), tels que les messageries électroniques et les téléphones portables, ont surtout considérablement changé les méthodes et conditions de travail. Voir les rapports de l'ORSE sur l'Etat des lieux des pratiques de négociation sur le télétravail dans les entreprises en France (2011) et sur l'Usages des TIC et nouvelles pratiques sociales en entreprises (2009)

Sa présence dans l'analyse fournit aussi une estimation des avantages et des contraintes résultant de la concentration relative des acteurs. Une forte densité favoriserait leur coordination et faciliterait la circulation de l'information. Au contraire, une faible densité, telle que celle qui caractérise les espaces ruraux par exemple, rendrait ces opérations plus difficiles (Carlino *et al.*, 2007). A cette relation positive entre densité et efficacité économique s'oppose toutefois une conception non linéaire de ce lien qui met en évidence les effets négatifs à attendre en cas d'une densité trop élevée. En effet, à une forte densité économique risque d'être associée une concurrence plus intense pour le partage du marché local et pour l'exploitation des ressources territoriales. Les territoires les plus denses risquent ainsi de se révéler comme des environnements particulièrement sélectifs, d'autant que plus attractifs, ils favorisent l'arrivée de nouveaux acteurs venant contester les positions occupées par les anciens.

La densité est ici mesurée par le nombre de salariés et le nombre d'établissements au km². Ces cartes mettent en évidence un phénomène de densification marquée par un triple phénomène. **Métropolitain** d'abord comme le montre la concentration d'emplois et d'établissement visiblement plus élevée dans les zones d'emploi recouvrant les métropoles régionales. **Côtier** ensuite puisque les arcs méditerranéen et atlantique se caractérisent par une plus forte présence d'établissements et d'emploi que les zones d'emploi situées à l'intérieur des terres. **Frontalière** enfin avec les mêmes caractéristiques que précédemment. A ces régularités s'oppose la singularité de la région Rhône-Alpes. La densité économique s'y étend bien au-delà de la zone d'emploi de Lyon. C'est toute la région qui se caractérise par une forte présence d'emplois et d'entités de production, l'irrigation générale du territoire constituant une exception dans un espace national plutôt polarisé.

Figure 5 – Indicateurs de densité





L'observation de ces cartes ne permet guère de repérer de manière évidente les territoires de petites entreprises ; la contraction des grands sites industriels participe à ce brouillage des tendances même si par exemple la représentation des territoires du sud-ouest suggère un poids relatif prépondérant des petits établissements.

Enfin, un premier rapprochement de ces cartes avec celle de la figure 1 va dans le sens d'une certaine corrélation, si l'on écarte de l'analyse, et ceci bien sûr n'est pas secondaire, une large part du bassin parisien¹⁸ et de la zone centrale.

2.4. Part de l'industrie dans l'emploi total

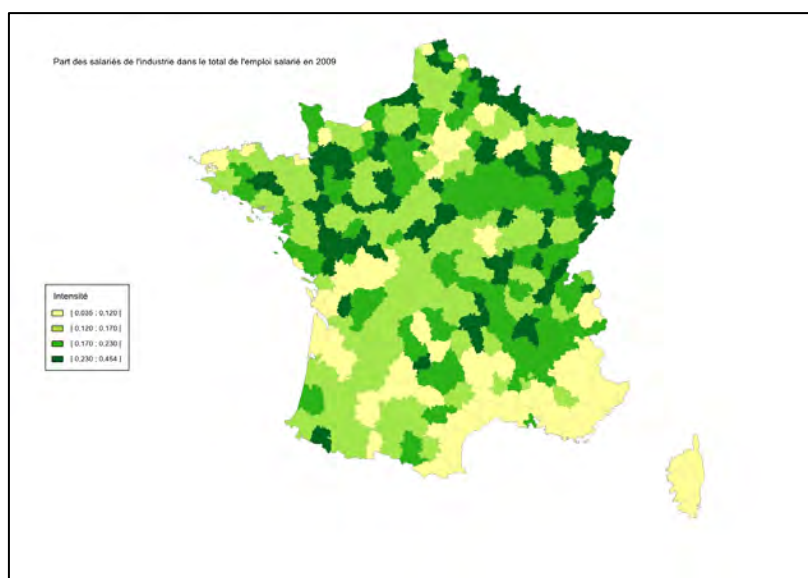
Avant de revenir sur la signification de la place de l'industrie dans la dynamique de l'emploi, observons sa répartition spatiale. Elle est mesurée par la proportion de l'emploi industriel au regard l'emploi salarié total.

De manière non surprenante étant donné le poids de l'histoire du pays, on peut noter l'inégale répartition de l'emploi industriel. Terres de petites entreprises, les régions Languedoc-Roussillon et PACA restent encore faiblement dotés en emplois industriels. Les zones d'emploi qui les composent sont très homogènes de ce point de vue, la zone d'emploi de Fos-sur-Mer constituant une exception à la règle non surprenante. On retrouve cette même caractéristique, de manière quelque peu atténuée toutefois en Poitou Charente et en Aquitaine, régions dont les zones d'emploi sont toutes situées dans la partie basse de la distribution du ratio d'emplois industriels dans l'emploi total. En, revanche au nord de l'axe Nantes-Grenoble, la présence industrielle est plus élevée et, surtout, plus uniforme. Les zones d'emploi de l'est, des Pays de Loire et du bassin parisien se situent pour l'essentiel dans le troisième quartile de la distribution de cet indicateur. Les principales exceptions sont constituées des

¹⁸ L'analyse économétrique proposée en partie 6 de ce document met en exergue la spécificité de cet espace à la fois différent de l'Ile-de-France dont il est au voisinage immédiat et du reste de la France de province.

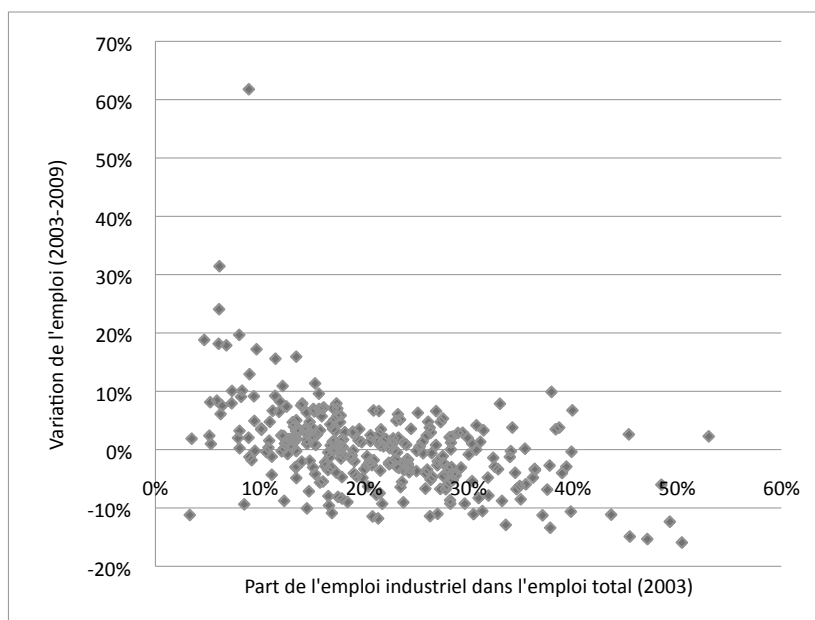
territoires métropolitains dans lesquels la sensibilité aux risques industriels, les conflits d'usage et le coût du foncier se combinent pour favoriser les activités tertiaires au détriment de l'industrie.

Figure 6 – Part de l'emploi industriel dans l'emploi total par zone d'emploi (2009)



Quelles sont alors les implications de cette géographie sur la dynamique de l'emploi ? Deux niveaux de lecture peuvent être proposés. Le premier porte sur l'observation même de la place de l'industrie dans la dynamique des systèmes productifs locaux, le second sur la question de la spécialisation ou diversification d'un territoire.

Figure 7 - Dynamique de l'emploi dans les zones d'emploi: 2003 -2009



A un premier niveau, le profil industriel accompagne un repli de l'emploi. En effet, l'analyse de la relation entre la présence relative de l'industrie d'une part et les variations de l'emploi salarié total de l'autre mettent en évidence une relation négative entre ces deux facteurs. La figure 7 révèle ainsi

qu'entre 2003 et 2009 l'évolution de l'emploi observée dans les zones d'emploi est d'autant plus négative que le taux d'emplois industriels était élevé. On en conclut que la dynamique de l'emploi est inversement liée au poids des activités industrielles.

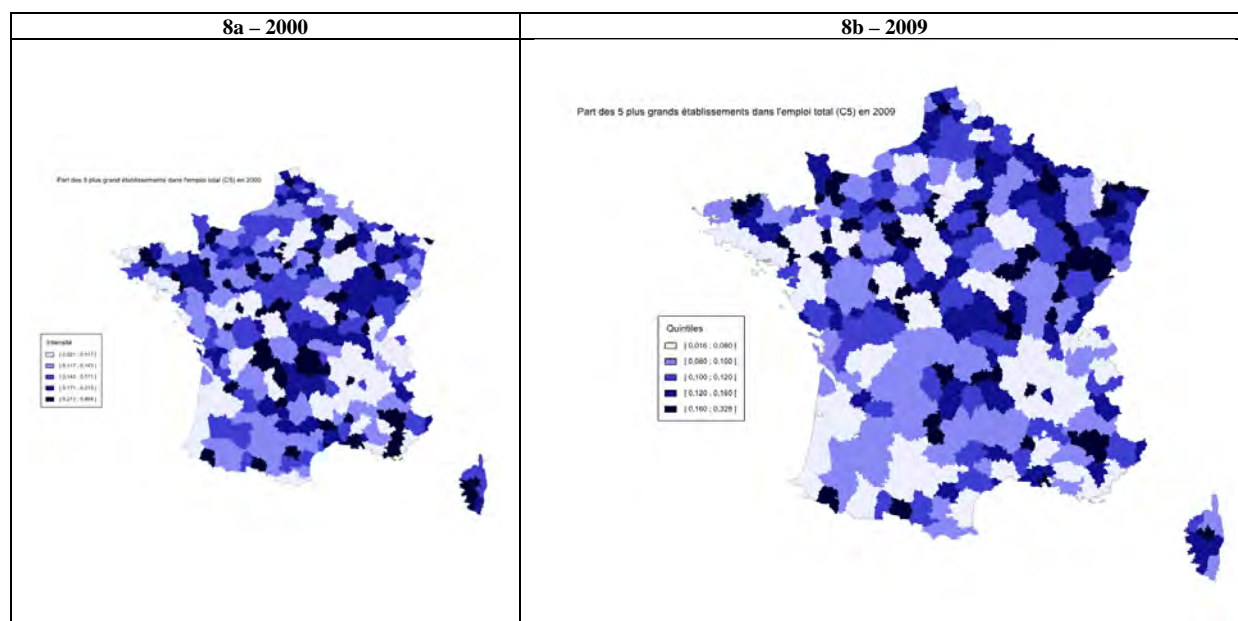
Toutefois, certaines zones d'emploi échappent à cette règle. Parmi les celles qui présentent une croissance élevée alors que l'industrie est fortement représentée, on peut citer Ancenis, Saverne, Bressuire. Les zones d'emploi qui connaissent une croissance faible en dépit d'une très faible présence industrielle sont, entre autres, Carcassonne, Cahors, Prades. Leur singularité provient peut-être de la nature même des industries qui y sont localisées comme le rappellent des travaux portant sur la désindustrialisation des villes américaines¹⁹. Le lien négatif habituellement observé entre la place de l'industrie sur un territoire et la variation de l'emploi ne doit donc pas être traduit comme un modèle prédictif. La dispersion autour de la tendance observée dans le cas des zones d'emploi françaises au cours de la décennie 2000 laisse au contraire la place à deux hypothèses alternatives. La première considère qu'un territoire dominé par des activités industrielles ne favorisera pas la création d'entreprises dans la mesure où les entités nouvellement créées relèvent des activités de services ou du commerce et ne bénéficient donc d'aucun avantage à se localiser à proximité d'industries. Les gisements de main d'œuvre disponible ne répondent la plupart du temps pas aux besoins manifestés par ces nouvelles activités. La seconde suppose qu'un territoire dominé par l'industrie peut favoriser différentes opportunités de renouvellement de l'activité dans le secteur industriel même et appelle l'implantation d'activités complémentaires à celles déjà en présence. Ces nouvelles implantations s'inscrivent dans une logique de sous-traitance de services de capacité ou de spécialité.

2.5. La concentration de l'appareil productif

Le degré de concentration ou symétriquement de dispersion de la base productive est considéré comme un élément important de diagnostic des systèmes productifs locaux. Dans tous les pays de l'OCDE, la production tend à se concentrer autour d'un petit nombre de zones urbaines, les industries sont localisées dans des pôles hautement spécialisés et l'emploi est polarisé dans certaines régions. Bien que cette question ait fait l'objet de nombreuses recherches, il n'apparaît guère de consensus en ce qui concerne l'indicateur statistique qui mesure le mieux la concentration de l'activité. L'indicateur de concentration de l'appareil productif local ici retenu est la part des cinq premiers établissements de la base compétitive dans l'emploi total, ci-après notée C5. Elle est considérée comme un phénomène qui participe aux dynamiques territoriales sans qu'un consensus existe réellement quant à la nature des effets qu'elle exerce.

¹⁹ Simon (2004) montre la pertinence de ces deux hypothèses selon la nature des industries, pour les villes américaines.

Figure 8 – Part des 5 premiers établissements dans l'emploi total (C5)



La concentration de l'activité au sein de quelques établissements est parfois considérée comme un avantage en raison de son assimilation à un facteur d'entraînement, notion due à François Perroux. Elle induit alors des gains d'efficacité et une dynamique de croissance plus forte en raison des économies d'échelle qu'elle génère si l'emploi est concentré au sein de grands établissements. L'effet est également positif mais en raison de d'effets d'agglomération lorsque la concentration de l'emploi dans les établissements va de pair avec l'émergence de spécialités. Le regroupement de grandes unités de production au sein d'un même espace lui confère alors un pouvoir économique et compétitif supérieur. Enfin, la concentration de l'emploi dans quelques établissements immunise en partie le territoire contre l'instabilité inhérente à l'atomisation résultant d'une large population de petites unités.

Symétriquement, lorsqu'elle est associée à une trop forte spécialisation, la concentration de l'emploi au sein de quelques unités motrices constitue aussi un facteur de fragilité territoriale. En effet, plus les emplois sont concentrés, plus la situation de la zone est liée aux décisions de ces établissements en cas de délocalisation, de restructuration ou de fermeture de sites.

La carte de la figure 8 illustre la concentration de l'emploi dans les cinq plus grands établissements de la base productive. S'il n'est guère étonnant de constater que le degré de concentration des appareils productifs locaux est souvent parallèle à la présence massive d'établissements industriels, d'autres facteurs que sectoriels interviennent également. Ils concernent le regroupement d'activités de services aux entreprises au sein des grandes métropoles.

2.6. Spécialisation par zone d'emploi

La littérature explore la relation entre spécialisation ou diversité et croissance en formulant deux hypothèses principales à ce sujet²⁰.

La première hypothèse considère que la spécialisation d'un territoire favorise la circulation de l'information, la production d'innovation et, plus généralement, des économies d'agglomération (Maurel, 1996). Elle repose sur l'existence d'économies d'agglomération infrasectorielles, dites aussi Marshall-Arrow-Romer ou « MAR » (Scitovsky, 1954), d'après lesquelles la concentration spatiale d'entreprises d'un même secteur d'activité, dans lequel se constitue un réseau de liens entre aval et amont d'un même secteur favorise la croissance locale.

La seconde hypothèse voit dans la diversité des activités un facteur favorable à la croissance dans la mesure où des complémentarités de connaissance, de technologies ou de produits pourraient se manifester. Ce sont au contraire les économies d'agglomération intersectorielles procédant d'une configuration à la Jacobs (1969) découlant de la diversité sectorielle d'une zone qui seraient ici en jeu.

Chaque coefficient de spécialisation relative (Cf. encadré) est l'expression du rapport du poids du secteur i dans l'activité économique totale d'une zone d'emploi spécifique j au regard du poids relatif de cette même activité au niveau national (Aiginger, 1999). Il s'obtient à partir du rapport suivant :

$$SPE_{ij} = (E_{ij}/E_{.j}) / (E_i/E_{..})$$

qui représente le degré de spécialisation du secteur i au sein de la ZE_j

Un signe positif associé à cette variable dans un modèle de croissance locale est interprété comme favorable à la présence d'externalités spatiales de type « MAR » qui rendent compte d'économies de localisation liées à la spécialisation intra et/ou inter industrielle. En revanche, un signe négatif va dans le sens de l'existence d'économies de variété liées à la diversité des activités dans le milieu économique.

Encadré 2 - Les deux formes du coefficient de spécialisation

La spécialisation d'un territoire peut être approchée de deux manières, relative ou absolue.

La spécialisation absolue est utilisée pour illustrer le poids d'un secteur sur territoire donné. Elle est calculée à partir de l'emploi (Emp) pour le secteur S au sein de la zone d'emploi (ZE) de la manière suivante :

$$SPE_{ZES} = (Emp_{ZES}/Emp_{ZE})$$

La spécialisation relative apprécie l'avantage relatif d'un territoire pour une activité en fonction de la sur ou sous-représentation des effectifs salariés qu'il mobilise dans une zone d'emploi donnée par rapport à la moyenne. Elle s'écrit

$$SPE_{ZES} = (Emp_{ZES}/Emp_{ZE}) / (Emp_S/Emp_{..})$$

Cet indicateur a été privilégié pour ce rapport.

²⁰ Pour une présentation de ces travaux, voir Catin, 1997 ; Massard, Riou, 2002

Parmi les zones d'emploi les plus spécialisées (SPE_B), on peut citer le cas de Lannion et des télécoms, d'Ambert avec l'industrie pharmaceutique, ou encore Issoudun et la maroquinerie.

2.7. Localisation des secteurs par zone d'emploi

Le dynamisme d'un territoire est lié à la présence d'un grand nombre de firmes (fournisseurs ou producteurs finals) d'une même industrie. Cette proximité d'entreprises semblables favorise l'apparition d'un grand bassin de main d'œuvre spécialisée dans cette industrie. Pour les firmes, ce bassin minimise les probabilités d'une pénurie de main d'œuvre spécialisée. Ce type d'économies locales n'est pas sans lien avec l'analyse du phénomène de concentration industrielle à l'échelle spatiale proposée par les « nouvelles » théories du commerce et de la « géographie économique ». Suivant les travaux de Abdel-Rahman et Fujita 1989, Rivera-Batiz 1988 ou Krugman 1991, dans un marché de concurrence monopolistique, les firmes maximisent les économies d'échelle en rassemblant la production dans un seul site (économies d'échelle internes). Le site retenu sera celui qui concentre un bassin de biens intermédiaires et services suffisamment spécialisés et adaptés pour accroître la productivité de la firme qui les utilise. Plus la spécialisation des biens intermédiaires et services sera grande, mieux ils seront adaptés aux besoins particuliers des entreprises (économies d'échelle locales).

L'un des outils les plus couramment utilisés pour mesurer la distribution régionale de l'emploi industriel, est le coefficient de localisation qui compare pour chaque industrie la part de l'emploi d'une zone d'emploi par rapport à l'emploi total du secteur. Il s'écrit de la manière suivante :

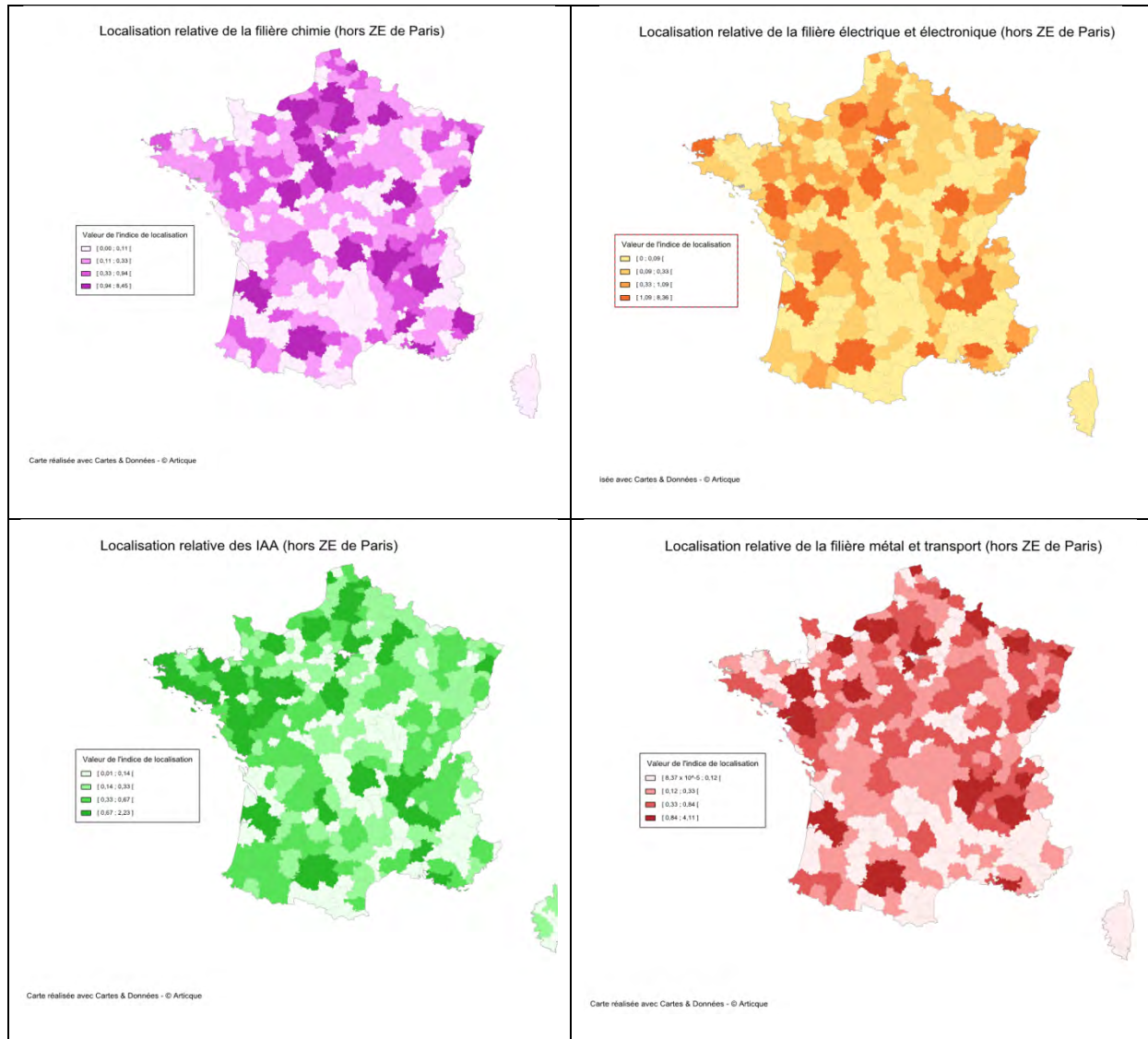
$$LOC_{ZES} = (Emp_{ZES} / Emp_{.S})$$

Les cartes suivantes présentent ces coefficients de localisation pour les quatre macro secteurs industriels dominants de l'économie nationale. Il s'agit des industries agro-alimentaires, de la filière chimie-pharmacie, de la fabrication de matériels électrique et électroniques et enfin du groupe d'activités allant de la métallurgie à la fabrication de matériels de transport. La figure 9 propose quatre cartes illustrant les poches de localisation prioritaires de ces quatre ensembles d'activités.

A l'évidence, la répartition relative de ces activités apparaît en grande partie corrélée aux zones de forte densité, comme les espaces métropolitains. Cette caractéristique est cependant loin d'être l'unique facteur explicatif de la répartition spatiale des activités dont l'observation est privilégiée. Ainsi, pour la macro filière chimie (chimie, plastique, caoutchouc, pharmacie), les territoires Normands, l'axe Rennes–Nantes, Lyon–Marseille, Clermont – Grenoble se présentent comme des lieux d'implantation privilégiés. La filière électrique – électronique semble davantage équi répartie. Elle est à la fois présente dans les grandes régions industrielles mais également dans des territoires plus périphériques. La localisation des industries alimentaires est en relation avec les grands territoires d'agriculture et, plus particulièrement, les territoires viticoles (Champagne, Bourgogne, Bordelais, Cognac) et les grandes régions maraichères (Bretagne, Pays de Loire). Enfin les territoires d'implantation dominante de la filière « métal et transport » sont en fait essentiellement marqués par la

localisation des grandes sites automobiles (Rennes, Valenciennes, Sandouville, Sochaux, etc.) complétée par les sites de l'aéronautique (Nantes, Toulouse, etc.). Les activités plus en amont ont connu en fait une contraction bien plus forte des emplois et, de ce fait, une présence locale atténuée.

Figure 9 – Coefficient de localisation de quelques secteurs représentatifs



Lecture : La zone d'emploi de Quimper accueille 1,8% du total de l'emploi des IAA. Elle figure ainsi dans le quart des territoires qui contribuent le plus à l'emploi de ce secteur.

Les observations empiriques faites sur l'impact des différences de localisation confirment en général l'idée qu'une forte présence est facteur d'une croissance supérieure de la branche locale concernée (Maurel, 1996 ; Pasci, Usai, 2008) même si ces tendances ne sont pas systématiquement observées car fortement déterminées par la nature des activités.

3. Les caractéristiques des établissements

Les caractéristiques propres des établissements desquels on cherche à expliquer la croissance de l'emploi interviennent à côté des variables de localisation qui illustrent les caractéristiques du territoire d'implantation. Les sources mobilisées dans cette partie sont identiques à celle de la précédente.

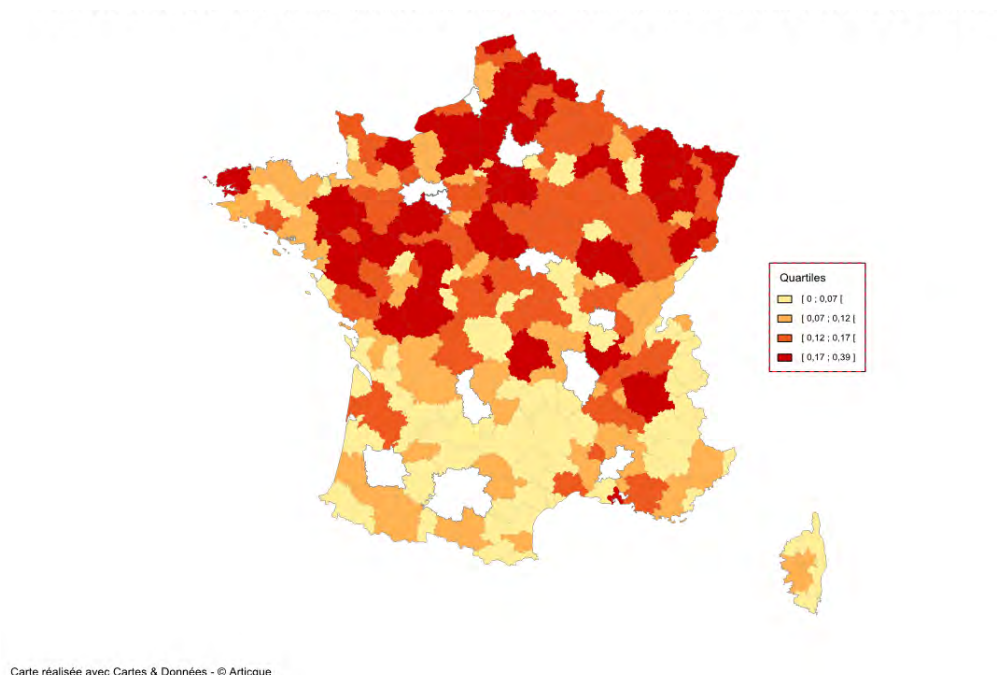
3.1. Taille et âge

Les inégalités territoriales productives s'expliquent par la recherche des économies d'agglomération de la part des firmes. Ce souci d'implantation à proximité d'autres sites de production se concrétise dans les choix de localisation, et ce d'autant plus que les entreprises évoluent dans une atmosphère marquée par les externalités technologiques. Au-delà des ressources locales que des unités productives chercheraient à mobiliser, la relation entre une dynamique de croissance locale et le tissu productif passe par les formes d'entreprises qui dominent un espace donné.

Deux thèses s'opposent autour de ce consensus général. La première, d'origine perrouxienne, mobilise prioritairement les effets d'échelle et soutient l'idée que les grandes entreprises entraînent les plus petites à travers des relations d'achat-vente mais aussi par le biais de la diffusion de pratiques de production (*process*, technologies, etc.). Suivant cette approche, plus le territoire accueille de grandes entreprises, plus la croissance locale est forte. La seconde thèse, davantage inspirée d'une approche dite schumpétérienne par ceux qui la promeuvent, met l'accent sur le rôle joué par les petites entreprises dans la dynamique locale. Reprenant les arguments développés par David Audretsch dans les années 1990, il s'agirait alors de souligner que l'intensification de la concurrence, la flexibilité et la nouveauté favorisées par une proportion élevée de PME constituent autant de facteurs exerçant un effet positif sur la croissance observée. L'introduction d'une variable illustrant la place des grandes entreprises dans l'ensemble de la sphère productive permet de prendre en considération cette dimension.

De nombreux travaux ont essayé de relier âge, taille et croissance d'une entreprise. Ainsi, James (1974) avance-t-il qu'une entreprise passe par les mêmes phases de développement qu'un produit et voit sa croissance ralentir après un certain nombre d'années. Ces idées sont aussi exprimées dans les travaux sur les stades de développement de l'entreprise (Greiner, 1972; Churchill, Lewis, 1983; Kazanjian, 1988) et, dans une perspective encore plus déterministe, par ceux de l'écologie des populations (Hannan, Freeman, 1989).

Figure 10 – Part des établissements de plus de 250 salariés en 2009



Les jeunes entreprises sont réputées avoir un taux de croissance supérieur. Ce résultat fait preuve d'une grande stabilité puisqu'il se retrouve dans différentes études réalisées sur plusieurs pays à des époques différentes. Les gros contingents de pertes où de créations d'emplois restent cependant le fait des grands établissements comme le rappelle opportunément les indicateurs publiés par Trendeo²¹ pour la France et l'European Restructuring Monitor²² pour l'Europe.

Figure 11 – Part des établissements de plus de 10 ans et de moins de 10 ans en 2009

A INCORPORER

3.2. Le degré de dépendance des établissements aux groupes

La montée en puissance des groupes dans le tissu productif français est l'une des caractéristiques majeures des transformations intervenues au cours des vingt dernières années (INSEE, 2006, SESSI, 2006 ; Picart, 2006, Levratto, 2012). Qu'il soit mesuré en nombre d'entreprises, en effectifs, en valeur ajoutée ou en total de bilan, le poids des firmes adossées à un groupe augmente au détriment des entreprises indépendantes. Cette augmentation est directement liée à la taille des entreprises ; elle est plus marquée parmi les grandes que chez les petites et moyennes.

La forme de gouvernance, l'autonomie de décision et la relation au territoire sont largement influencées par l'indépendance ou de l'inclusion dans un groupe. On peut en effet s'attendre à ce qu'une PME indépendante soit davantage liée à son milieu dont elle dépend non seulement du point de

²¹<http://www.trendeo.net/publications/>

²²<http://www.eurofound.europa.eu/emcc/erm/index.php?template=searchfactsheets>

vue des ressources, humaines notamment, que de ses débouchés. En revanche, les décisions de croissance ou de réduction de l'activité d'un établissement inclus dans le périmètre d'un groupe résultent essentiellement d'une stratégie dite « corporate ». Si les politiques locales d'attractivité fondées sur des aides et subventions ont pu un temps laisser penser que ces établissements pouvaient avoir un rapport étroit au local, les fermetures brutales de sites industriels pourtant soutenus par les pouvoirs régionaux ou locaux ont rappelé la ténuité des liens qui unissent de tels sites de production à leur environnement. A la fois source de stabilité dans la mesure où ils emploient de grands contingents d'effectifs salariés, les groupes sont également facteurs de fragilité des territoires en raison de l'hétéronomie qui prévaut dans les prises de décision.

Encadré 4 : La définition et le contour des groupes, à partir de l'enquête LIFI-Diane

Ce dispositif permanent d'observation des groupes de sociétés consiste à interroger directement par voie d'enquête les entreprises françaises (personnes morales uniquement) du secteur privé, dont le portefeuille de titres de participation est supérieur à 1,2 million d'euros, ou dont le chiffre d'affaires est supérieur à 60 millions d'euros, ou dont l'effectif salarié est supérieur à 500 personnes, quel que soit le secteur d'activité. De plus sont interrogées, les têtes de groupe de l'année précédente ou les entreprises détenues directement par une entreprise étrangère. Les entreprises contrôlées majoritairement par l'Etat (RECME) sont soumises à une enquête spécifique similaire. Le fichier contient toutes les entreprises citées dans au moins un des deux questionnaires. La source LIFI est annuelle et concerne l'ensemble des entreprises ayant des liens financiers entre sociétés.

LIFI interroge les entreprises résidant en France métropolitaine et dans les DOM. Elle permet de connaître les filiales directes, dites de premier rang, des groupes français à l'étranger. Elle permet également de remonter au premier actionnaire étranger des filiales françaises de groupes étrangers. L'utilisation de sources privées (Diane) permet de compléter le champ de l'enquête : en l'occurrence, les filiales françaises implantées à l'étranger sont mieux connues. L'enquête sur les liaisons financières entre sociétés (LIFI) a eu lieu pour la première fois en 1980. Elle permet d'identifier les groupes de sociétés opérant en France et de déterminer leur contour. Pour ce faire, elle interroge chaque année des entreprises sur leurs actionnaires et sur leurs participations. Les liaisons de détention de capital entre sociétés sont recensées au 31 décembre de l'année précédant l'année d'enquête.

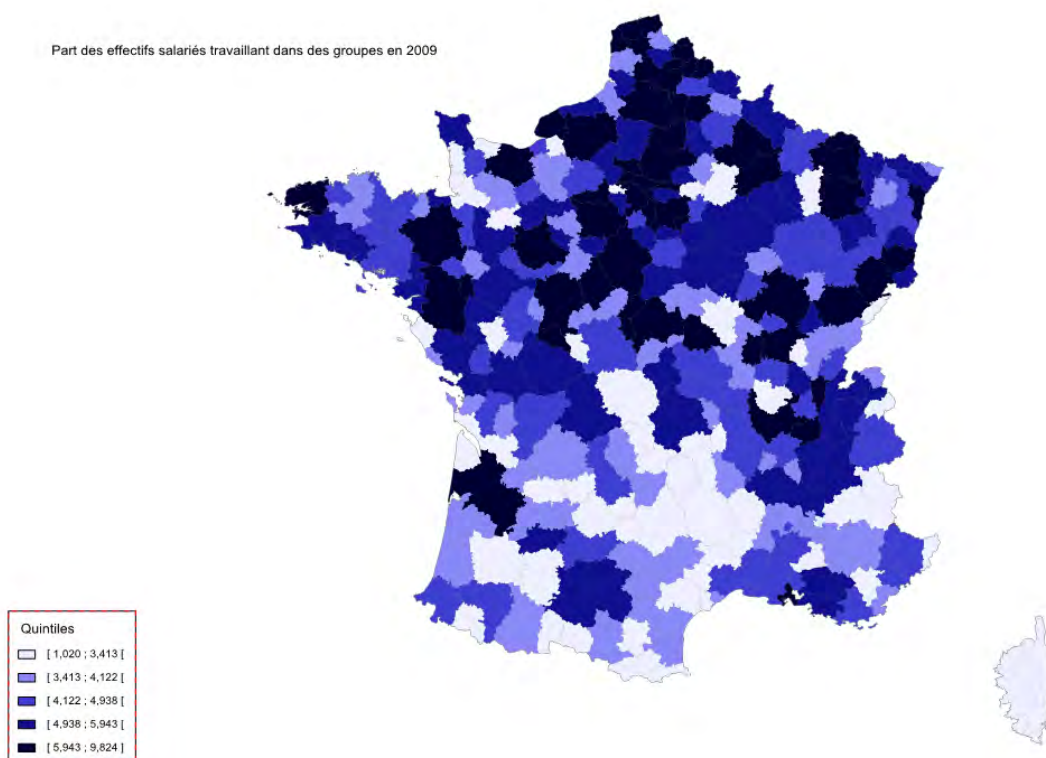
A partir des informations recueillies par LIFI, l'enquête permet :

- d'identifier les têtes de groupes. Une tête de groupe est une entreprise non contrôlée directement ou indirectement par une autre entreprise et ayant au moins une filiale, que cette entreprise soit de nationalité française ou étrangère (les groupes sont ainsi distingués par nationalité)
- de déterminer les relations financières réelles qui unissent les entreprises à leur tête de groupe. Lorsqu'une entreprise est contrôlée par une tête de groupe. Elle appartient au noyau dur du groupe
- de délimiter le contour et l'influence des groupes. L'entreprise appartient au contour élargi d'au moins un groupe lorsque L'entreprise est contrôlée simultanément par au moins deux groupes. Il peut s'agir d'une filiale commune ou d'une joint-venture. L'entreprise peut également appartenir à la mouvance des groupes lorsqu'aucun contrôle majoritaire ne peut être confirmé à partir de l'analyse des participations au capital.
- d'étudier leur importance économique. Le chiffre d'affaires et l'effectif total des groupes français ou étranger en France sont estimés dans le fichier LIFI.

La carte présentée figure 12 analyse ce phénomène au niveau de l'établissement. Est ainsi mesurée la présence d'établissements appartenant à des entreprises elles-mêmes filiales majoritairement contrôlées par un groupe d'ont l'effectif total français est supérieur à 500 salariés.

Figure 12 – Part des établissements appartenant à des groupes (2009)

(ensemble du champ Industrie-Commerce-Services, en pourcentage)



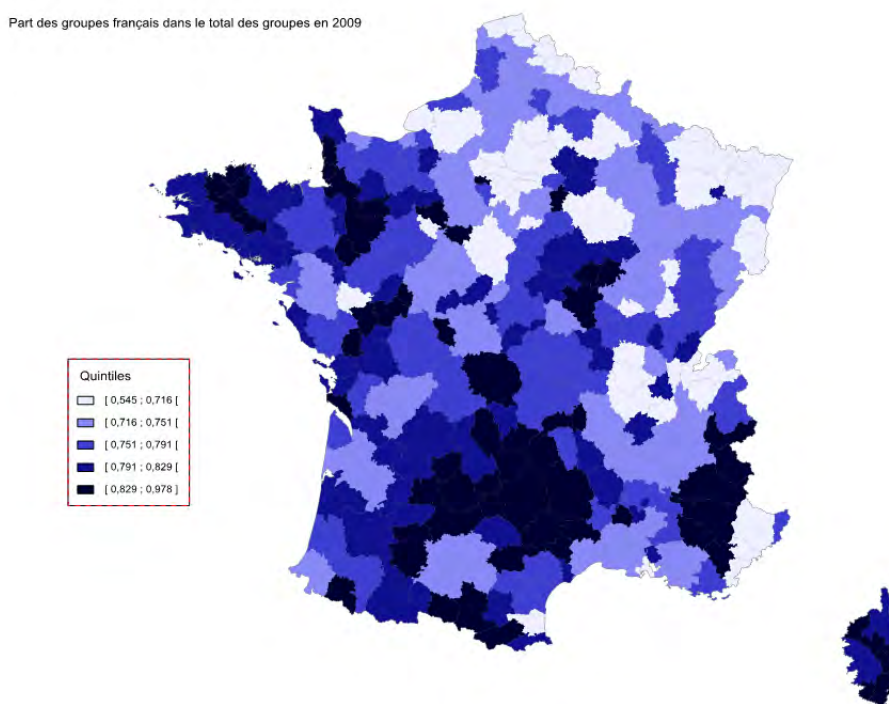
Un clivage nord-sud apparaît clairement. Il résulte de la répartition spatiale de l'industrie déjà évoquée et de la domination d'un tissu de petites entreprises dans les régions du sud de la France. Déjà observé au début du 20^{ème} siècle, il est frappant de constater la persistance de ce phénomène. De manière générale, les territoires caractérisés par une forte présence des groupes correspondent aussi aux zones d'emploi à base productive industrielle marquée. Il s'agit des régions situées au nord de la Loire, dans les régions de vieilles industries d'un grand quart nord-est et de la région Rhône-Alpes.

3.3. Nationalité des groupes d'appartenance

L'information précédente peut être utilement complétée par une analyse de la nationalité des têtes de groupes auxquelles appartiennent les établissements recensés. On est en effet en droit de considérer que plus la tête de groupe est éloignée du site de production, moins elle sera sensible à l'impact de ses décisions sur le territoire. Quelques exemples récents de fermetures de sites intervenus pendant la crise à Florange (Mital), Petit-Couronne (Petroplus), etc. suffisent à fonder ce présupposé.

Globalement, les groupes étrangers implantés en France emploient plus de deux millions de salariés en 2009. Rapportées à l'ensemble des sociétés exerçant leur activité en France, les filiales de groupes étrangers emploient 14 % des effectifs, réalisent 17 % de la valeur ajoutée et 14 % des immobilisations corporelles. Les deux tiers de ces filiales sont contrôlés par des groupes européens. Ils emploient 64 % des salariés travaillant dans un groupe étranger. Les filiales de groupes américains emploient 24 % des salariés travaillant dans un groupe étranger.

Figure 13 – Part des groupes français dans le total des groupes (2009)



Comme le montre la carte (Figure 13), leur localisation obéit à une certaine logique. Près de six salariés des groupes étrangers sur dix travaillent dans trois secteurs : l'industrie des biens intermédiaires, le commerce et les services aux entreprises. Les établissements de groupes étrangers sont en priorité localisés à proximité des frontières nord et est de la France, leur proportion diminuant au fur et à mesure que l'on s'en éloigne. Au-delà d'un pur effet local cette organisation productive correspond à la situation de secteurs particuliers. Les mouvements de fusion-acquisition initiés par des groupes dont la tête est localisée à l'étranger ont principalement concerné les entreprises à fort coefficient de capital (sidérurgie, textile, métallurgie, etc.) principalement localisées dans le quart nord-est du pays. Ainsi, les entreprises acquéreuses d'établissements français ne respectent pas seulement une logique d'internationalisation incrémentale suivant laquelle les pays limitrophes sont les principaux terrains d'intervention. Leurs ressorts résident également dans la recherche de synergies industrielles qui les conduisent à acquérir des établissements français détenteurs d'actifs spécifiques

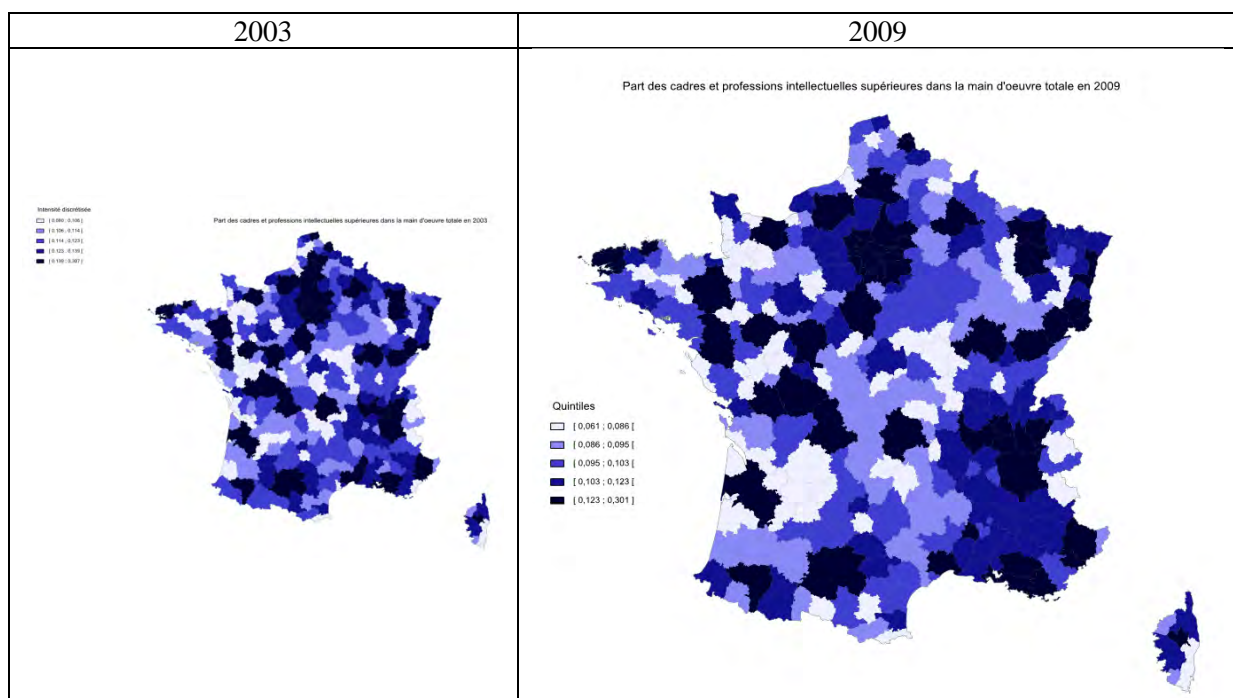
d'outils de production et d'éléments intangibles qui viennent renforcer l'ensemble du groupe. Au risque de ne plus investir dans l'établissement nouvellement entré une fois que les actifs nécessaires sont remontés au niveau de la tête de groupe ou d'une filiale dédiée dans laquelle ils seront logés.

3.4. Qualifications et ressources humaines

Les PME peuvent déployer des stratégies alternatives à la délocalisation nécessitant notamment l'existence de compétences spécifiques. Cette idée trouve sa source dans la théorie des ressources de (1959) qui souligne l'importance de l'agencement des ressources dans le développement de la croissance de la firme. C'est toutefois à Hamel et Prahalad (1990) que l'on doit la théorisation de la relation entre la compétitivité sur la durée d'une firme et les ressources et compétences dont elle dispose. Cette relation a spécifiquement été appliquée aux ressources humaines par Wright, Mac Mahan et Mac Williams (1994) qui les présentent comme une ressource clé difficilement imitable de création de valeur. Dans une optique plus opératoire, Cappelletti et Noguera (2005) ont récemment précisé que les employés et la façon dont ils sont gérés constituent une source cruciale d'avantage stratégique durable.

Ce facteur est ici mesuré par la part des cadres et professions intellectuelles supérieures (issue de CLAP) dans l'emploi total. Outre la spécificité des ressources mobilisées, cet indicateur illustre en outre la nature plus ou moins intensive en connaissance et en compétences des établissements de la zone d'emploi.

Figure 14 - Part des cadres et professions intellectuelles supérieures dans l'emploi total



4. Des facteurs invisibles à l'effet local

Par rapport aux spécifications locales précédemment décrites qui participent à expliquer les différences de croissance des territoires, la littérature fait également état d'autres paramètres plus difficilement quantifiables et qui traitent des comportements des acteurs locaux. Les comparatifs internationaux renvoient ainsi aux modèles socio productifs (Amable ; Piore, Sabel), aux institutions (Bagnasco, Sabel) voire aux formes d'organisation socio-économiques (Lane). Des différences locales dans la création d'entreprises reflèteraient alors des comportements plus ou moins entrepreneuriaux des populations locales et des rapports récents proposent de mettre en parallèle les différences de performance économique avec ce qu'ils appellent le « lien social » (ODIS, 2011 ; CESR, 2011) mesuré à l'échelon le plus local.

Le niveau local serait ainsi le lieu de concentration de phénomènes tels que l'identité, la culture, les comportements, etc. qualifiés d'invisibles (Doeringer et *al.*, 1987). La mise en évidence de la contribution des facteurs locaux à la dynamique de croissance des établissements exige toutefois que cette dimension soit explicitée de manière à pouvoir faire l'objet d'une mesure²³. Pour ce faire, à côté des marqueurs locaux, décrits auparavant, nous proposons d'expliquer des différences de dynamique individuelle de croissance à partir d'un indicateur synthétique, l'effet local, tiré de l'analyse structurelle-résiduelle. Cet effet cristallise l'ensemble des singularités géographiques, territoriales²⁴. La notion de capital social (Beugelsdijk, van Schaik, 2005) ou relationnel (Capello, Faggian, 2005) qui traduit la capacité de coopération entre acteurs locaux²⁵, constitue une lecture possible de ces singularités. Nous reviendrons plus en détail sur les interprétations susceptibles d'être attribuées aux différents territoires selon la valeur prise par cet indicateur.

La méthode *Shift-Share* ou analyse structurelle – résiduelle est utilisée pour analyser les performances régionales et décomposer les changements intervenants à l'échelon local²⁶. Initialement proposée par Dunn (1960), elle a ensuite été fréquemment appliquée en géographie économique et humaine pour étudier les variations de l'emploi (Haynes, Dinc 1997), les migrations (Plane 1987; Wright 1996), les évolutions démographiques (Franklin, Plane, 2004). En économie, l'un de ses principaux domaines d'application est la croissance des entreprises (Fotopoulos, Spence 2001 ; Johnson 2004 ; Dinc, Haynes, 2005, Mueller *et al.*, 2008). En France, elle reste relativement peu

²³ D'un point de vue conceptuel il s'agit tout simplement de transposer l'idée développée par Kaplan et Norton (1996) au sujet du management des entreprises à la question des déterminants de leur croissance. Elle peut être résumée en ces termes : ce qui ne se mesure pas, n'existe pas.

²⁴ Si l'on retourne à la figure 2, tous les items, hors la composante sectorielle, constitueraient cet « effet local ». Sur le plan analytique, il serait possible d'écarter ces différents items et aboutir ainsi à une appréciation « nette » des facteurs locaux, les facteurs non mesurables, « invisibles ».

²⁵ Dans cette perspective, il est intéressant d'inscrire ce papier dans le programme suggéré par Storper (1995) d'une analyse comparative des systèmes productifs (en l'occurrence régionaux) et de leur performance à travers un des éléments « mystérieux » ou « invisible » (Doeringer, Terkla, Topakian) à savoir les conventions et leur géographie.

²⁶ Voir la revue de la littérature sur cette méthode proposée par Stimson et al. 2006, Chapter III: Traditional Tools for Measuring and Evaluating Regional Economic Performance I: Economic Base and Shift-Share Analysis.

répandue, les principales utilisations étant observées dans des travaux réalisés par l'INSEE (Bonnet, 1997 ; Redor, 2010)

Cette méthode permet de mesurer la dynamique locale à l'œuvre sur un territoire (voir Carré et Levratto, 2011). La composante locale (*EG*) reflète tous les facteurs autres que le portefeuille d'activités ayant influé sur la croissance du territoire pour l'accélérer ou la freiner (situation géographique dans l'espace économique national, mesures prises en faveur ou au détriment de la région, dynamisme propre du territoire, etc.). Cette composante locale (*EG*) est égale à la différence entre le taux d'accroissement observé (*ET*) et le taux d'accroissement structurel hypothétique (*ES*) de l'espace considéré :

$$EL = ET - ES$$

L'effet local (*EL*) est positif si l'accroissement du territoire considéré est plus rapide que sa structure en début de période n'aurait normalement dû le permettre ; il est négatif dans le cas contraire et nul si les deux croissances, observée et hypothétique, sont analogues. Une valeur élevée de *EL* traduit ainsi une situation dominée par des avantages comparatifs naturels (géographie), et/ou institutionnels et culturels (organisation, coopération, esprit d'entreprise, capacité d'innovation, etc.). Par sa construction même, l'effet local mesure donc la dynamique propre au territoire. Il agrège en effet une multitude de phénomènes relevant entre autres de l'impact des infrastructures et des dotations factorielles, de la situation géographique ou encore des modalités d'organisation et de comportement des acteurs productifs locaux²⁷.

Dans cette étude, l'effet local est mesuré au niveau des régions et des zones d'emploi. Si les établissements sont influencés par le climat local et les synergies de proximité immédiate qui prennent effet au niveau de la zone d'emploi, on peut aussi supposer que les instruments de soutien à l'activité, essentiellement contrôlés par les régions exercent également une influence sur l'effet local. Cette double référence justifie la prise en compte des deux échelons territoriaux.

En tendance, on retrouve une distribution territoriale de cet effet relativement ordonnée. L'intensité de l'effet local croît au fur et à mesure que l'on se déplace le long d'un axe est-ouest. Négatif dans tout le quart nord-est du pays, l'effet local atteint ses valeurs maximales dans les territoires côtiers bordant l'océan Atlantique et la Méditerranée. Une part conséquente de la région parisienne et du Bassin parisien constitue une exception. Cette distribution, déjà analysée par Carré et Levratto (2011), démontre une grande stabilité dans le temps. L'échelon régional situe les grandes tendances alors que l'échelon local (la zone d'emploi) confirme les lignes de force précédentes mais souligne aussi les proximités géographiques contrastées.

²⁷ On retrouve là l'hypothèse de base de l'approche structurelle de l'économie industrielle. Cf. par exemple Richard Caves In praise of the Old I.O., *International Journal of Industrial Organization*, 2007, 25(1): 1-12.

4.1. Situer les « bassins d'emploi » dans un cadre régional

Sans entrer dans les débats sur les complémentarités ou redondances entre les différents niveaux institutionnels, il peut être utile de replacer les zones d'emploi dans leur contexte régional. Celui-ci apparaît comme un espace de référence tant du point de vue du marché des produits et services que de certaines ressources, par exemple technologiques. L'espace régional contribue aussi à typer les profils socioéconomiques des zones d'emploi (intensité du lien social) d'une part et les politiques de développement économique de l'autre.

L'application de la méthode Structurelle-Résiduelle aux vingt-deux régions métropolitaines pour la période 2000 –2009 donne les résultats suivants :

Tableau 3 -Evolution de l'emploi entre 2000 et 2009 et effet local (%)

%	croissance observée	effet structurel	effet local
Alsace	-1,8	2,6	-4,4
Aquitaine	12,0	6,1	5,9
Auvergne	2,3	2,4	-0,1
Bourgogne	-0,5	2,6	-3,1
Bretagne	9,6	5,6	4,0
Centre	-0,9	3,1	-4,0
Champagne Ardenne	-4,7	1,8	-6,5
Corse	34,3	11,1	23,2
Franche Comté	-5,0	0,7	-5,7
Ile de France	3,9	7,7	-3,8
Languedoc - Roussillon	19,9	8,3	11,6
Limousin	2,5	3,5	-1,0
Lorraine	-4,6	2,9	-7,5
Midi Pyrénées	17,4	6,6	10,8
Nord Pas de Calais	1,7	3,6	-1,9
Basse Normandie	1,6	4,6	-3,0
Haute Normandie	-0,9	3,4	-4,3
Pays de Loire	9,2	2,7	6,5
Picardie	-4,4	2,0	-6,4
Poitou Charente	5,5	3,9	1,6
Provence-Alpes-Côte d'Azur	16,1	8,4	7,7
Rhône Alpes	5,0	3,2	1,8
<i>France entière</i>	<i>5,1</i>	<i>5,1</i>	

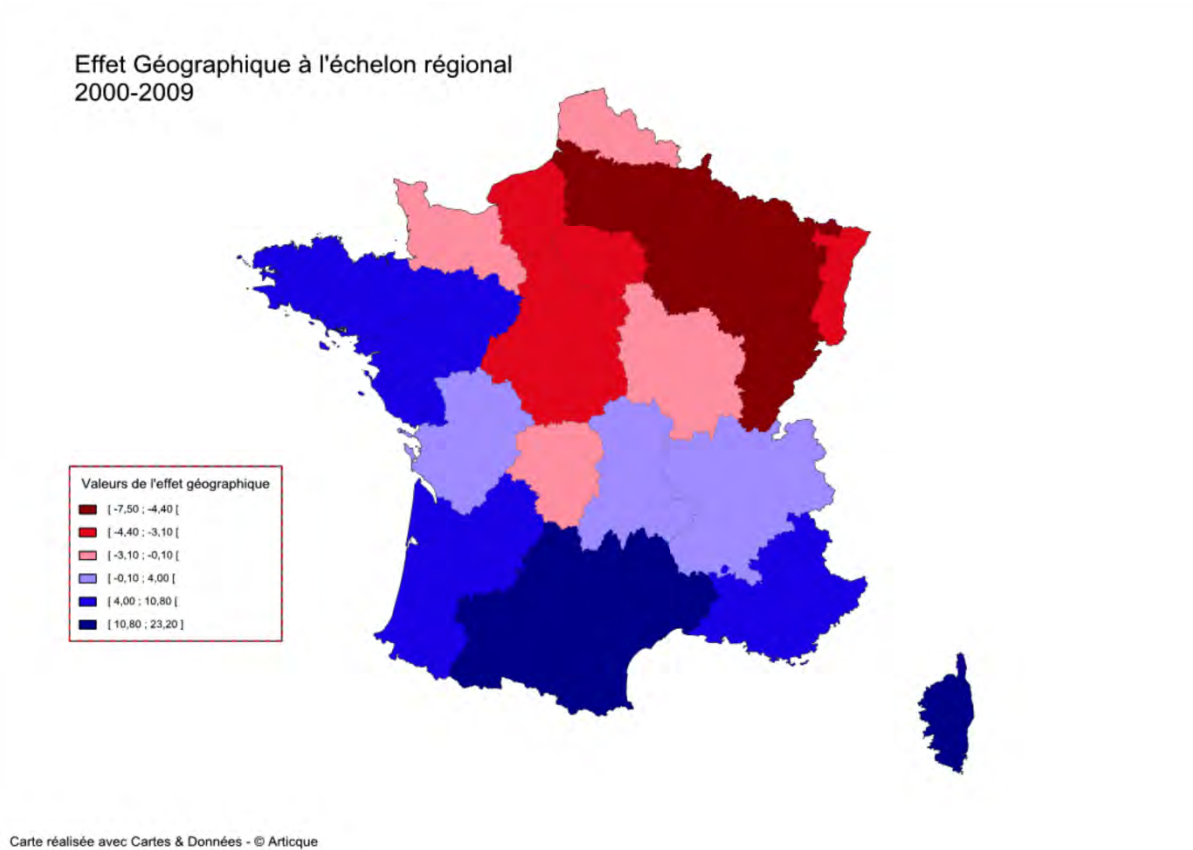
Sources: Pôle emploi/ UNIStat, NES 38 secteurs 2000 – 2009, calcul des auteurs

Des clivages géographiques apparaissent à la lecture de ce tableau. L'effet local des régions du nord et de l'est mais également du Bassin parisien, Ile-de-France comprise, est négatif. Il est en revanche systématiquement positif pour les régions de l'arc atlantique et de la moitié sud. Enfin, cet effet est quasiment neutre (sa valeur est proche de 0) pour les régions Auvergne, Limousin et Rhône Alpes.

La littérature est largement convergente quant aux enseignements tirés de ces analyses ; depuis une vingtaine d'années, l'effet local a pris le pas sur la dynamique sectorielle. En d'autres termes, la croissance observée, ici de l'emploi, est davantage déterminée par des considérations « locales » que par l'addition des dynamiques sectorielles. On observe en outre une forme de convergence des dynamiques sectorielles et locales. Les régions dominées par des activités en repli, essentiellement

industrielles, connaissent également des effets locaux négatifs. Ainsi, sur les vingt-deux régions considérées, seules l’Ile de France, Poitou-Charentes et Rhône-Alpes sortent de l’association dominante d’effets de signes identiques (effet local et sectoriel positif et effet local et sectoriel négatif).

Figure 15 – Effet local calculé à l’échelon régional (38 secteurs) – 2000-2009



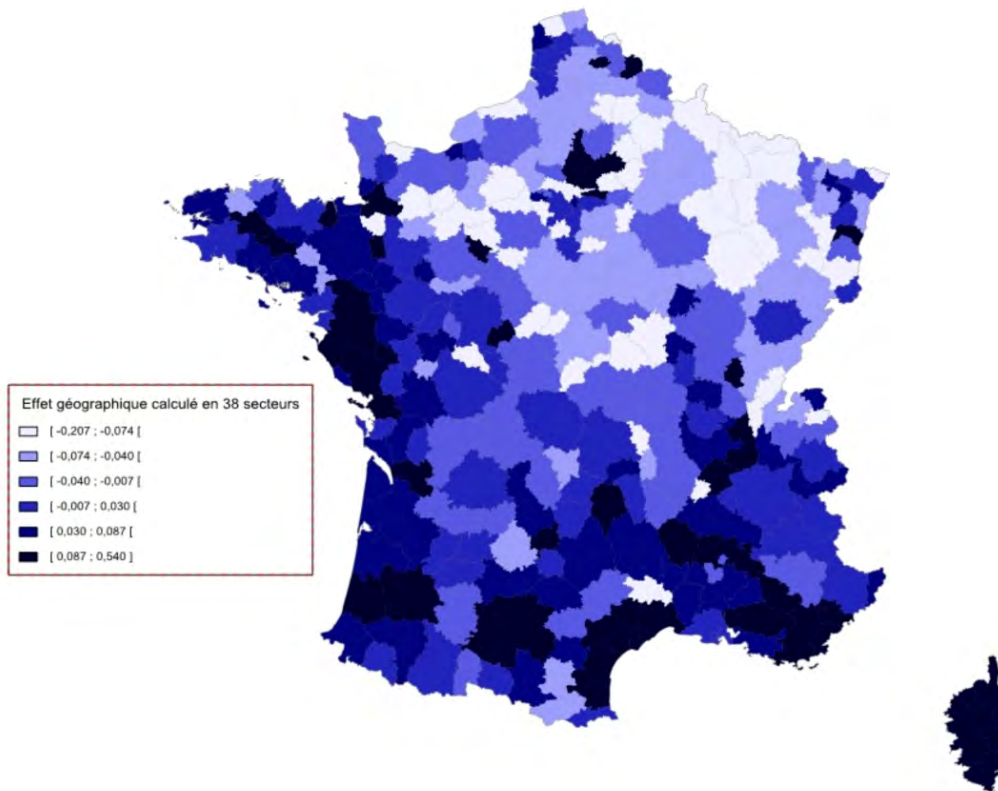
Est-ce à dire que l’on peut simplement opposer ces deux groupes de régions et les qualifier à travers un unique critère tenant au degré de coopération induite par des configurations organisationnelles (degré de spécialisation par exemple) ou tenant à l’ampleur de certaines ressources (par exemple en matière d’infrastructures de transport ou de dotations en ressources technologiques) ? La démarche analytique (Partie 1) et l’analyse factuelle excluent une telle lecture des disparités de l’effet local. A ce niveau régional, l’idée d’attractivité, associée aux effets de l’héliotropisme, fournit une partie significative des différences qui peuvent exister entre les régions. Un second facteur explicatif tient à la place des activités industrielles. La dichotomie entre régions à effet local positif ou négatif ne doit toutefois pas cacher les disparités qui existent à l’échelle infra-régionale et, tout particulièrement au niveau des zones d’emploi.

4.2. Application de la méthode Structurelle-Résiduelle à l’échelle des zones d’emploi

Appliquée au niveau des zones d’emploi, l’analyse *shift-share* permet de mettre en évidence des écarts importants. La valeur minimale observée s’établit à -20,66 alors que le maximum atteint 54,01.

L'examen de la distribution confirme la dispersion autour de la médiane (-0,76) : 25 % des zones d'emploi présentent un effet local inférieur à -5,83 alors que 25% présentent un effet local supérieur à 5,17. La carte (figure 16) illustre la variété des situations observées.

Figure 16 – Effet local calculé au niveau de la zone d'emploi (38 secteurs) – 2000-2009



La superposition du découpage régional à cette carte établie au niveau des zones d'emploi met en évidence des situations infrarégionales contrastées. Un premier ensemble est constitué de régions composées de zones d'emploi dont les effets géographiques diffèrent significativement (Ile-de-France, Rhône Alpes, Alsace, Auvergne et Midi-Pyrénées). Un deuxième groupe est en revanche constitué de régions aux territoires plutôt homogènes (Champagne–Ardenne, Picardie, Haute Normandie, Lorraine, Franche-Comté, Corse). La troisième catégorie rassemble des régions dans lesquelles la plupart des zones d'emploi présentent un effet local similaire avec, toutefois un tiers des zones d'emploi qui s'en éloignent (Bretagne, Bourgogne et Centre).

Cette représentation confirme pour l'essentiel les conclusions précédemment tirées de l'examen des effets géographiques régionaux. Les niveaux élevés de l'effet local sont essentiellement concentrés dans les zones d'emploi situées dans les territoires de l'arc atlantique et du Sud. Les zones d'emploi dans lesquelles l'effet local est le plus faible sont, en revanche, essentiellement situées au-dessus d'un axe Avranches – St Claude. Elles sont ainsi prioritairement concentrées autour des Normandie

intérieures, en opposition aux zones côtières, même si ici, l'espace côtier peut être aussi en retrait (Dieppe Caux et Bayeux). Poursuivant vers l'est, ce sont les zones d'emploi de Romorantin–Lanthenay pour la région Centre, Morvan et Nevers pour la Bourgogne, puis en Oyonnax, Annonay, l'Arve et St Claude dans le Jura. Remontant vers le nord-est, on trouve ces régions à effet local faible, voire négatif dans une large partie de la Picardie, de la Champagne–Ardenne et de la Lorraine. Quelques localisations exceptionnelles comme Fougères en Bretagne, Châtellerauld en Poitou, Thiers en Auvergne ou encore Ganges en Languedoc–Roussillon révèlent des situations locales en contradiction avec la tendance de leur région d'appartenance. Il s'agit, dans la plupart des cas, de territoires initialement malmenés par des fermetures de grands sites ou la contraction d'activités traditionnelles suivies de déstructurations du tissu productif local. De manière générale, les zones d'emploi caractérisées par un effet local négatif connaissent une forme de remise en cause des mécanismes de coordination et de coopération entre les entreprises accompagnée d'un mésappariement des activités de formation et technologique aggravé par les tensions sociales corrélatives à ces mouvements de déprise économique.

Trois grands territoires méritent une attention particulière. Il s'agit du bassin parisien, des zones d'emploi des vieilles régions industrielles de l'est de la France et des zones d'emploi de la moitié sud du pays.

- L'analyse de l'effet local des zones d'emploi constitutives du Bassin parisien se prête particulièrement à un schéma de diffusion du centre vers la périphérie. De manière générale l'effet local des zones d'emploi situées aux lisières de cette méta-région est inférieur à celui du cœur, à savoir l'Ile-de-France dans son ensemble. Ce schéma global est cependant entaché d'une série d'exceptions qui en limitent la portée générale. Tout d'abord, le phénomène de décroissance de l'effet local au fur et à mesure que l'on approche de la périphérie est non linéaire. La contiguïté à la région francilienne ne constitue pas un facteur de croissance, bien au contraire. Les zones d'emploi de la Picardie, des deux Normandie, de la région Centre, de la Bourgogne et de la région Champagne-Ardenne semblent au contraire subir le contrecoup de la dynamique francilienne. Rien ne permet de considérer que les zones d'emploi périphériques ont bénéficié d'effets positifs induits des décisions franciliennes. Au contraire, en devenant des sites privilégiés de la déconcentration fonctionnelle et de la localisation d'établissements industriels souvent à qualification et autonomie réduite, ces zones d'emploi présentent un faible degré d'autonomie et donc une fragilité accrue. Ensuite, en tant que cœur du bassin parisien, l'Ile-de-France est elle-même soumise à des tensions internes. Territoire de contrastes, l'Ile de France est en effet composée de zones d'emploi aux profils très différents. Certaines se caractérisent par un effet local très élevé (Marne-la-Vallée, Orly, Roissy) alors que d'autres sont marquées par un net repli

intrinsèque. Entrent dans cette dernière catégorie Paris²⁸, et des zones d'emploi de la grande couronne (Nemours, Meaux, Provins, Étampes, Rambouillet). En résumé, si l'effet local caractéristique des territoires du Bassin parisien est globalement négatif, le défaut de coordination à l'origine de ce résultat prend des formes différentes, selon les espaces considérés. Il s'agit principalement des mutations ou conversion dans les territoires périphériques, alors que l'insuffisante articulation des différents acteurs économiques et technologiques handicape surtout l'Ile de France (Carré, Levratto, 2012).

- La dynamique relative des zones d'emploi frontières du quart nord-est constitue un phénomène en partie attribuable à la proximité aux frontières que des politiques locales et des dynamiques métropolitaines (Lille, Valenciennes) ont contribué à amplifier. Il s'avère cependant que certains milieux industriels ont connu et connaissent, souvent grâce à des actions très volontaristes des pouvoirs publics (Etat et collectivités locales), des processus de sortie ou de redéveloppement relativement favorables. C'est par exemple le cas du bassin du Creusot–Montceau-les-Mines.
- L'héliotropisme évoqué comme un facteur explicatif des dynamiques régionales de croissance mérite d'être à la fois précisé et nuancé. Quelques exemples suffiront à faire ressortir les limites de ce type d'explication. Premièrement, et symétriquement aux arguments avancés précédemment à propos des espaces en mutation ou reconversion, nombre de territoires situés dans la partie sud de la métropole n'ont pas véritablement connu de phase industrielle et donc de processus de destruction de l'organisation socio-productive locale. Ce sont des territoires dont la base économique est aujourd'hui à dominante résidentielle. Une deuxième catégorie de territoires est caractérisée par un développement économique organisé autour d'une filière ou d'un système productif dont le succès repose sur une intense pratique de la coopération. C'est le cas de territoires organisés autour des industries nautiques (Nantes, La Rochelle), les activités liées à la glisse à proximité de Biarritz ou du système productif du Cognac. Enfin, la dernière catégorie correspond aux territoires structurés par la base résidentielle et le touristique comme les régions PACA, la Corse ou Languedoc–Roussillon. La dynamique locale principalement liée à ces bases ne requiert pas la mise en œuvre de formes explicites de coopération²⁹. Des stratégies collectives peuvent néanmoins s'y faire jour comme le montrent les programmes d'innovation autour des pôles de compétitivité ou les parcs technologiques.

4.3. Typage des territoires

Si la composante géographique constitue l'élément le plus déterminant de la croissance locale, il convient également d'apprécier l'impact du contenu du portefeuille d'activités des zones d'emploi. Ceci aboutit à reconstituer le contenu des trajectoires de croissance des 304 zones d'emploi que l'on peut regrouper en six types selon les signes des coefficients issus de l'analyse structurelle-résiduelle.

²⁸ Rappelons que la ZE de Paris inclut dorénavant l'ex zone d'emploi de Nanterre.

²⁹ Ce mode de développement pourrait même participer à freiner sinon bloquer la mise en œuvre de dynamiques collectives.

Tableau 4 - Les 6 catégories de zones d'emploi issues de l'analyse structurelle-résiduelle

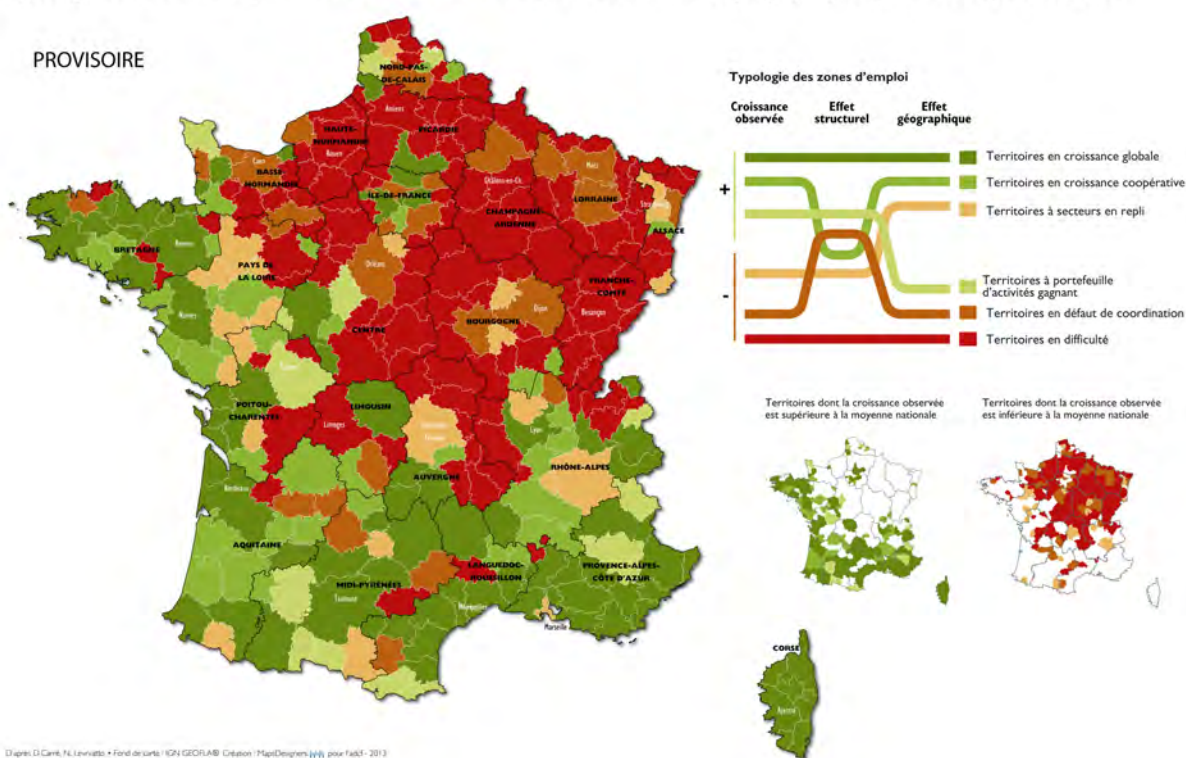
Effet local	Effet structurel (portefeuille d'activité)*	Croissance observée*	Catégorie	Profil de territoire	Nombre de zone d'emploi	Part des zones d'emploi
+	+	+	1	Territoires en croissance globale	82	27,0 %
	-	+	2	Territoires à croissance fondée sur des spécificités locales	35	11,5%
-		4	Territoires en restructuration	24	7,9%	
-	+	+	3	Territoires à croissance tirée par le portefeuille d'activités	14	4,6%
		-	5	Territoires en recherche de cohérence économique	27	8,9%
	-	-	6	Territoires en difficulté	122	40,1%

* Centré par rapport à la moyenne nationale

Parmi ces six catégories, deux regroupent les deux tiers des zones d'emploi. Elles sont caractérisées par la combinaison d'effets structurels et géographiques de même signe. Le tableau précise aussi que seules 39 zones d'emploi (catégories 3 et 4) présentent un effet local de signe différent de celui de la croissance relative observée. La carte suivante illustre la situation des 304 zones d'emploi de France métropolitaine au regard des combinaisons de signes de la croissance globale, de l'effet structurel et de l'effet résiduel mesurés en référence à la croissance nationale moyenne observée sur la période d'analyse (2000-2009).

Figure 17 – Typologie des zones d'emploi selon les combinaisons d'effets structurels et géographiques (38 secteurs) – 2000-2009

Typologie des zones d'emploi selon les combinaisons d'effets structurels et géographiques (38 secteurs) - 2000-1009



Examinons en détail chacune des six catégories en présence.

▪ *Les territoires en croissance globale*

Ces zones d'emploi se distinguent par une croissance relative qui reflète à la fois un portefeuille d'activité favorable et un effet local positif. 82 zones d'emploi appartiennent à cette catégorie (soit 27% de l'ensemble des zones d'emploi de France métropolitaine). Elles concernent la quasi-totalité des zones constitutives des régions Languedoc-Roussillon, PACA et Corse. Les régions de l'ouest et du sud-ouest en concentrent également une part significative, en particulier en Bretagne. Les zones d'emploi correspondant aux grandes métropoles d'équilibre régional, Nantes, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Marseille, Nice et Lyon figurent également dans ce groupe.

▪ *Les territoires à croissance fondée sur des spécificités locales*

A l'instar de la première catégorie, ces territoires affichent une croissance de l'emploi supérieure à la moyenne nationale et une « surperformance » par rapport aux résultats attendus. Alors qu'elles sont pénalisées par un portefeuille d'activités en retrait, les 35 zones d'emploi appartenant à cette catégorie réalisent une « surperformance » en termes d'emplois créés par rapport aux résultats attendus. L'exploitation d'atouts locaux autorisée, entre autres, par des actions en faveur de modes d'organisation propices à la coordination processus productifs expliquent ce bon résultat.

Géographiquement, elles appartiennent plutôt aux régions de l'ouest et correspondent souvent à des territoires de tradition industrielle (St Nazaire, Angers et La Ferté Bernard en Pays de Loire, Vitry

et Lorient en Bretagne, Marmande et Dax en Aquitaine). Elles sont également bien représentées en Rhône-Alpes (Valence, Bourgoin ou Vienne).

- ***Les territoires à croissance tirée par le portefeuille d'activités***

Cette classe regroupe 14 zones d'emploi caractérisées par des valeurs de croissance extrêmement proche des valeurs moyennes. Si la croissance est positivement tirée par le profil du portefeuille d'activité, les trajectoires locales, par définition négatives, sont cependant très proches de 0. Le profil de ces zones est cependant suffisamment différent de celui des zones d'emploi constitutives de la catégorie 1 pour justifier un traitement particulier. Chinon, Cherbourg, Lille, Auch ou Poitiers sont représentatives de cette catégorie dont il est *a priori* difficile d'isoler des signes caractéristiques.

- ***Les territoires en restructuration***

Ce profil de territoires regroupe 24 zones d'emploi dont l'effet local est trop faible pour contrebalancer le déclin ou la fragilité des secteurs composant l'appareil productif. Dans ces bassins d'emploi, le repli de l'emploi industriel pèse sur la croissance et la création d'emplois induits par la base compétitive. L'exploitation des capacités d'organisation et de coopération autour de spécialisations porteuses d'économies d'agglomération n'a pas encore suffi à sortir ces zones d'emploi de la crise qu'elles traversent.

Ces zones, assez dispersées géographiquement, sont essentiellement situées dans les Pays de Loire, en Bourgogne, en Alsace, Rhône Alpes, Poitou Charente ou Auvergne. Citons à titre d'illustration les cas de Saverne, Autun, Cholet, Saumur, Laval ou Romans ainsi que Clermont Ferrand comme emblématiques de cette catégorie.

- ***Les territoires en recherche de cohérence économique***

Cette classe est constituée de 27 zones d'emplois qui, tout en bénéficiant d'un appareil productif composé de secteurs d'activité gagnants, rencontrent des difficultés de croissance et de développement : la croissance de l'emploi observée y est inférieure à la moyenne nationale. Un « effet local » négatif est à l'origine de cet écart en leur défaveur.

L'ensemble de l'Ile-de-France avec la zone d'emploi dite de Paris (ex Paris et La Défense) constitue le cas le plus emblématique de cette 5^{ème} catégorie. Elle est rejointe par tout un ensemble de métropoles régionales : Reims, Le Havre, Orléans, Caen, Dijon, Arras, Nancy, Metz ou Strasbourg dans lesquels les rendements négatifs de l'agglomération ont été atteints.

- ***Les territoires en difficulté***

Très dominante numériquement, la catégorie des territoires en difficulté regroupe 122 zones d'emploi dans lesquelles la croissance des effectifs est inférieure à la moyenne nationale. Concernés par une double trajectoire (structurelle et géographique) défavorable, la plupart de ces zones d'emploi

se situent au nord de l'axe Avranches (Manche) – Saint-Claude (Haut-Jura). Dans ces régions du nord-est, la place considérable de l'industrie explique pour l'essentiel leur faible dynamique structurelle. Le processus de destruction ou de reconversion du tissu économique qui s'y déroule depuis de nombreuses années a entraîné une relative dislocation des composantes socio-économiques d'appui à la production (qualification, aménagement, culture, etc.). De plus, le renouvellement d'une partie du tissu économique qui s'y est opéré a davantage profité aux zones centrales comme le suggère la présence des zones métropolitaines qui se rattachent à ces espaces dans la classe précédente.

La diversité dans le processus de croissance mise en lumière par la présentation de ces six catégories de zones d'emploi ne doit pas dissimuler le fait que les trajectoires des territoires³⁰ sont plus nettement différenciées par l'effet local que par la composition sectorielle. Néanmoins, la convergence favorable (catégorie 1) ou défavorable (catégorie 6) suggère une relative cohérence des effets géographiques et structurels. Les logiques d'organisation coopérative ont ainsi largement contribué à amplifier les dynamiques de croissance globale des territoires déjà favorisés par la forte présence d'activités en croissance.

³⁰ Il en est de même au niveau des départements (Carré, Levratto, 2011)

5. Profils de zones d'emploi : proximité, spécificité et disparités

Le profil de croissance de chacune des 304 zones d'emploi est désormais identifié sur la base de paramètres objectivés (voir le complément chiffré de ce rapport). Il s'agit maintenant de procéder à l'assemblage de ces dimensions relatives aux performances et dynamique de l'emploi ainsi qu'au profil morphologique de l'organisation et des structures économiques de chaque territoire. Cet exercice de rapprochement vise à fournir une grille de lecture comparative des forces et faiblesses des 304 zones d'emploi analysées et du rôle des paramètres territoriaux dans la dynamique locale de l'emploi.

Vingt zones de moyenne dimension et à fort contenu productif, couvrant les 6 catégories précédemment identifiées ont été retenues. Chacune fait l'objet d'un examen comparatif global (dynamique de l'emploi, critères territoriaux) sectoriel (spécialisation et contribution à l'emploi). Trait d'union entre les indicateurs territoriaux et les données d'établissements, cette analyse des branches locales vise à attirer l'attention sur les disparités, en l'occurrence sectorielles, à l'œuvre à l'intérieur des zones d'emploi.

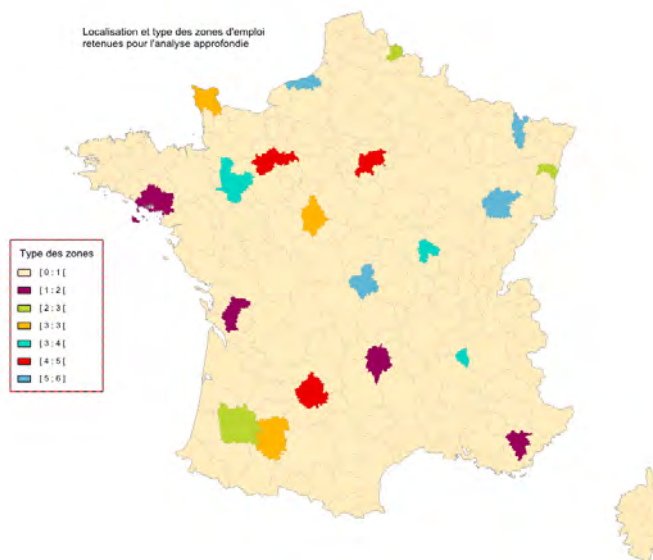
5.1. Trajectoires de développement et localisation de 20 zones d'emploi

La carte ci-dessous (figure 18) situe les vingt zones d'emploi retenues. Les catégories 2, 3, 4 et 5 sont respectivement représentées par trois zones d'emploi tandis que les catégories 1 et 6 sont chacune représentées par quatre territoires. La sélection de ces vingt espaces, essentiellement non métropolitains, a reposé sur la recherche d'une couverture la plus large possible du territoire national qui n'empêche pas que les zones d'un même type ne soient pas équitablement réparties sur l'ensemble du territoire national.

La catégorie 1 (« territoires en croissance globale») regroupe les zones d'emploi dont la croissance relative reflète à la fois un portefeuille d'activité favorable et une trajectoire locale positive ; il s'agit ici de Draguignan, Saintes - Saint-Jean d'Angély, Saint-Flour et Vannes. Les zones d'emploi de la catégorie 2 (« territoires à croissance fondée sur des spécificités locales ») doivent leur croissance relative de l'emploi essentiellement à leur trajectoire locale. Les trois zones retenues occupent une position un peu particulière au regard des tendances puisqu'il s'agit de Mont-de-Marsan, Sélestat et Valenciennes. Parmi les quatorze zones de la catégorie 3 (« territoires à croissance tirée par le portefeuille d'activités ») caractérisées par des valeurs de croissance extrêmement proche des valeurs moyennes, nous avons retenu Auch, Blois et Cherbourg. La catégorie 4 (« territoires en restructuration ») correspond aux zones d'emploi dans lesquelles le repli de l'emploi industriel pèse sur la croissance malgré l'exploitation des capacités d'organisation et de coopération autour de spécialisations. Autun, Laval et Romans en sont des exemples représentatifs. Tout en bénéficiant d'un appareil productif, a priori favorable, les zones d'emplois constitutives de la catégorie 5 (« territoires en recherche de cohérence économique ») sont représentées par Alençon, Melun et Cahors. Enfin,

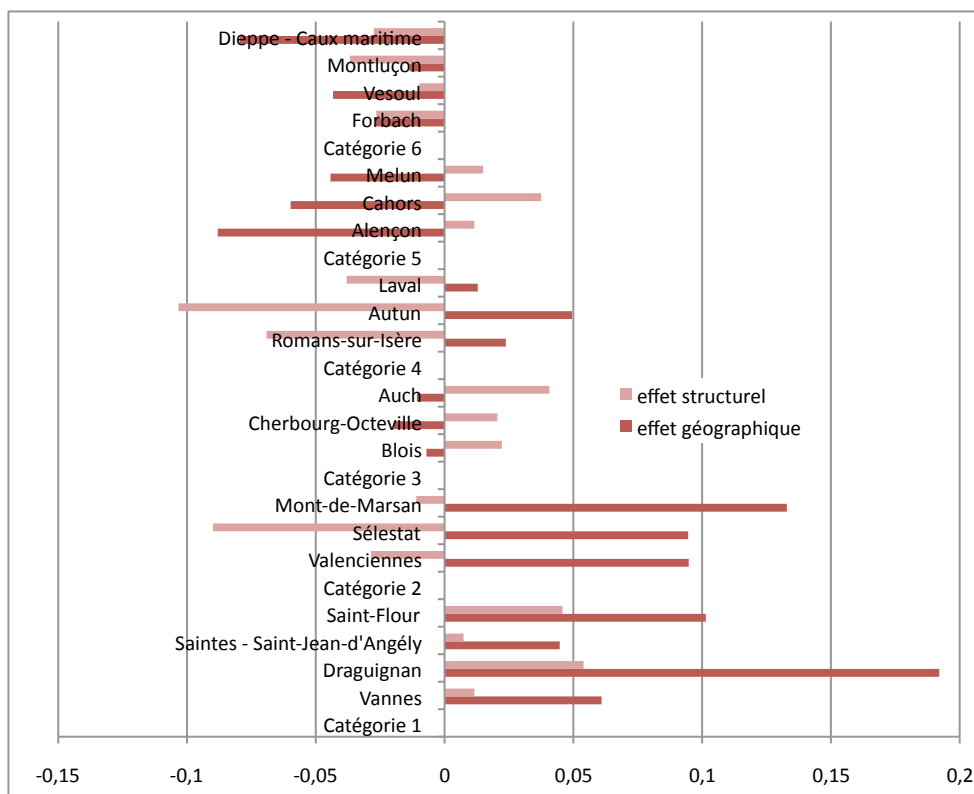
Dieppe, Forbach, Montluçon et Vesoul ont été retenues comme des exemples types de la catégorie 6 (« territoires en difficulté ») dans lesquels les effets structurel et local sont défavorables.

Figure 18 – Localisation des 20 zones d’emploi illustratives



Le graphique suivant situe les effets structurels et géographiques de ces 20 zones. Par construction, il permet de visualiser la spécificité relative des 6 catégories.

Figure 19 - Les composantes de la croissance des 20 zones d’emploi



Malgré la similitude de la croissance observée dans certains cas (Sélestat et Cherbourg par exemple) des modalités différentes peuvent être à l'œuvre comme le montre le paragraphe.

5.2. La morphologie des zones d'emploi

A partir de données territoriales organisées selon une dizaine de critères, nous pouvons procéder à une caractérisation des territoires étudiés. La typologie proposée repose également sur l'agrégation de données d'établissements et d'entreprises à l'échelon de la zone d'emploi. Elle permet non seulement de typer les unités de production mais aussi de faire apparaître des spécificités de branches dont l'importance est bien connue dans l'apparition d'effets d'agglomération.

Pour représenter ces différents critères³¹, nous empruntons à l'analyse stratégique d'entreprises, l'approche dite morphologique³². Cette méthode permet de décrire une organisation, en l'occurrence une activité sur un territoire, à partir de différents critères. En fournissant une représentation extensive de chaque profil local, l'analyse morphologique autorise la comparaison des configurations des tissus économiques locaux et le rapprochement de ces profils avec l'effet local. La grille d'analyse proposée reprend les dix principales caractéristiques³³ d'un territoire et de ses mutations.

Par souci de lisibilité, la présentation des vingt zones d'emploi retenues a été scindée en deux familles de graphes, les premiers rendant compte des zones d'emploi en croissance globale alors que les seconds concernent les territoires globalement en difficulté. Un sous-ensemble de six zones d'emploi, une par catégorie, a ensuite été défini de manière à poursuivre l'analyse au niveau micro-local.

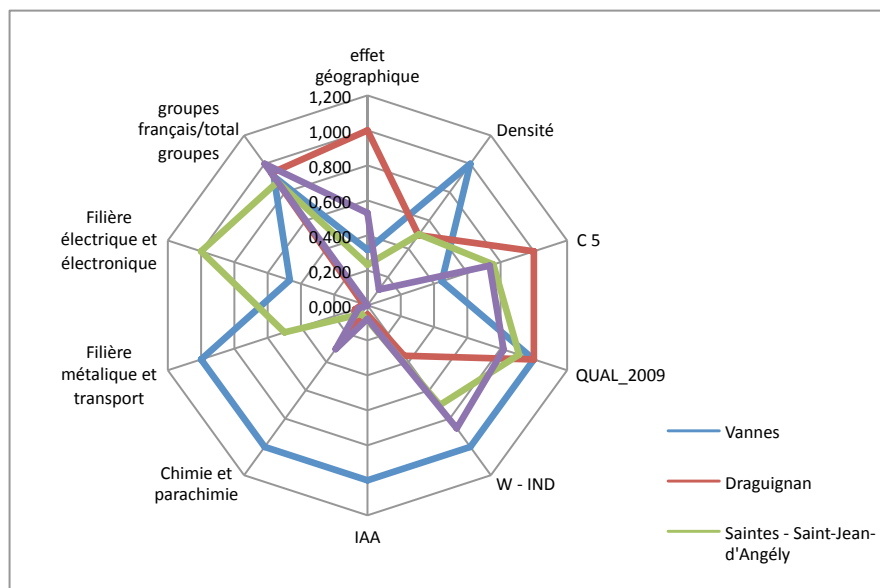
La figure 20 met en évidence la dispersion importante de certains éléments morphologiques comme l'effet local, le degré de concentration ou encore la présence d'un secteur particulier, en l'occurrence, les industries agro-alimentaires. Au contraire, ces zones ont en commun une densité d'emplois plutôt faible, une part importante de groupes français dans le total des groupes, un faible attrait pour les industries de la filière métallique et transport et un fort niveau de qualification de la main d'œuvre.

³¹Il existe bien évidemment de nombreuses méthodes d'analyse multicritères depuis celles basées sur l'agrégation des différents paramètres plus ou moins pondérés (par exemple, les classements des économies sur leur compétitivité) jusqu'aux analyses de données.

³²Méthode relativement ancienne, formalisée par Zwicky à la fin de la seconde guerre mondiale ...appliquée dans le domaine des études prospectives et de construction de scénarios stratégiques, l'analyse morphologique vise à explorer de manière systématique les futurs (états) possibles à partir de l'étude de toutes les combinaisons issues de la décomposition d'un système. En matière économique, utilisation en matière de définition, renouvellement de la stratégie des firmes (Thiéart), en matière d'innovation (Aloui)

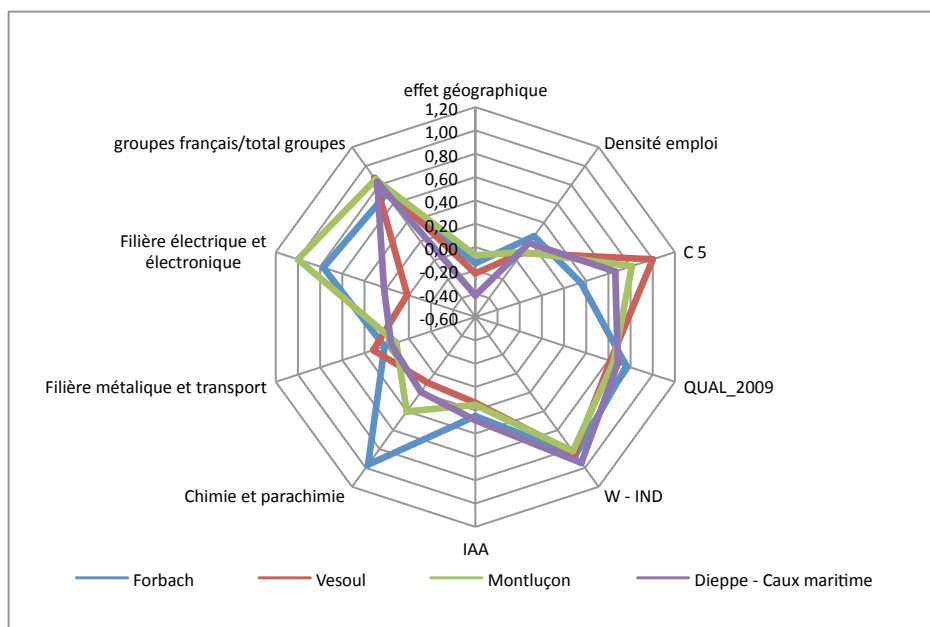
³³La valeur de chaque caractéristique est centrée en fonction de la valeur la plus élevée de la caractéristique concernée ; les valeurs se situent donc ici entre 0 et 1.

Figure 20 - Territoires en croissance globale (zones d'emploi de type 1)



Le profil observé est très différent lorsqu'on projette les caractéristiques des zones d'emploi en difficulté (Figure 21). Dans ces zones d'emploi, l'effet local est uniformément bas, la part de l'industrie très élevée, la part des cadres assez importante (du fait notamment de l'importance de l'industrie) et la place des IAA et de la filière métallique et transport assez similaire. En revanche, la concentration de l'emploi dans les cinq plus grands établissements et l'importance de la chimie et de la filière électrique et les branches locales sont plus dispersées.

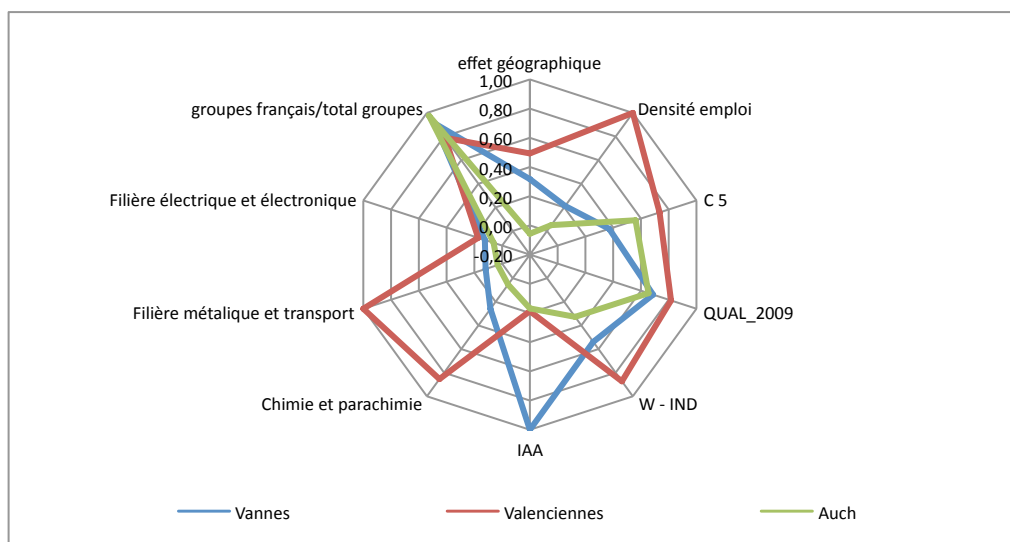
Figure 21 - Territoires en difficulté (zones d'emploi de type 6)



L'analyse des situations respectives des zones d'emploi relevant d'une même catégorie permet d'affiner le diagnostic précédent. Sur la figure suivante qui regroupe les zones d'emploi des catégories 1, 2 et 3, celle de Valenciennes se distingue par un effet local supérieur à celui des zones semblables.

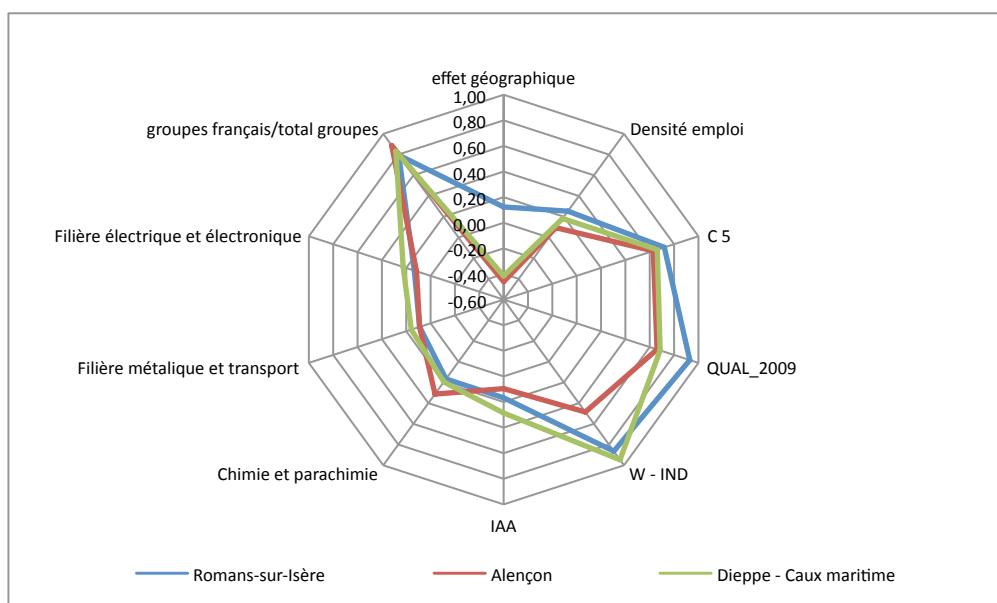
Elle cumule un effet de densité élevé, considéré comme propice à la coopération, un haut degré de concentration et de qualification et une spécialisation marquée dans la filière métallique et transport, l'automobile notamment.

Figure 22– Zones d'emploi représentatives des territoires où la croissance de l'emploi observée est supérieure à la moyenne nationale (types 1, 2 et 3)



Les territoires en difficulté, que leurs problèmes proviennent de la structure défavorable du portefeuille d'activité ou d'un effet local négatif ou très faible, sont illustrés par Romans, Alençon et Dieppe. A l'intérieur de ce groupe, les principales différences portent sur la part de l'industrie ; elle est élevée à Romans et à Dieppe mais plus faible à Alençon. Un autre élément de différenciation réside, encore que dans une moindre mesure, dans la qualification de la main d'œuvre³⁴.

Figure 23 - Zones d'emploi où la croissance de l'emploi observée est inférieure à la moyenne nationale (types 4, 5 et 6)



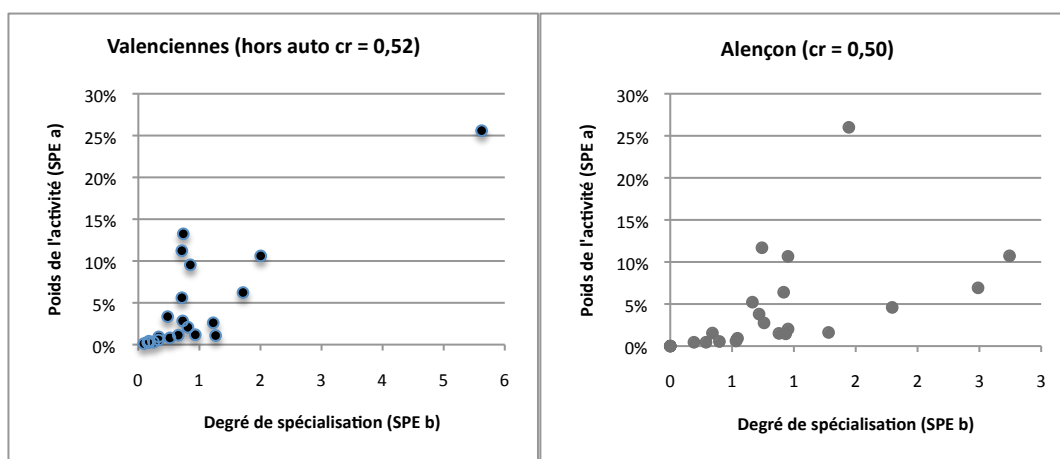
³⁴ On sait par ailleurs que de fortes spécialisations caractérisent ces territoires autour de la plasturgie pour Alençon, de l'industrie de l'habillement pour Romans-sur-Isère, les activités de la pêche pour Dieppe, et que l'analyse très agrégée ici ne permet pas de voir (Cf. Plus loin)

À cette lecture des trajectoires de croissance des zones d'emploi peut être associée une analyse de la place des différentes branches d'activités locales (voir les travaux des directions régionales de l'INSEE sur les tissus économiques locaux³⁵).

5.3. La spécialisation des zones d'emploi en 2009

Outre les données d'établissement, le fichier des caractéristiques des zones d'emploi contient également des informations permettant d'évaluer le poids de chacune des branches locales en termes d'emploi (source : Clap). Deux indicateurs sont ici privilégiés : les degrés de spécialisation brute (SPE a) et relative (SPE b)³⁶. Le premier permet d'apprécier le poids local des différentes activités alors que le second révèle l'avantage relatif dont dispose le territoire pour l'activité concernée vis-à-vis des autres territoires. La représentation de ces deux indicateurs sur un même plan permet de mesurer le degré de convergence ou de divergence entre le poids de l'activité dans le contexte local (axe vertical) et le degré de spécialisation de la zone (axe horizontal).

Figure 24 - Base économique locale et degré de spécialisation (Valenciennes et Alençon)



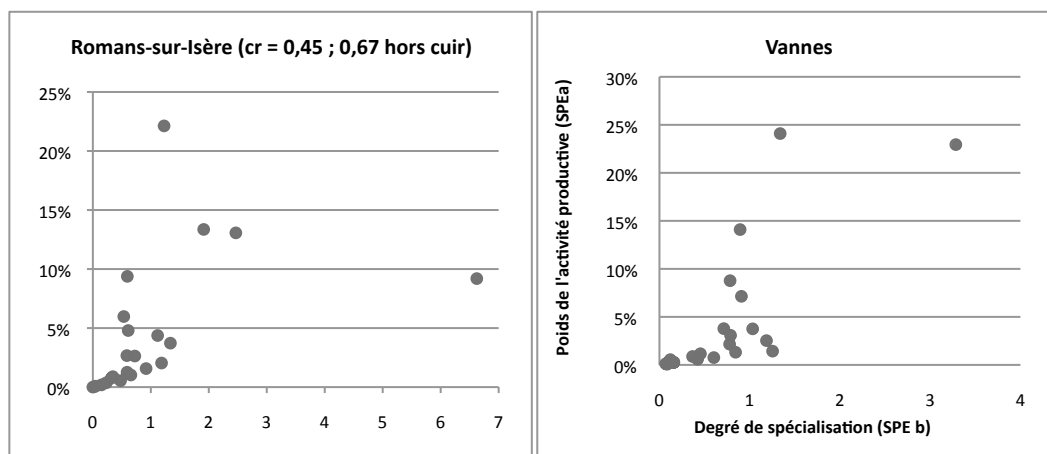
Ainsi, l'emploi automobile qui représente 25% de l'emploi salarié total sur la zone d'emploi de Valenciennes assure à ce secteur une présence six fois plus importante que dans les autres territoires. A un moindre degré, avec 10% de l'emploi local et une présence deux fois plus élevée que celle dans les autres zones d'emploi, la métallurgie complète le profil très industriel de cette zone. Pour Alençon, le secteur de la plasturgie est particulièrement bien représenté, avec 11% de l'emploi local est un degré de spécialisation 2,7 fois supérieur à la moyenne nationale, et à moindre degré le secteur bois-papier-imprimerie et la fabrication de machines. L'avantage comparatif d'un territoire que lui confère le poids relatif d'une activité est mesuré par la corrélation entre le poids de l'activité et le degré de

³⁵À titre d'exemple : Insee flash Champagne-Ardenne n°153, juillet 2012, « Evolution de l'emploi de la ZE de Charleville – Mézières » Chiffres pour l'Alsace n°9, avril 2010 « Un panorama de l'industrie en Alsace » Insee Aquitaine – Aquitaine e-dossier n°3, juin 2012 « 15 zones d'emploi en Aquitaine plus ou moins armées face aux mutations économiques », O. Diel, J. Scarabello. Insee Rhône-Alpes – Résultats n° 163, février 2012, « Important repli de l'emploi industriel dans la zone d'emploi d'Oyonnax lors de la crise de 2009 ». Haute-Normandie Aval, septembre 2012, n°123 « Évolution de l'emploi contrastée entre les territoires » Octant Analyse, Insee Bretagne n°11, janvier 2011, Economie – Territoires.

³⁶ La base de référence est ici non pas l'emploi local total mais l'emploi correspondant à la « base productive », excluant en particulier le commerce et les services aux particuliers.

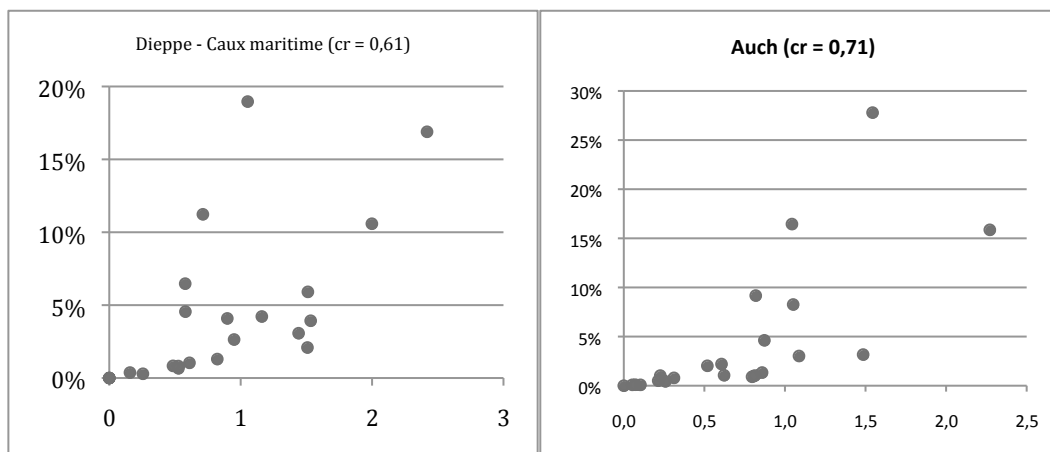
spécialisation. Pour Valenciennes, cet effet est très net en raison de l'automobile, alors qu'il est moins significatif pour la zone d'emploi d'Alençon.

Figure 25 – Base économique locale et degré de spécialisation (Romans/Isère et Vannes)



Cette analyse peut être prolongée par l'étude du secteur cuir-habillement à Romans, les IAA à Vannes, la pêche et la construction métallique à Dieppe-Caux maritime et également les IAA à Auch. Ces cas sont représentatifs de situations dans lesquelles des secteurs très présents localement parviennent à donner une réelle visibilité à ces territoires. Au-delà de la tendance observée à la convergence entre les degrés de spécialisation absolue et relative pour la plupart des branches, on note quelques exceptions. C'est par exemple le cas du secteur de la construction.

Figure 26 – Base économique locale et degré de spécialisation (Dieppe et Auch)

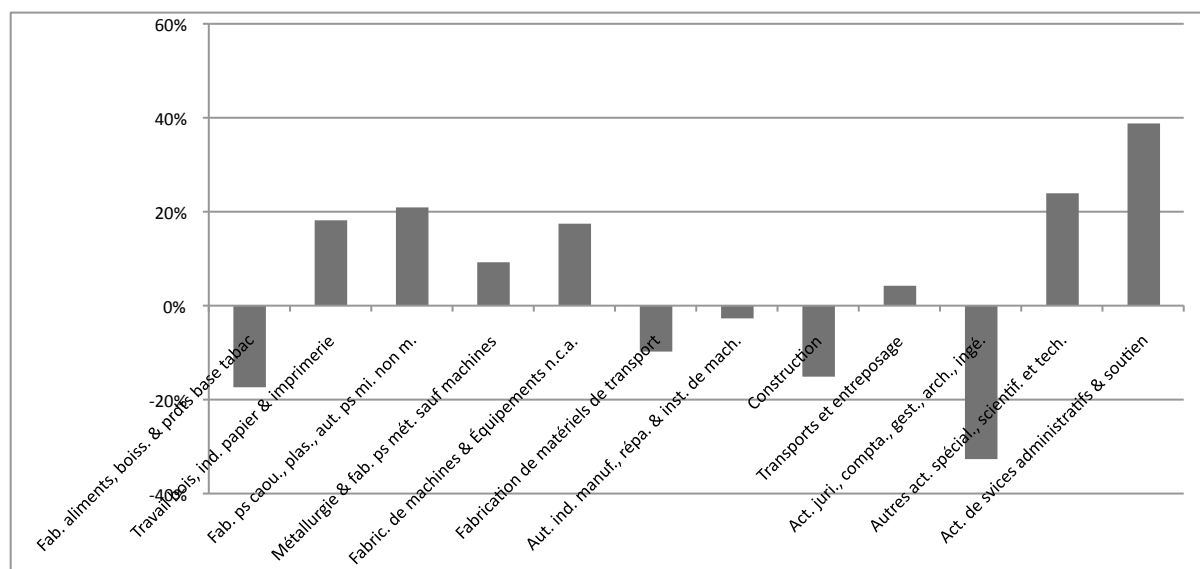


5.4. La contribution des branches locales à la dynamique de l'emploi

L'effet territorial³⁷, peut également résulter de variations opposées des différentes branches locales. En d'autres termes, au sein d'un même territoire, des secteurs (parfois qualifiés de club ou de « branche locale ») peuvent présenter des dynamiques très différentes. C'est ce que montre la figure 27 qui rend compte de la spécialisation des principaux secteurs de la base productive alençonnaise dont l'effet local d'ensemble est négatif.

³⁷ Voir Bonnet (1998), Carré, Levratto (2011b)

Figure 27–Coefficients de spécialisation dans la zone d’emploi d’Alençon



Source : Pôle Emploi, UNISTATIS

Au cours de la décennie 2000, les Industries de la plasturgie et de la fabrication de biens d’équipement ont connu une croissance supérieure à celle observée dans d’autres espaces. Au contraire, les secteurs des IAA, de la construction et des services aux entreprises (activités juridiques, comptables) n’ont pas été aussi dynamiques que sur le reste du territoire. La spécialisation ou la concentration d’une activité sur un territoire donné est souvent considérée comme un facteur explicatif clef de sa performance³⁸. Cette spécialisation est en effet source d’économies d’agglomération propice à l’arrivée de nouveaux acteurs qui renforcent le phénomène. Le comportement du secteur de la plasturgie dans la zone alençonnaise suggère l’existence d’un tel mécanisme.

Les graphiques suivants résument ces « effets géographiques des clubs d’activités » pour les principales branches locales des zones d’emploi. Les deux premières figures renvoient à des zones d’emploi dans lesquelles l’effet local d’ensemble est négatif sans que ce résultat provienne d’un comportement homogène de la part des secteurs en présence sur ce territoire. Il apparaît clairement qu’une même branche peut évoluer de façon très différente selon le territoire dans lequel elle est enracinée. La métallurgie et les activités juridiques et comptables constituent des exemples types de ces secteurs sensibles au milieu.

³⁸Il existerait également des disparités reflétés de processus continus d’entrées et de sorties, de croissance différenciée, etc. (Cf. par exemple Baldwin, Okubo, 2006)

Figure 28 – Structure productive de la zone d’emploi de Dieppe - Caux

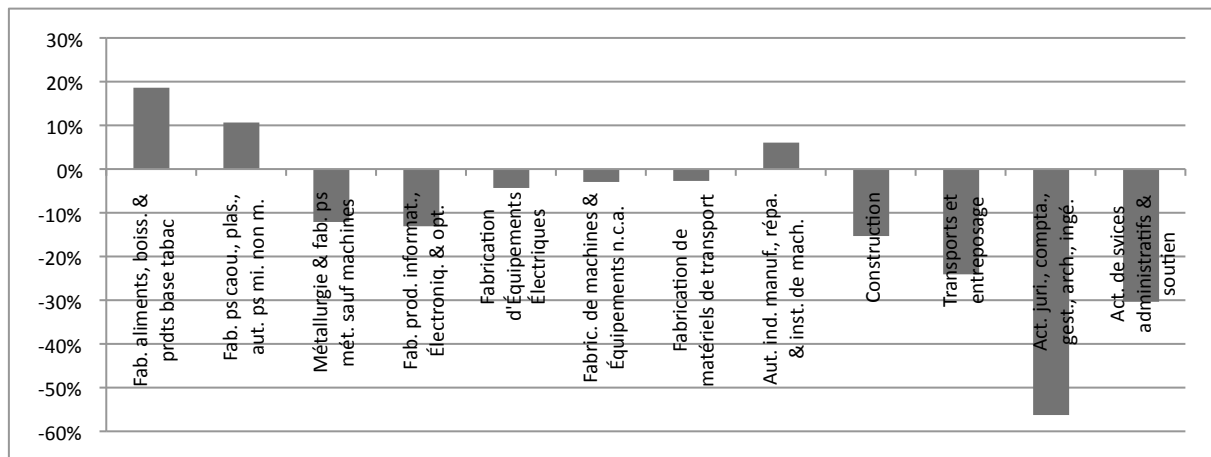
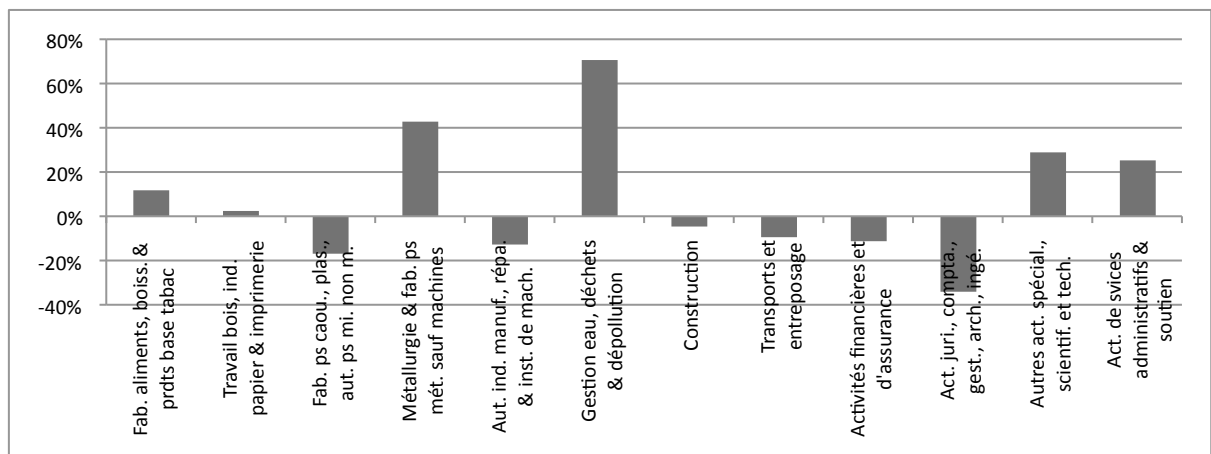


Figure 29 - Structure productive de la zone d’emploi d’Auch



Il en va de même, lorsqu’on considère simultanément les 3 zones qui présentent un effet local positif. Les mêmes divergences apparaissent dans le cas des IAA et des activités de soutien alors qu’un secteur comme la métallurgie, par exemple, fait preuve d’une évolution positive, quelle que soit la zone d’emploi considérée.

Figure 30 - Structure productive de la zone d’emploi de Vannes

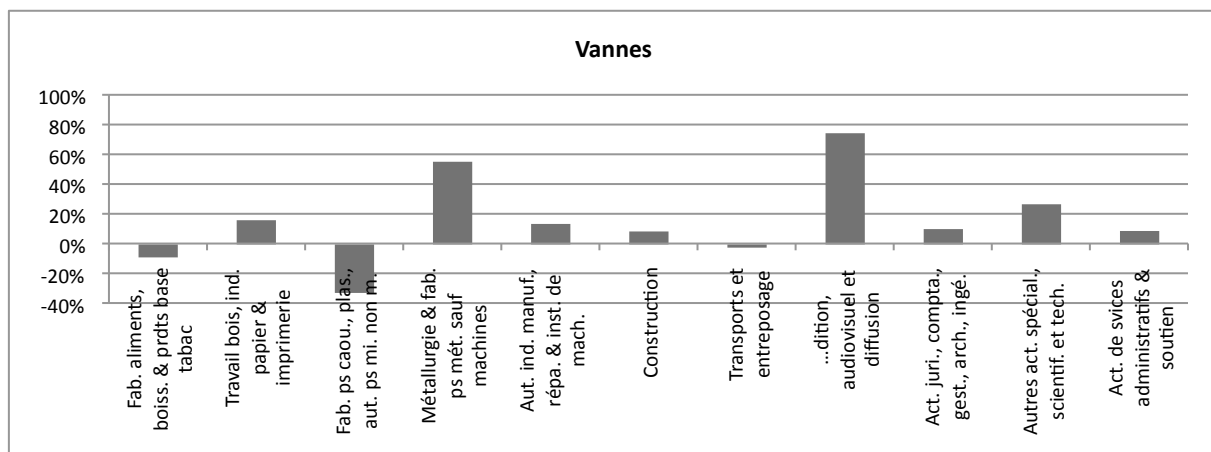


Figure 31 - Structure productive de la zone d'emploi de Valenciennes

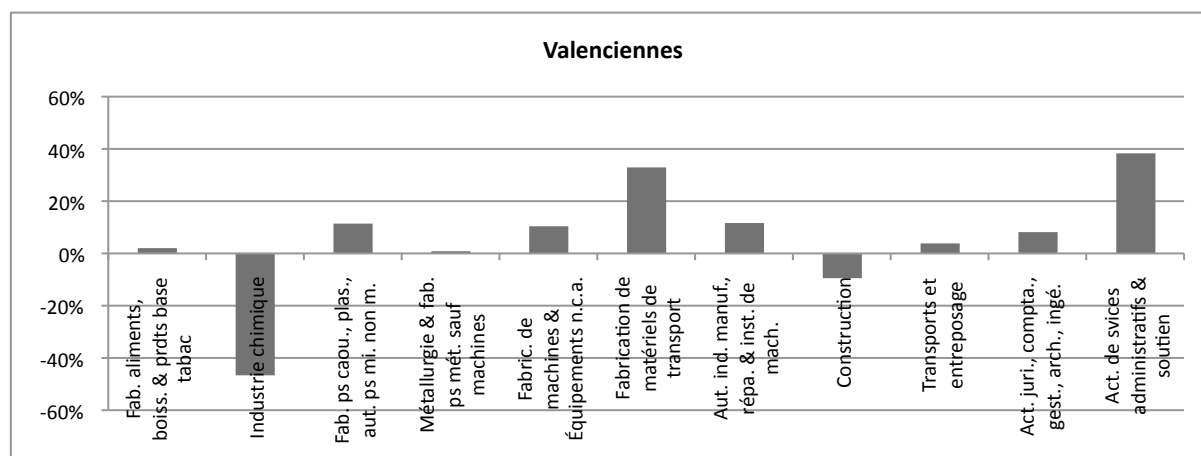
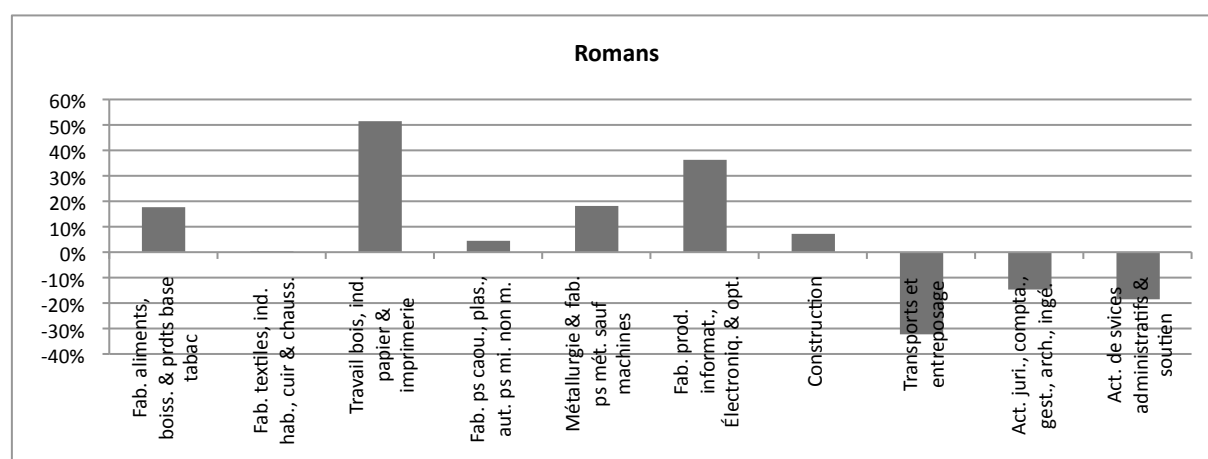


Figure 32 - Structure productive de la zone d'emploi de Romans



L'examen des différentes branches présentes au sein d'une même zone révèle, à son tour, les mêmes formes de disparités. Une croissance d'ensemble portée par un effet local positif peut en effet résulter de la combinaison de mécanismes de coopération facilités par une culture locale de la coordination à l'origine de véritables sous-systèmes locaux efficaces d'une part et de l'existence de branches locales en repli d'autre part.

A la diversité des modalités de croissance ou de repli de l'emploi s'ajoute la plupart du temps une forte dispersion des trajectoires de croissance des établissements et entreprises présents sur ces territoires³⁹. En effet, l'observation détaillée de la dynamique des entreprises et des établissements rend compte de l'existence de cheminements de croissance variés. On peut les attribuer à un ensemble de choix et contraintes qui dessinent le champ d'action des unités productives.

La multiplicité des forces et faiblesses productives des territoires apparaît comme le principal résultat mis en lumière jusqu'à présent. Il reste maintenant à voir dans quelle mesure des substrats

³⁹ Certains d'ailleurs considèrent que les différences entre entreprises sont bien plus grandes que celles tenant à la nature des activités ou à leur localisation (Burger, Raspe, van Oort, 2008). D'autres alternativement, portent leur attention sur les différences de performances moyennes entre les territoires, en particulier les différences de productivité (par exemple Martin, Mayer, 2011).

variés peuvent contribuer à expliquer les différences de performances observées dans les établissements. Pour ce faire, il est nécessaire de suivre dans le temps les transformations des établissements, ici la variation de leur effectif employé, et d'estimer la relation entre ce résultat et les composantes de bases passées en revue au cours des parties précédentes. Ce type d'analyse requiert que l'on dispose d'échantillons d'établissements actifs au cours d'une période donnée, en d'autres termes d'un panel longitudinal auquel on applique les modèles habituels de la croissance des entreprises.

6. Modélisation de la croissance des établissements et présentation des résultats

Après avoir procédé à un bref rappel méthodologique, cette partie est consacrée à la présentation des panels d'établissements actifs entre 2003 et 2009 constitués pour cette étude et rend compte des déterminants de leur croissance en distinguant les secteurs, les zones d'emploi et les différents types d'établissements.

6.1. Des théories de la croissance de la firme à l'étude des déterminants locaux

L'étude empirique sur la dynamique industrielle est l'un des sujets de prédilection de l'économétrie appliquée. Commenant par les études de Gibrat (1931), la relation entre la taille d'entreprise et sa croissance a acquis une importance particulière avec les travaux de Dunne, Roberts et Samuelson (1988, 1989), Evans (1987a, b), Hall (1987), Sutton (1997). Ils ont définitivement mis en évidence l'existence de régularités en matière de croissance des entreprises.

Encadré 5 - La loi de Gibrat

Considérons la spécification originale de la Loi de Gibrat sous la forme logarithmique :

$$\ln Y_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \varepsilon_{i,t+1} \quad (1)$$

où $Y_{i,t}$ est la taille d'entreprises à l'instant t , $Y_{i,t+1}$ est la taille de cette entreprise à l'instant suivant et $\varepsilon_{i,t+1}$ est une variable aléatoire distribuée indépendamment de $Y_{i,t}$. Si $\beta_1 = 1$ dans l'équation (1), les taux de croissance et la taille initiale sont distribués indépendamment, ce qui signifie la validité de la Loi de Gibrat. Si $\beta_1 < 1$ les petites entreprises grandissent systématiquement à des taux plus élevés que les grandes, et, respectivement, si $\beta_1 > 1$, les grandes entreprises grandissent systématiquement à des taux plus élevés que les petites.

Cependant, les processus de croissance et de survie des firmes ne peuvent pas être envisagés indépendamment, par conséquent, dans le cadre des vérifications de la Loi de Gibrat il faut envisager la croissance des entreprises conditionnée par la survie.

Soit $S_{i,t+1}$ une indicatrice qui prend la valeur 1, si la firme i est toujours active à l'instant ($t + 1$), et la valeur 0 sinon. Par conséquent, les données observées de la taille des entreprises peuvent présenter seulement l'espérance conditionnelle de $Y_{i,t+1}$ sachant $Y_{i,t}$ et $S_{i,t+1} = 1$, c'est-à-dire, pour la spécification (1) on obtient :

$$E[\ln Y_{i,t+1} | Y_{i,t}, S_{i,t+1} = 1] = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{i,t} + E[\varepsilon_{i,t+1} | Y_{i,t}, S_{i,t+1} = 1] \quad (2)$$

Si l'espérance conditionnelle du terme aléatoire $\varepsilon_{i,t+1}$ est égale à zéro, i.e.

$E[\ln Y_{i,t+1} | Y_{i,t}, S_{i,t+1} = 1] = 0$, la fonction de régression pour le sous échantillon des entreprises survivantes est la même que la fonction de régression pour la population entière des entreprises, et le seul défaut, dans ce cas, est la perte d'efficacité provenant du plus petit nombre d'observations disponibles. Si ce n'est pas le cas, comme le montrent Audretsch et Mahmood (1995) il faut faire une correction pour tenir compte de la condition de sélection. Le modèle (1) doit alors être envisagé avec une équation de sélection relative à la survie :

$$\begin{aligned} \ln Y_{i,t+1} &= \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \varepsilon_{i,t+1} \\ \ln S_{i,t+1} &= \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{i,t} + \eta_{i,t+1} \end{aligned}$$

où β_0, β_1 est une variable latente de survie telle que :

$$\beta_0 + \beta_1 X > 0 = \beta_0 + \beta_1 X > -\beta_0, \beta_1 = \beta_0 + \beta_1 X = \beta_0 \quad (7)$$

β_0, β_1 est le vecteur des caractéristiques exogènes influençant la probabilité de survie, β_0, β_1 le vecteur des caractéristiques qui peuvent être intégrées dans le modèle de croissance de la firme ; β_0 et β_1 sont les vecteurs de paramètres à estimer et β_0 et β_1 sont des scalaires réels à estimer. On peut alors tester la loi de Gibrat en vérifiant la restriction que $\beta_1 = 0$.

Les notations utilisées sont celles de Arshakuni, 2006.

Différentes méthodes de mesure de la croissance de la firme⁴⁰, plus ou moins sensibles à sa classe de taille d'appartenance, sont disponibles dans la littérature. La croissance absolue de l'emploi mesurée comme une différence première d'effectif à deux dates différentes est favorable aux plus grandes entreprises. En revanche, le taux de croissance relative est biaisé en faveur des plus petites entreprises⁴¹. Il faut donc éliminer cet effet d'origine qui entacherait d'erreurs les résultats de la modélisation et sa vérification empirique. Dans une étude réalisée pour l'OCDE, Birch (1981) propose un critère insensible à la taille d'origine. L'indicateur de Birch-Schreyer (Schreyer, 2000) ainsi proposé s'écrit sous la forme d'une équation:

$$\ln E_{t+1} - \ln E_t = \alpha + \beta (E_t - E_{t-1}) \quad (1)$$

dans laquelle E_t représente l'emploi en début de période et E_{t+1} l'emploi en fin de période. Des tests effectués par ailleurs (Levratto *et al.*, 2011) montrent cependant la forte volatilité de cet indicateur ce qui nous conduit à préférer une définition suivant laquelle la croissance est mesurée comme une différence de logarithmes népériens. On a ainsi :

$$\Delta \ln E_{t+1} = \ln E_{t+1} - \ln E_t - 1 \quad (2)$$

avec E_t , l'effectif employé à une période t dans un établissement i et $\Delta \ln E_{t+1}$ sa croissance entre t et $t-1$. C'est sur cette base que l'analyse des déterminants locaux de la croissance des établissements est effectuée dans la suite de ce rapport. Conformément à la plupart des modèles multivariés de croissance, les variables explicatives sont de différentes natures. La plupart des travaux distinguent les variables structurelles qui sont inertes et par conséquent difficilement modifiables, des variables stratégiques liées aux décisions de l'équipe de direction (mode de financement, choix productifs, etc.).

Les modèles utilisés dans ce travail s'inscrivent dans cette lignée à une différence importante près. En conduisant l'analyse au niveau des établissements, il est impossible de disposer de données de bilan ; ces derniers concernent en effet les entreprises. Lorsque celles-ci se composent de différents établissements il devient impossible de déterminer quelle est la contribution de chacun au chiffre

⁴⁰ Elles sont rappelées dans l'ouvrage d'Alex Coad (2009) qui recense la littérature sur le sujet.

⁴¹ La performance d'une PME passant de 50 à 150 salariés est plus remarquable que celle d'une PME passant de 250 à 350 salariés.

d'affaires, à la valeur ajoutée, etc. Aussi, afin de surmonter cette difficulté tout en mettant l'accent sur le climat local comme élément explicatif de la croissance des établissements, les variables stratégiques ont été remplacées par des marqueurs territoriaux.

Les variations de l'effectif salarié observées sont expliquées par un ensemble de facteurs de différentes natures, structurelles, de marché et de localisation.

- **Les facteurs structurels** captent les principales caractéristiques de la firme comme son âge, sa taille à l'origine ou son indépendance. Ces éléments sont relativement inertes et par conséquent difficilement modifiables en vue d'améliorer la création d'emplois.
- **Les facteurs liés au marché** : ils traduisent les possibilités d'accès aux débouchés et sont donc liés à la taille et à la solvabilité du marché, d'une part, et à la nature des produits de l'autre. Le Produit intérieur brut régional par habitant et le secteur d'appartenance constituent des variables approximatives satisfaisantes des deux dimensions précédentes.
- **Les facteurs dépendant de la localisation** : Ils sont associés au territoire et par conséquent à l'environnement productif direct de l'établissement considéré. Ont ici été les variations du poids de l'industrie, des qualifications, de la concentration ainsi que les effets géographiques au niveau de la zone d'emploi et de la région.

La forme structurelle du modèle testé est la suivante :

$$\Delta \ln E_{i,t} = \alpha + \beta X_{i,t} + \delta Z_{i,t} + \gamma S_{i,t} \quad (3)$$

dans laquelle $\Delta \ln E_{i,t}$ est la croissance des effectifs d'une entité entre 2 dates, $X_{i,t}$ les variables structurelles, $Z_{i,t}$ les variables décrivant les caractéristiques structurelles de la firme et $S_{i,t}$ les caractéristiques relatives à la dynamique de marché de l'entreprise i .

La suite de cette section présente les données utilisées et les résultats des estimations.

6.2. Principales caractéristiques des populations d'établissements étudiées

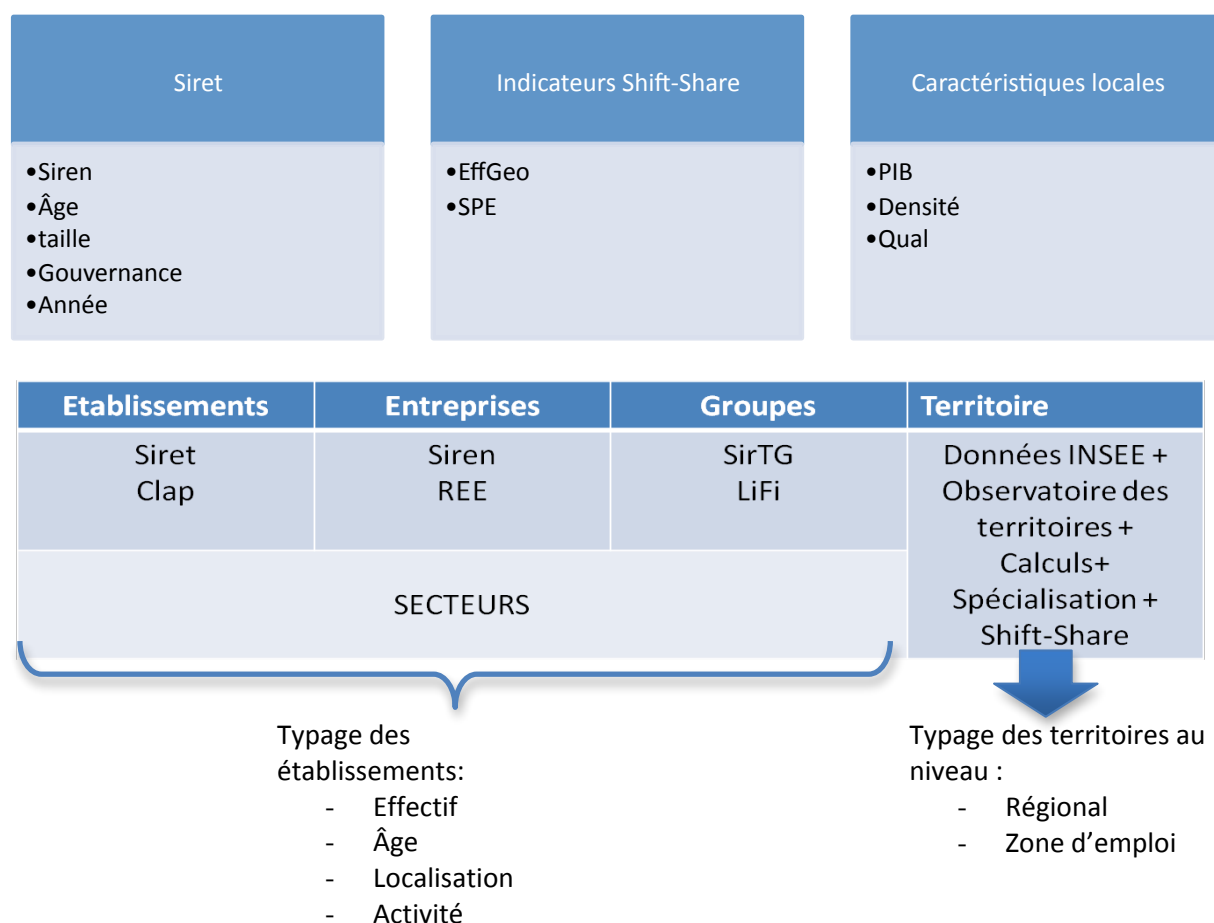
Deux panels cylindrés d'établissements ont été constitués sur la période 2002-2009: un premier panel regroupant des établissements industriels au sens large (industrie extractive, industrie manufacturière, eau, gestion des déchets, dépollution et énergie) et un second regroupant les services aux entreprises (activités informatiques et services d'information, activités juridiques, comptables, de gestion, recherche-développement scientifique, autres activités spécialisées, scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien). Afin d'éviter les difficultés liées au changement de nomenclature survenu en 2008, la structure sectorielle des panels a été déterminée en 2009 à partir de la NAF rev2 2008 et conservée sur toute la période.

Ces deux panels « Industries » et « Services aux entreprises » sont construits à partir d'entreprises actives sur la période 2002 - 2009 et déclarent chaque année au moins un salarié. Le

panel « Industries » représente 52 268 entreprises et 58 324 établissements (seules 6056 entreprises possèdent plusieurs établissements). Le panel « services aux entreprises » contient 42 901 entreprises et 48 408 établissements. Seules 5507 entreprises possèdent plusieurs établissements. En 2009, dernière année d'observation, le panel « Industries » représente 1,8 millions de salariés et le panel « services aux entreprises » pèse pour plus de 627 000 salariés.

Les deux panels contiennent à la fois des données structurelles (taille des établissements, secteurs d'appartenance, âge de l'établissement⁴² etc..) issues de la base Clap-Insee (voir encadré n°2) ainsi que des indicateurs économiques concernant les caractéristiques locales des zones d'emploi et des régions d'implantation des établissements (PIB local, indicateurs de spécialisation, indicateur de qualité de la main d'œuvre locale etc..).

Figure 33 – Organisation des fichiers de données utilisés dans l'étude



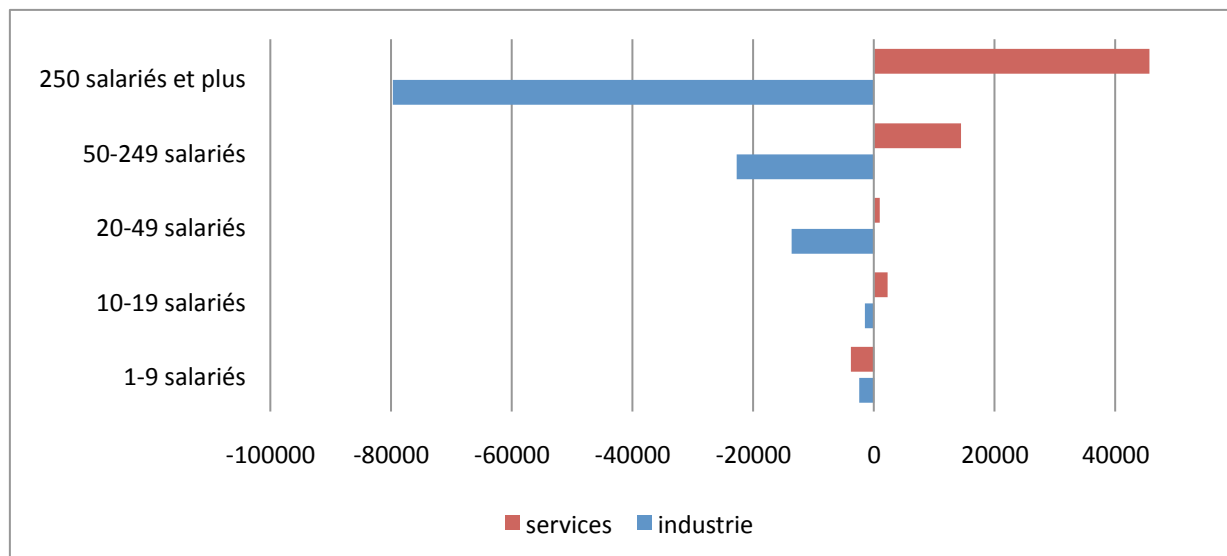
Un indicateur spécifique de gouvernance des établissements a été construit à partir de l'appariement des panels avec le fichier LIFI-DIANE (Pour une définition complète du fichier voir encadré 1). Les établissements ont été rapprochés du fichier LIFI à partir de leur SIREN, c'est-à-dire

⁴² L'âge de l'établissement en année a été calculé en 2003 à partir de la date de création de l'établissement contenue dans le fichier CLAP-INSEE

leur entreprise d'appartenance. Cinq cas ont été distingués : les entreprises indépendantes, le contour élargi, les groupes français, les groupes étrangers et les microgroupes français⁴³.

Sur la période 2003-2009, l'effectif déclaré du panel industrie a diminué de 120 000 salariés alors que les services ont vu leur effectif croître de plus de 59 000 salariés. Quasiment tous les secteurs industriels ont détruit des emplois à l'exception de l'énergie, l'eau, la gestion des déchets et la pharmacie *a contrario* tous les secteurs des services aux entreprises ont créé des emplois.

Figure 34 - Variation des emplois 2003-2009 par classe de taille des établissements (panel 2002-2009)

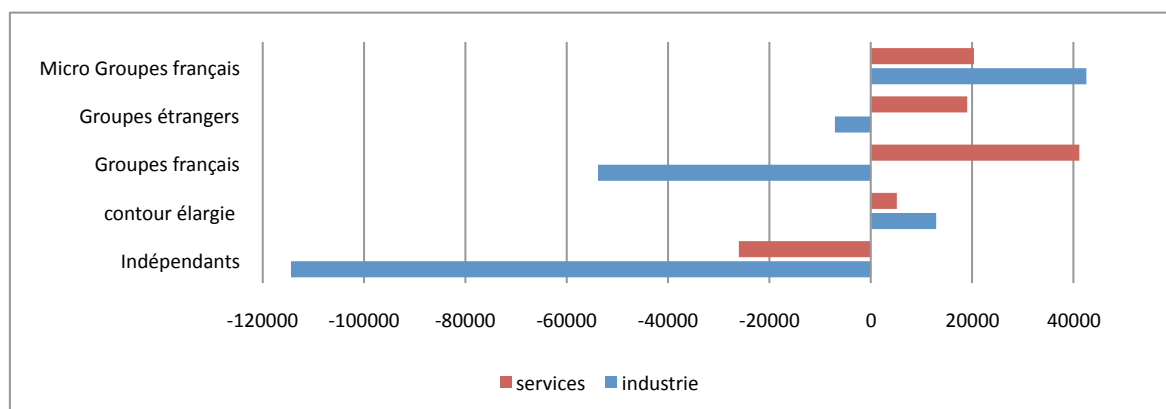


L'analyse par classe de taille des établissements montre que les destructions d'emplois sont les plus importantes dans les grands établissements industriels employant 250 salariés et plus (-80 000 salariés). En revanche, dans les secteurs des services aux entreprises, ces mêmes grands établissements sont responsables de l'essentiel des créations d'emplois l'essentiel des emplois. Le secteur d'appartenance intervient donc plus que la taille pour expliquer les mouvements de l'emploi.

Si l'on considère la structure de gouvernance, l'essentiel de la diminution de l'emploi industriel provient des établissements appartenant à des entreprises indépendantes (-115 000 salariés) et des groupes français. Le phénomène est double ; on assiste, à la fois, à une diminution de l'emploi dans les entreprises indépendantes et une disparition des entreprises indépendantes absorbées par des groupes ou rassemblées en microgroupes comme ceci a été relevé précédemment.

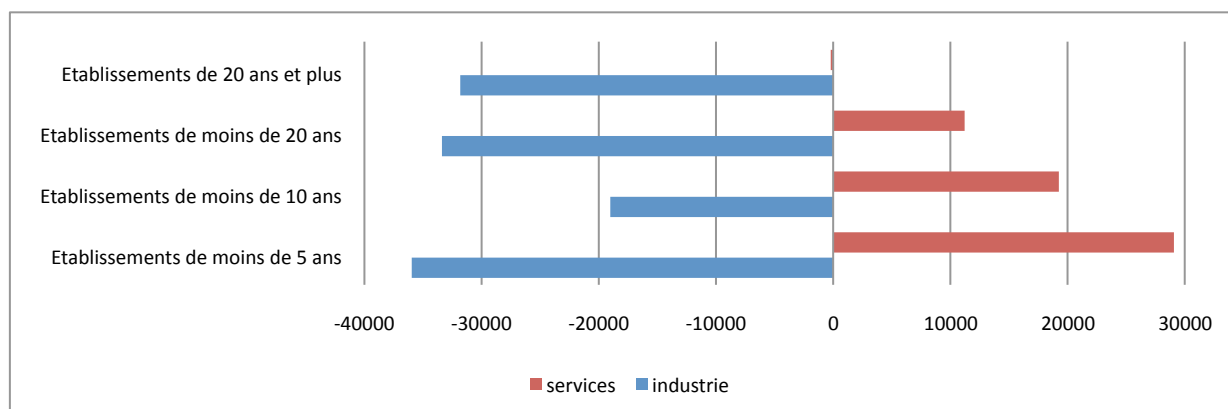
⁴³ Un microgroupe est un groupe d'entreprises dont l'effectif total, en France, est inférieur à 500 salariés. Seuls les microgroupes français ont été distingués car beaucoup de microgroupes étrangers font, en fait, partie d'un groupe dont l'effectif total, à l'étranger et en France, est très supérieur à 500 salariés.

Figure 35 - Variation des emplois 2003-2009 par structure de gouvernance (panel 2002-2009)



Enfin, l'analyse par âge confirme les trajectoires opposées des dynamiques de l'emploi dans l'industrie et les services. Quelle que soit la classe de taille, les services voient leur effectif progresser et logiquement plus l'établissement est jeune plus la création d'emplois est forte. A contrario, la destruction d'emploi est forte dans les établissements industriels, et surtout dans les établissements les plus jeunes, ce qui souligne la conjoncture très dégradée de ce secteur.

Figure 36 - Variation des emplois 2003-2009 par âge des établissements en 2003 (panel 2002-2009)



6.3. Analyse par secteur

L'estimation de l'impact des déterminants locaux de la croissance a été réalisée en découpant la population présentée dans la partie précédente en deux sous-ensembles, l'un composé d'établissements industriels, l'autre d'établissements appartenant aux secteurs des services aux entreprises. L'annexe 5 en présente leurs principales caractéristiques⁴⁴.

⁴⁴ Le tome 2 du rapport contient l'intégralité des résultats des différents modèles.

6.3.1. Industrie

De manière générale, la croissance des effectifs des établissements est d'autant plus forte qu'ils sont petits et jeunes. Cette conclusion, quasi-universelle, traverse l'ensemble de cette étude. L'influence de la situation de l'établissement au regard de son indépendance est riche de significations. D'abord, les établissements qui appartiennent à des entreprises indépendantes mono établissement de moins de 250 salariés en 2003 connaissent une croissance de leurs effectifs inférieure à tous les autres : établissements appartenant à des entreprises incluses dans le contour élargi de groupes, appartenant à des groupes français, à des groupes étrangers⁴⁵ ou à des micro-groupes⁴⁶. Le fait de faire partie d'un groupe, français ou étranger, améliore considérablement l'augmentation du nombre de salariés. Il en va de même du changement de statut au cours de la période étudiée. Si le fait de devenir indépendante ou de passer dans le contour élargi d'un groupe influence négativement la création d'emplois dans les établissements concernés par rapport à ceux qui sont entrés dans des micro-groupes, l'entrée dans un grand groupe français ou étranger est positivement corrélée à la croissance des effectifs entre 2003 et 2009.

Tous les établissements ne sont pas égaux devant la croissance selon leur secteur d'appartenance. En prenant les industries agro-alimentaires pour référence, on constate que la croissance des effectifs est supérieure pour les établissements appartenant aux secteurs de l'eau, gaz et électricité et surtout de la pharmacie. En revanche, le fait d'appartenir aux secteurs de la métallurgie, du bois et du papier, des autres industries manufacturières mais surtout du textile, cuir et habillement conduit les établissements concernés à croître significativement moins vite que ceux du secteur des IAA. Les différentes configurations des modèles estimés font apparaître une forte stabilité des coefficients, ce qui crédibilise les relations mentionnées.

L'influence des variables locales a été estimée en plusieurs étapes. Ont d'abord été introduites la variation du PIB régional entre 2003 et 2009, celle de la part des salariés de l'industrie, celle de la part de cadres et professions intellectuelles supérieures dans l'emploi salarié total et celle de la part des cinq plus grands établissements employeurs. Si les variations de la qualité de la main d'œuvre employée et du PIB ne jouent aucun rôle dans la croissance de l'emploi des établissements, il n'en va pas de même de celle et de la part de l'industrie. En effet, les établissements industriels créent d'autant plus d'emploi que la part de l'industrie de la zone d'emploi dans laquelle ils sont localisés augmente ce qui confirme l'importance des effets d'agglomération ; en revanche, concentration de l'appareil productif (C5) et développement des établissements au sein de la même zone d'emploi ne vont pas de pair. La prise en compte de l'effet local à l'échelon de la zone d'emploi confirme l'importance des facteurs invisibles le coefficient associé à cette variable étant très significativement supérieur à 0. En d'autres termes, plus l'effet local de la zone d'emploi est élevé, plus les effectifs salariés des établissements

⁴⁵ L'effectif français total du groupe est alors supérieur à 500 salariés.

⁴⁶ L'effectif total du groupe est inférieur à 500 salariés.

sont susceptibles de croître. Il n'en va pas de même pour l'effet local régional. En effet, la croissance des établissements se révèle totalement insensible à l'ambiance diffuse calculée à l'échelon de la région administrative. Ce découplage entre les trajectoires des établissements et l'effet géographique régional trouve son origine dans la relative hétérogénéité infra-régionale qui perturbe l'analyse. C'est vraisemblablement la raison pour la prise en compte du type de zone d'emploi dans lequel les établissements sont localisés intervient comme un facteur explicatif significatif. Par rapport aux zones d'emploi rencontrant des difficultés (zones d'emploi de type 6), celles qui sont en restructuration et dont, par conséquent, l'effet local est bien orienté, présentent des établissements avec de meilleurs profils de croissance. En revanche, et toujours par comparaison aux zones d'emploi de type 6, les établissements situés dans des zones d'emploi en recherche de cohérence économique (type 5) ont un moindre taux de croissance de l'effectif. On notera sans surprise que les établissements localisés dans des zones d'emploi à croissance fondée sur des spécificités locales (type 2) croissent plus vite que tous les autres, cette surperformance relative étant attestée par le coefficient élevé et significativement positif de cette variable.

L'entité à laquelle appartient l'établissement joue cependant un rôle discriminant majeur dans le processus de croissance et le rapport au territoire. Il suffit, pour s'en convaincre, de comparer les résultats des estimations réalisées d'une part, pour les établissements appartenant à des entreprises indépendantes, à des microgroupes ou inclus dans le périmètre de groupes sans qu'aucune entreprise n'exerce cependant de contrôle majoritaire sur celle dans laquelle ils sont intégrés et, d'autre part ceux obtenus pour les établissements inclus dans des groupes. La sensibilité de la croissance des établissements indépendants aux conditions initiales (âge et taille en 2003) est nettement plus forte que celle des établissements appartenant à un groupe ce qui confirme l'idée que le niveau « corporate » est capable de supplanter la dépendance à l'égard du sentier, c'est-à-dire le cycle de vie antérieur de l'établissement. Ensuite, si le changement de statut le conduisant à entrer dans un groupe entre 2003 et 2009 exerce un effet très favorable sur la croissance des établissements initialement indépendants, il n'en va pas de même des établissements initialement intégrés dans des groupes pour lesquels la sortie du groupe marque le début de sous performances en termes de croissance. Enfin, et ces résultats confirment une intuition largement partagée, les établissements faisant partie de groupes se révèlent nettement moins sensibles aux caractéristiques locales que les établissements d'entreprises indépendantes. Pour les premiers, seuls les effets d'agglomération et l'effet local de la zone d'emploi jouent un rôle positif. En revanche, la croissance des établissements d'entreprises indépendantes est non seulement positivement influencée par une augmentation du poids relatif de l'industrie mais, en outre, pâtit de la concentration, tire bénéfice d'un effet local élevé et du fait d'être implanté dans des régions à ambiance coopérative.

L'estimation de modèles spécifiques à certaines régions ou regroupement de zones d'emploi vient préciser ces résultats d'ensemble. L'analyse de la situation des établissements franciliens rend

compte de l'influence supérieure de la gouvernance sur la croissance. Le fait d'appartenir à un groupe en 2003 ou d'entrer dans un groupe, quelle que soit sa nationalité, sont autant de facteurs favorables à une forte création d'emplois. Les établissements du textile, de la filière bois-papier et de la métallurgie y présentent des sous performances plus marquées qu'au plan national. En revanche, et le résultat n'est finalement pas surprenant dans la mesure où il s'agit de la région capitale, les caractéristiques propres aux zones d'emploi ne déterminent en rien la trajectoire des établissements. Aucune variable n'est en effet significativement différente de 0. Il semble donc bien que dans cette région atypique, les effets des caractéristiques du territoire passent nettement après la stratégie des groupes et les tendances sectorielles. Une autre explication peut être avancée grâce à l'estimation des déterminants de la croissance des établissements du bassin parisien hors Ile-de-France. Les résultats les concernant montrent que l'avantage que confère l'entrée dans un groupe disparaît totalement, seul restant un effet négatif de la sortie d'un groupe qui marque une sanction négative ou crée un effet déstabilisant sur la trajectoire de l'établissement. Un autre point de différence notable qui ne va pas sans rappeler certains travaux qui soulignent comment la croissance de l'Ile-de-France se nourrit de celle des régions limitrophes est lié au rôle joué par l'effet géographique régional. Alors qu'il est partout ailleurs négligeable, le rôle de l'effet local de la région est dans ce cas significativement positif ce qui tend à montrer que la seule manière de résister à l'aspiration francilienne soit de mettre en œuvre des opérations structurantes au niveau d'un grand territoire. C'est d'ailleurs pour cette raison que le fait d'appartenir à une zone d'emploi caractérisée par un effet local et structurel positif soit la seule situation dans laquelle la croissance de l'effectif des établissements s'en trouve significativement facilitée.

Encadré 6 : L'Ile-de-France, un cas à part...

La région Ile de France, mérite une attention particulière pour au moins trois raisons : même si l'emploi industriel est relativement réduit, cette activité pèse encore très fortement sur certains territoires et représente globalement un poids significatif de l'industrie française. Parallèlement, et les modèles l'ont bien montré, les atouts et contraintes de fonctionnement viennent plus fortement marquer les performances des entreprises. Ils tendent à renforcer l'idée que les territoires sont sans effet sur leur trajectoire du côté des activités industrielles et a fortiori des activités de services. La dynamique de l'emploi est plus inscrite dans les modalités de gouvernance en particulier en faveur des établissements intégrés à des groupes que dans le profil des zones d'emploi dans lequel les établissements se localisent. En outre, les variables sectorielles soulignent les replis encore plus fort contrastés et une « désindustrialisation » plus marquée dans des secteurs dont les marges de valorisation au regard des coûts de fonctionnement sont difficile à atteindre (secteurs textile - habillement, bois, papier, produits métallique, mécanique, etc.).

Enfin, il apparaît une difficulté supplémentaire, à la fois méthodologique, analytique et politique relative au niveau géographique pour la construction d'actions économiques territoriales, en particulier autour du développement de spécialisation et de réseaux d'entreprises.

Au-delà des découpages administratifs et des territoires d'exceptions (OIN par exemples) la cartographie du « Grand Paris » définit de nouvelles entités territoriales « territoires stratégiques », tels la Défense ou Saclay, espaces mobilisés à travers les Contrats de Développement Territoriaux (CDT) et prend appui sur un certain nombre de Communautés

d'Agglomération (Clichy-Montfermeil, Val de Bièvre, Communauté d'Agglomération du Mont Valérien, etc.).

Parce que la difficulté de mettre en œuvre ces coopérations tant verticales qu'horizontales dans cette région (et d'ailleurs entre ses territoires et ceux de sa « périphérie ») est sans doute plus grande mais l'enjeu considérable, il importe sans doute d'améliorer notre connaissance des mécanismes de fonctionnement, des dynamiques de ces tissus locaux, des contraintes de fonctionnement et du degré de pertinence des politiques locales.

La situation change du tout au tout lorsqu'on s'intéresse aux **facteurs explicatifs de la croissance des établissements de province** seulement. Si les variables structurelles et de marché ne permettent pas de les différencier de l'ensemble des établissements nationaux, il n'en va pas de même des éléments territoriaux. En effet, les établissements industriels installés dans les zones d'emploi de province se révèlent **particulièrement sensibles à la proximité d'autres établissements de l'industrie** : plus le poids de l'effectif salarié dans l'industrie est élevé et augmente, plus la croissance individuelle de chaque établissement croît. En revanche, l'accentuation de la concentration de l'emploi dans les cinq plus grands établissements, aggrave l'effet déprimant sur la trajectoire propre de chaque établissement de la zone d'emploi considérée. L'effet local mesuré à l'échelon de la zone d'emploi reste un facteur dynamisant important pour chaque établissement, de même que le type de zone d'emploi dans lequel il est implanté. Si l'on prend pour référence la localisation dans une zone d'emploi en recul global (type 6), il est plus facile de croître lorsqu'on est localisé dans une zone d'emploi à croissance fondée sur les spécificités locales (type 2) ou en restructuration (type 4). Ce dernier élément confirme *a contrario*, l'avantage conféré par le fait d'être situé dans une zone d'emploi de province où les pratiques coopératives permettent de compenser les difficultés sectorielles. Ces résultats sont confirmés par les estimations réalisées sur les établissements implantés dans toutes les zones d'emploi françaises à l'exception de celles du bassin parisien qui confirme, en l'accentuant encore, l'importance du poids de l'industrie, de la concentration de l'emploi, de l'effet local calculé à l'échelon de la zone d'emploi et des avantages que confère l'implantation dans une zone à atmosphère coopérative.

6.3.2. Services aux entreprises

En raison de l'extrême hétérogénéité du secteur, l'analyse de la situation des services aux entreprises s'est effectuée en deux temps. L'estimation du modèle sur l'ensemble du secteur ne permettant pas de dégager de résultats significatifs en raison de l'extrême hétérogénéité des situations individuelles, il s'est révélé nécessaire de le scinder en deux sous-ensembles, l'informatique et les services administratifs et la RD.

Les déterminants de la croissance des établissements appartenant au secteur des activités de services informatiques se caractérisent par l'importance des facteurs individuels. Taille et âge se combinent en effet dans le calage de la trajectoire d'ensemble. La gouvernance et son changement contribuent également à modeler les capacités de création d'emplois des établissements. Si

l'indépendance initiale apparaît comme un handicap au regard de l'appartenance à un microgroupe, le fait de devenir indépendant aggrave la situation de l'établissement au regard de l'emploi alors qu'au contraire, l'entrée dans un groupe l'améliore. Il est frappant de noter que les établissements qui entrent dans le périmètre de groupes étrangers entre 2003 et 2009 créent plus d'emplois que ceux qui sont entrés dans des groupes français. Ces deux résultats sont représentatifs du phénomène de concentrations qui a marqué ce secteur au cours de la période étudiée et du recul des établissements indépendants au profit des filiales de grandes entités, souvent internationales.

L'influence des déterminants purement locaux apparaît moins nettement que pour l'industrie. Aucune variable locale ne semble en effet avoir d'importance sur les trajectoires des entités de ce secteur, des SSII la plupart du temps. Les inflexions du PIB local, de la concentration de l'emploi dans les plus grands établissements et de la part de l'industrie sont sans effet visible sur la création d'emploi dans ces entités. Dans la mesure où les marchés de référence des entreprises de ce secteur dépassent souvent leur environnement immédiat du fait même de la spécialisation poussée d'une partie des services vendus, on peut considérer que leur trajectoire dépend davantage de la santé de leurs clients que du territoire même. A cette règle on trouve cependant une exception notable. La localisation dans une zone d'emploi rencontrant des difficultés (type 6) agit comme un frein à la croissance de l'effectif des établissements de ce secteur.

La situation est quelque peu différente pour les établissements du secteur des services aux entreprises hors informatique. Si les caractéristiques individuelles telles que la taille initiale, l'âge, l'appartenance à un groupe en 2003 ou l'entrée dans un groupe entre 2003 et 2009 expliquent leur croissance dans des proportions similaires à celles observées pour les établissements du secteur informatique, les éléments territoriaux interviennent différemment. D'abord parce que les variations du PIB régional influencent, bien que faiblement, ces trajectoires. Ensuite car lorsqu'elle est introduite à côté de variables locales particulières, la variation de la part de l'industrie influence positivement la croissance de ces établissements. Enfin, parce qu'il en va de même de l'effet régional lorsqu'il entre comme déterminant unique de la croissance des établissements. La croissance observée est en effet d'autant plus forte que l'effet local de la zone d'emploi est élevé. Néanmoins, comme leurs homologues du secteur informatique, les établissements des services aux entreprises autres que numériques sont surtout handicapés par une localisation défavorable, c'est-à-dire dans une zone où se combinent un effet sectoriel et un effet local négatifs.

La distinction entre l'Ile-de-France d'une part et les autres régions de l'autre est, ici encore, porteuse d'enseignements. Il apparaît en effet clairement que les caractéristiques intrinsèques des établissements (taille et âge en 2003) jouent un rôle moindre pour ceux qui sont implantés dans la région capitale. Ces derniers sont en revanche plus sensibles au déficit de croissance de l'effectif dû à l'indépendance et, a contrario, davantage bénéficiaires de l'entrée dans un groupe. Alors que les créations d'emplois dans les établissements de province sont tout autant favorisées par l'entrée dans

des groupes français ou étrangers, les franciliens, plus souvent inclus dans le périmètre de groupes dès 2003 bénéficient exclusivement de l'achat par un groupe étranger. Une autre différence majeure provient de l'activité même. En effet, rien ne distingue vraiment les trajectoires de croissance des établissements des secteurs de l'informatique, de la RD ou des services de soutien d'Ile-de-France. En revanche, la localisation dans une zone d'emploi de province est surtout favorable aux secteurs des services informatiques alors que ceux de la RD trouvent là une forme de handicap naturel. La dernière différence tient au rôle de l'effet local mesuré au niveau de la zone d'emploi. Nulle lorsqu'on observe la seule population des établissements franciliens, la relation avec la création d'emplois devient positive lorsqu'on s'intéresse aux établissements de province. Ces derniers bénéficient donc vraiment d'un micro-climat local favorable et ceci est notamment le cas lorsqu'ils sont situés dans des zones d'emploi en croissance globale (type 1) ou fondée sur des spécificités locales (type 2).

On ne s'étonnera pas d'observer que ce lien au territoire varie avec la structure de propriété des établissements considérés. Comme dans l'industrie, les établissements du secteur des services aux entreprises indépendants présentent des trajectoires de croissance de l'effectif nettement plus influencées par la situation de la zone d'emploi dans laquelle ils sont implantés. Les établissements faisant partie d'un groupe se révèlent en effet complètement insensibles aux conditions locales. Ce résultat tient, quelle que soit la forme du modèle estimée. Au contraire, la croissance de l'effectif des établissements indépendants est poussée à la hausse par un effet local positif au niveau de la zone d'emploi et se voit très fortement influencée par le type de zone d'emploi dans lequel l'établissement est implanté. Au regard des établissements implantés dans des zones d'emploi en difficulté, ceux qui sont localisés dans des zones d'emploi en recherche de cohérence économique (type 5), en restructuration (type 4) ou en croissance globale (type 1) sont relativement avantagés. Les trajectoires de croissance sont cependant essentiellement renforcées lorsque les établissements sont installés dans des zones d'emploi à croissance à croissance fondée sur des spécificités locales (1% de croissance en plus que ceux qui sont dans des zones d'emploi en croissance globale), ce qui fournit la preuve d'un gain net à la mise en œuvre de réseaux, complémentarités d'activités et d'autres formes de coopération pour ces activités.

6.4. Analyse par type de zone d'emploi

L'analyse des déterminants de la croissance des établissements selon le type de zone d'emploi dans lequel ils se situent permet d'affiner les résultats tout en donnant des perspectives en vue de l'élaboration de politiques de soutien à la création d'emploi par les unités déjà implantées sur un territoire.

Le tableau 5 résume l'influence des différents facteurs explicatifs des variations de l'emploi identifiés suivant le type de zone pour les établissements industriels. Si les éléments de base que sont

la taille et l'âge exercent un rôle identique quel que soit le lieu d'implantation, des différences se ont jour dès que des éléments stratégiques interviennent.

Tableau 5 – Influence des différents facteurs de croissance de l'emploi des établissements industriel selon le type de zone d'emploi

Type de zone d'emploi	1. En croissance globale	2. A croissance fondée sur les spécificités locales	3. A croissance tirée par le portefeuille d'activités	4. En restructuration	5. En défaut de coordination	6. En difficulté
Effectif en 2003	-	-	-	-	-	-
Age en 2003	-	-	-	-	-	-
Etablissement devenu indépendant	-	-	-	NS	NS	-
Etablissement entré dans un groupe	+	NS	NS	NS	+ si étranger	+ si français
Δ PIB régional	NS	NS	NS	NS	NS	-
Δ Part de l'industrie	+	+	NS	+	NS	+
Δ Part de cadres dans la main d'œuvre salariée	NS	NS	NS	NS	NS	-
Δ concentration de l'emploi dans les 5 plus grands établissements	-	NS	NS	NS	-	-
Effet local de la zone d'emploi au regard de son groupe d'appartenance	NS	NS	NS	NS	NS	+
Effet local de la région	NS	NS	NS	NS	-	-
Effet sectoriel	oui	oui	oui	oui	oui	oui

Δ = variation

NS : non significatif

De manière générale, le fait de devenir indépendant est un signal défavorable puisque ce changement de statut s'accompagne d'une diminution des effectifs dans quatre types de zones d'emploi sur six. En revanche, l'entrée dans un groupe s'est accompagnée d'une accélération des créations d'emplois dans trois types de zone d'emploi. Les zones d'emploi en croissance globale (type 1) sont parvenues à attirer ou faciliter la constitution de groupes en expansion, quelle que soit la forme prise par ces derniers. Dans les zones d'emploi dont la croissance est inférieure à la moyenne nationale, on perçoit la stratégie politique derrière le signe des variables dont l'influence a été estimée. En effet, dans les zones d'emploi en recherche de cohérence économique (type 5), la croissance de l'emploi a essentiellement été portée par l'achat d'établissements par des groupes étrangers alors que dans les zones d'emploi en difficulté (type 6) ce sont surtout les acquisitions par des groupes français qui ont permis de maintenir ou de créer des emplois.

L'analyse des variables purement territoriales permet également de dégager des enseignements différenciés selon le type de territoire considéré. On remarque au premier abord que l'emploi des établissements opérant entre 2003 et 2009 sur une même zone d'emploi est très largement insensible aux variations du PIB par emploi de la région. A cette règle on observe une exception notable

concernant les zones d'emploi qui connaissent des difficultés globales. Les établissements qui y sont implantés connaissent d'autant plus de difficultés à créer des emplois, voire en détruisent d'autant plus, que la région dans laquelle se situe leur territoire, voit son PIB par emploi augmenter. Ces régions pâtissent donc bien de la proximité de territoires plus performants sur lesquels les efforts de croissance sont moins difficiles à réaliser.

La variation du poids de l'industrie confirme le jeu des effets d'agglomération d'activités semblables. En effet, **dans quatre types de zones d'emploi sur les six identifiés, la croissance de l'effectif des établissements pérennes est positivement influencée par la croissance du poids de l'industrie dans l'emploi global. Symétriquement, une diminution de la part relative des activités industrielles favorise l'étiollement des établissements industriels.** Les seules zones d'emploi qui échappent à cette logique « agglomérative » sont celles qui ont su attirer ou préserver des activités gagnantes (type 3) au premier rang desquelles on trouve la pharmacie suivie des IAA et celles qui sont en recherche de cohérence (type 5). Ces dernières se sont principalement appuyées sur les industries agro-alimentaires pour favoriser le jeu d'effet de *spillovers* grâce aux liens d'achat-vente que ces établissements sont à même d'exercer sur ceux qui sont établis à proximité.

Non sans rapport avec l'intensification de la présence de l'industrie et la croissance des établissements intervenue au cours de la période, on note que la concentration de l'emploi dans les cinq principaux établissements de la zone d'emploi exerce un effet différencié. Si l'emploi des établissements pérennes des zone d'emploi à croissance fondée sur des spécificités locales (type 2), à croissance fondée sur le portefeuille d'activité (type 3) et en restructuration (type 4) n'est pas affecté par l'intensification de la concentration, cette dernière tend au contraire à entraver la création d'emploi dans les établissements des trois autres types de zones d'emploi. En effet, **la croissance des établissements des zones d'emploi globalement en difficulté (type 6) et de celles qui sont en recherche de cohérence économique (type 5) est négativement influencée par une intensification de la concentration ce qui laisse à penser qu'elle est opérée par croissance externe.** En d'autres termes, la concentration s'est effectuée au détriment de la construction de trajectoires de croissance autonome de la part d'établissements robustes puisque actifs sur toute la période, mais pas suffisamment offensifs ou autonomes pour être parvenus à résister à l'expansion de quelques grandes entités.

L'existence d'effets délétères de l'intensification de la concentration sur les zones d'emploi gagnantes sur tous les fronts (type 1) est plus surprenante. En effet, les territoires qui ont promu une croissance équilibrée reposant à la fois sur la présence de secteurs gagnants et des politiques de création de collectifs de production ne tirent aucun parti, bien au contraire, de la surperformance des cinq plus grands établissements. Une interprétation possible de cette relation va dans le sens des bénéfiques à attendre de l'existence d'écosystèmes économiques diversifiés. Il s'agit de territoires dans lesquels la croissance d'un type d'établissement ne puise pas sa source dans l'accaparement des

produits d'autres établissements de la zone d'emploi mais, au contraire, s'appuie sur un tissu local diversifié avec lesquels les établissements dominants travaillent en coopération.

Les changements ayant affecté la structure de la main d'œuvre jouent également un rôle différencié. Si la croissance de la part des cadres et professions intellectuelles supérieures ne joue pas un rôle clairement différencié dans cinq types de zones d'emploi sur six, une relation négative significative est mise en évidence dans les zones rencontrant des difficultés à faire croître leurs établissements (type 6). Dans ces dernières, la baisse de l'emploi dans les établissements s'est en effet accompagnée d'une diminution de la part de la main d'œuvre la plus qualifiée. Ici, détérioration qualitative et contraction quantitative vont de pair, ce qui laisse augurer des difficultés futures dans la mesure où le processus de croissance requiert une dotation en connaissance et des capacités que ces zones d'emploi sont en train de perdre.

Bien que les estimations réalisées soient différentes selon le type de zone d'emploi considéré, nous avons cherché à déterminer si, à l'intérieur d'un même groupe, des effets régionaux plus ou moins accentués pouvaient faire une différence entre les zones d'emploi d'un même type. De manière générale, la réponse est négative sauf dans un cas qui semble suffisamment emblématique pour être mentionné. En effet, **dans les zones d'emploi les plus en difficulté (type 6) l'existence d'un effet local fort à l'échelle de la zone d'emploi permet de renforcer les dynamiques de création d'emplois.** Traduit en termes programmatiques, ce résultat plaide en faveur de politiques de coopération économique entre entreprises d'autant plus intenses que le territoire est « perdant ». Il semble cependant qu'une proximité forte entre ce type d'action et les acteurs auxquels il bénéficie soit requis car, dans ces zones d'emploi, comme d'ailleurs dans celles qui recherchent davantage de cohérence économique (type 5), la croissance de l'emploi est négativement impactée par l'élaboration de systèmes de coordination à l'échelle de la région. Ces derniers ont en effet tendance à s'appliquer ou à porter leurs fruits dans les zones d'emploi qui sont les plus proches de l'efficience.

Conclusion

A la question des déterminants locaux de la croissance des entreprises, les sciences sociales, au premier rang desquelles l'analyse économique, apportent plusieurs réponses qui vont de la démographie humaine aux structures sectorielles en passant par la taille du marché, les qualifications de la main d'œuvre et la proximité de ressources naturelles ou d'infrastructures de transport. Parmi les différents éléments de base mentionnés, les externalités occupent une place particulière tant au regard de la richesse de la littérature à laquelle elles ont donné lieu, que des politiques publiques qu'elles ont inspirées. A la différence de la plupart des travaux qui mettent en relation ces éléments explicatifs et les performances d'un territoire dans sa globalité, ce rapport a posé la question de l'impact des conditions locales sur les trajectoires d'établissements. Pour la traiter, nous avons collecté un ensemble de données illustratives des principales caractéristiques des zones d'emplois que nous avons combinées avec les caractéristiques clefs des établissements. Au total, les variations des effectifs employés dans 58 324 établissements (représentant 52 268 entreprises) de l'industrie et 48 408 établissements, soit 42 901 entreprises, des secteurs des services aux entreprises actifs entre 2003 et 2009 ont été observées. La principale conclusion est que **certes, le territoire importe, mais l'effet des conditions locales s'exerce de façon différente selon le type d'établissement analysé**. Reprenons ces deux arguments successivement.

La dépendance entre performance individuelle d'une part et conditions locales de l'autre a été analysée grâce à la composition de deux populations d'établissements actifs au cours de la période 2003-2009 dont on a cherché à expliquer les facteurs de croissance. Avec plus de 52 000 établissements industriels et près de 48 500 établissements relevant des secteurs des services aux entreprises, c'est à une analyse à grande échelle des facteurs explicatifs de la création d'emploi que nous nous sommes livrés. Si les résultats traditionnels ont été confirmés au sens où **les établissements les plus petits et les plus jeunes présentent les taux de croissance des effectifs salariés les plus élevés**, d'autres éléments se sont révélés plus surprenant. D'abord, parce que les *proxies* utilisés dans la littérature pour illustrer la dynamique du marché local (le PIB par emploi par exemple) jouent moins que d'autres facteurs plus rarement mentionnés tels que les qualifications ou la concentration du tissu productif. Ensuite, parce qu'à côté des facteurs explicites et identifiables l'influence du climat des affaires pour utiliser la terminologie de la Banque mondiale ou, dit autrement, **l'ambiance économique et sociale intervient comme un acteur « invisible » aux effets toutefois bien réels**. L'effet local identifié comme la part de croissance de l'emploi local non attribuable au portefeuille d'activité d'un territoire joue ainsi un rôle essentiel dans les trajectoires de croissance des établissements étudiés.

La distinction entre la nature et l'importance des effets locaux sur les trajectoires d'établissements a été opérée grâce à des analyses spécifiques de la variation d'effectifs des

établissements selon leur indépendance, leur secteur et leur localisation. **Pour la période 2003-2009, l'analyse des variables de gouvernance sur les deux panels souligne la progression des groupes et le regroupement des entreprises indépendantes autour de microgroupes.** On retrouve ici la tendance générale mais de manière plus accentuée dans la mesure où seuls sont restés dans le panel les établissements appartenant à des entreprises actives sur la période donc, *a priori*, plus robustes que la moyenne. Dans l'industrie, 3 269 entreprises indépendantes ont été absorbées par des groupes. Pour l'essentiel, 2 286 d'entre elles sont devenues des microgroupes. Le phénomène est comparable dans les services aux entreprises. Dans ces secteurs, 1 894 entreprises ont cessé d'être indépendantes et sont devenues, pour l'essentiel, des microgroupes français (1 030 établissements). Ce phénomène organisationnel est suffisamment puissant pour marquer les territoires comme l'a montré l'étude spécifique des déterminants de la croissance de l'emploi dans les établissements selon qu'ils sont indépendants ou intégrés dans des groupes. Ces derniers se révèlent en effet quasiment insensibles aux conditions locales contrairement aux **établissements indépendants dont la croissance de l'effectif est étroitement liée aux conditions qui prévalent dans leur environnement immédiat.**

Ce même clivage apparaît lorsqu'on différencie les effets locaux selon le type d'activité. Alors que, pour l'essentiel, la croissance des effectifs employés par les établissements du secteur des services aux entreprises est relativement indifférente aux conditions locales, celle des établissements du secteur de l'industrie est au contraire particulièrement sensible à l'environnement. Dans la mesure où la part relative de l'industrie conditionne la croissance individuelle des unités de production implantées dans la très grande majorité des zones d'emploi, il est important de souligner le rôle que les politiques publiques peuvent exercer pour renforcer ce facteur.

Les préconisations issues de cette analyse vont dans le sens des conclusions de travaux antérieurs qui insistent sur l'importance de la cohésion et de la cohérence des territoires. Parmi les références clefs en la matière, citons le concept de serendipité popularisé en France par Bernard Pecqueur, la notion de *smart specialisation* (spécialisation intelligente) adoptée au niveau européen grâce aux travaux de Paul David et Dominique Foray et enfin l'idée de complémentarités sectorielle étayée par les analyses de Raffaele Paci et Stefano Usai en Italie. Les résultats dégagés ont en effet mis en évidence le rôle des groupes en tant qu'élément structurant fortement les trajectoires d'emploi des établissements français au cours des années 2003-2009. Ce phénomène a parfois pu apparaître comme un facteur favorable décisif au point que nombre de territoires se sont lancés dans des politiques d'attractivités de grands groupes incités à implanter des établissements à coups de subventions et d'avantages fiscaux est aujourd'hui un perçu comme un danger. Le caractère a-territorial de ces compagnies intensifie en effet leur penchant au nomadisme dans des périodes de crise au cours desquelles le capital révèle finalement sa grande malléabilité. Et les territoires les plus engagés dans le transfert de sites de production se trouvent désormais liés aux stratégies d'entités totalement déconnectées du terrain.

La mise en évidence de l'importance de l'effet local dans la croissance des établissements offre une option alternative à ces politiques. Elle réside dans le renforcement des liens locaux et des interrelations entre acteurs qui présentent un double avantage : le renforcement des relations au territoire des entreprises dont les instances de gouvernance sont elles-mêmes localisées et un développement fondé sur des ressources territorialisées. Il est évident que des groupes français ou étrangers peuvent faire partie de telles entités. L'activation de la politique des pôles de compétitivité et le fonctionnement de multiples réseaux s'appuient en effet sur la présence de grands groupes capables d'impulser des projets, de coordonner des acteurs et de structurer des opérations complexes. Un contrôle strict de leur gouvernance et la conditionnalité de certains soutiens dont ils bénéficient à une implication durable sur le territoire peuvent servir de guide à une action publique d'animation d'un tissu économique territorialisé.

C'est donc par un plaidoyer en faveur d'une action locale fondée sur les réseaux d'entreprises que s'achève ce rapport. Il ne s'agit cependant pas de faciliter l'adoption de labels et autres dénominations séduisantes mais de promouvoir une véritable coopération entre acteurs. Pour fonctionner efficacement et produire les effets qui dépassent leurs seuls membres, les réseaux doivent en effet se caractériser par quelques critères structurels :

- la masse critique des savoir-faire sur un secteur, sur des marchés spécifiques ou sur un territoire,
- la structure et la densité des échanges entre les entreprises et avec le territoire (compétences, recherche, etc.),
- la taille des entreprises
- le rôle déterminant de l'échelle régionale dans le développement du *cluster*, dans la mesure où cette dernière favorise la rencontre de stratégies locales et globales.

Des exemples tels que le Réseau RMVO en Ile-de-France, le réseau Eco-Energies de la CCI de Lyon, la grappe Horticole Var-Méditerranée, tirés parmi de nombreux autres, attestent de l'efficacité de ces dispositifs. Cette dynamique très localisée n'interdit pas d'avoir une vision et des actions mondialisées. Bien au contraire, l'échelle régionale qui stimule le développement du cluster, qui doit néanmoins conserver une ouverture multiscalaire sur l'extérieur.

Les processus de capture et de création de valeur dépendent en définitive du couplage stratégique entre les différentes échelles géographiques et organisationnelles. C'est pourquoi, la complémentarité se présente comme la référence majeure du fonctionnement des structures en réseau. Elle concerne les pouvoirs de décision, les niveaux administratifs mais également les acteurs privés entre eux car, pour être en mesure d'absorber les chocs et de faire face aux évolutions technologiques, ces systèmes nécessitent un haut niveau d'interrelations verticales et horizontales. Or, tous les territoires ne se présentent pas les mêmes dispositions vis-à-vis de la croissance des établissements et

les facteurs invisibles sont inégalement répartis. De fait, ces hauts niveaux d'interrelations impliquent tout un ensemble d'actions de sensibilisation et d'incitations visant à transformer des comportements largement individualistes en des pratiques plus coopératives. La mise en œuvre de ces processus d'apprentissage de la coopération, à travers des politiques de réseaux, en correspondance avec les ressources et profils des territoires, constitue donc un enjeu central des politiques locales et un test décisif pour les coopérations intercommunales.

Annexes

Annexe 1 : Caractéristiques du panel « industrie »

Structure sectorielle en 2009 (NAF rev2 2008)

Industrie - Etablissements en 2009	1-9 salariés		10-19 salariés		20-49 salariés		50-249 salariés		250 salariés et plus		ENSEMBLE	
	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.
Industries extractives	2.3	746	3.2	320	2.0	166	0.5	29	0.1	1	2.2	1 262
Fabrication de denrées alimentaires	32.7	10 773	18.7	1 895	12.9	1 088	14.8	827	15.3	183	25.3	14 766
Textiles, habillement, cuir	4.4	1 464	4.8	487	5.7	483	5.5	306	3.0	36	4.8	2 776
Travail du bois, industries du papier et imprimerie	9.5	3 120	9.9	1 004	10.4	880	8.1	451	4.9	59	9.5	5 514
Cokéfaction et raffinage	0.0	15	0.0	3	0.1	11	0.2	9	0.4	5	0.1	43
Industrie chimique	1.3	437	2.0	200	3.6	302	5.5	307	7.5	90	2.3	1 336
Industrie pharmaceutique	0.1	40	0.2	20	0.7	55	1.7	96	4.3	51	0.4	262
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	7.9	2 613	8.6	868	11.0	933	13.0	724	10.7	128	9.0	5 266
Métallurgie et fabrication de produits métalliques	10.9	3 596	20.7	2 099	20.6	1 744	15.9	890	10.7	128	14.5	8 457
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	1.7	576	2.0	204	2.4	199	3.4	192	5.3	64	2.1	1 235
Fabrication d'équipements électriques	1.0	342	1.6	162	2.4	205	4.0	224	7.4	89	1.8	1 022
Fabrication de machines et équipements	3.5	1 150	5.3	538	6.8	571	8.4	471	8.4	101	4.9	2 831
Fabrication de matériels de transport	1.2	403	2.2	219	2.8	236	3.9	220	12.7	152	2.1	1 230
Autres industries manufacturières	19.6	6 472	15.3	1 554	12.1	1 024	7.6	426	5.0	60	16.4	9 536
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur	0.6	184	0.4	43	0.5	39	1.0	57	3.2	38	0.6	361
Eau, gestion des déchets et dépollution	3.1	1 029	5.0	511	6.1	512	6.5	361	1.2	14	4.2	2 427
ENSEMBLE	100.0	32 960	100.0	10 127	100.0	8 448	100.0	5 590	100.0	1 199	100.0	58 324

Structure de la gouvernance en 2009

Industrie - Etablissements en 2009	1-9 salariés		10-19 salariés		20-49 salariés		50-249 salariés		250 salariés et plus		ENSEMBLE	
	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.
Ent. indép.	85.6	28 210	60.0	6 073	32.4	2 737	8.6	478	0.4	5	64.3	37 503
Cont. élarg.	2.5	830	6.7	679	7.6	644	4.5	250	1.0	12	4.1	2 415
Gr. français	2.9	941	6.1	615	12.3	1 038	28.1	1 569	50.5	606	8.2	4 769
Gr. étrangers	2.3	748	5.3	533	10.6	899	27.7	1 549	42.3	507	7.3	4 236
Micro Gr. français	6.8	2 231	22.0	2 227	37.1	3 130	31.2	1 744	5.8	69	16.1	9 401
ENSEMBLE	100.0	32 960	100.0	10 127	100.0	8 448	100.0	5 590	100.0	1 199	100.0	58 324

Age et taille des établissements en 2003

industrie - âge en 2003 - Etablissements en 2003	1-9 salariés		10-19 salariés		20-49 salariés		50-249 salariés		250 salariés et plus		ENSEMBLE	
	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.
Etablissements de moins de 5 ans	24.0	7 732	21.5	2 200	22.4	1 970	25.8	1 490	35.1	452	23.7	13 844
Etablissements de moins de 10 ans	28.8	9 294	25.8	2 637	22.1	1 945	20.5	1 186	18.5	238	26.2	15 300
Etablissements de moins de 20 ans	35.0	11 271	36.5	3 731	36.9	3 254	33.7	1 948	32.8	422	35.4	20 626
Etablissements de 20 ans et plus	12.2	3 927	16.2	1 659	18.7	1 644	19.9	1 148	13.7	176	14.7	8 554
ENSEMBLE	100.0	32 224	100.0	10 227	100.0	8 813	100.0	5 772	100.0	1 288	100.0	58 324

Annexe 3 : Caractéristiques du panel « services aux entreprises »

Structure sectorielle en 2009

services - Etablissements en 2009	1-9 salariés		10-19 salariés		20-49 salariés		50-249 salariés		250 salariés et plus		ENSEMBLE	
	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.
Activités informatiques et services d'information	4.5	1 673	6.6	378	9.7	311	12.7	201	15.3	46	5.4	2 609
Activités juridiques, comptables, de gestion	48.2	18 126	59.4	3 417	48.3	1 544	32.4	511	31.2	94	48.9	23 692
Recherche-développement scientifique	0.3	94	0.8	48	1.6	52	3.7	59	4.3	13	0.5	266
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	11.6	4 365	7.6	436	7.2	229	9.3	146	5.0	15	10.7	5 191
Activités de services administratifs et de soutien	35.4	13 317	25.7	1 478	33.2	1 061	41.9	661	44.2	133	34.4	16 650
ENSEMBLE	100.0	37 575	100.0	5 757	100.0	3 197	100.0	1 578	100.0	301	100.0	48 408

Structure de la gouvernance en 2009

services - Etablissements en 2009	1-9 salariés		10-19 salariés		20-49 salariés		50-249 salariés		250 salariés et plus		ENSEMBLE	
	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.
Ent. indép.	86.7	32 563	67.1	3 862	42.4	1 354	20.2	318	4.0	12	78.7	38 109
Cont. élarg.	2.3	883	5.8	334	6.9	220	5.3	83	2.7	8	3.2	1 528
Gr. français	3.9	1 455	9.0	518	17.7	566	37.3	589	59.8	180	6.8	3 308
Gr. étrangers	2.0	767	4.0	232	10.1	322	17.1	270	27.2	82	3.5	1 673
Micro Gr. français	5.1	1 907	14.1	811	23.0	735	20.2	318	6.3	19	7.8	3 790
ENSEMBLE	100.0	37 575	100.0	5 757	100.0	3 197	100.0	1 578	100.0	301	100.0	48 408

Age et taille des établissements en 2003

services - âge en 2003 - Etablissements en 2003	1-9 salariés		10-19 salariés		20-49 salariés		50-249 salariés		250 salariés et plus		ENSEMBLE	
	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.	%	Etab.
Etablissements de moins de 5 ans	25.5	9 675	26.4	1 477	29.2	935	33.6	482	32.5	75	26.1	12 644
Etablissements de moins de 10 ans	31.2	11 823	30.6	1 716	30.5	977	32.0	459	29.4	68	31.1	15 043
Etablissements de moins de 20 ans	34.9	13 234	34.5	1 931	31.8	1 020	28.4	407	32.9	76	34.4	16 668
Etablissements de 20 ans et plus	8.5	3 206	8.5	476	8.5	272	6.1	87	5.2	12	8.4	4 053

ENSEMBLE	100.0	37 938	100.0	5 600	100.0	3 204	100.0	1 435	100.0	231	100.0	48 408
----------	-------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----	-------	--------

Annexe 3 – Présentation résumée de la population d'établissements de l'industrie

Répartition des établissements par région

Région	Freq.	Percent	Cum.
Alsace	2,078	3.56	3.56
Aquitaine	3,276	5.62	9.18
Auvergne	1,688	2.89	12.07
Basse-Normandie	1,365	2.34	14.41
Bourgogne	1,977	3.39	17.80
Bretagne	2,823	4.84	22.64
Centre	2,697	4.62	27.27
Champagne-Ardenne	1,518	2.60	29.87
Corse	269	0.46	30.33
Franche-Comté	1,611	2.76	33.09
Haute-Normandie	1,599	2.74	35.84
Languedoc-Roussillon	1,873	3.21	39.05
Limousin	857	1.47	40.52
Lorraine	2,360	4.05	44.56
Midi-Pyrénées	3,034	5.20	49.77
Nord - Pas-de-Calais	3,159	5.42	55.18
Pays de la Loire	3,582	6.14	61.32
Picardie	1,730	2.97	64.29
Poitou-Charentes	1,797	3.08	67.37
Provence - Alpes - Côte d'Azur	3,729	6.39	73.76
Rhône-Alpes	8,067	13.83	87.60
île-de-France	7,235	12.40	100.00
Total	58,324	100.00	

Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt pour l'ensemble de la population

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Growth	58324	-.067102	.4023951	-2.586689	2.397895
lnage_03	58324	4.833447	.7648737	3.178054	7.123673
lnSize09	58324	2.194353	1.394816	0	9.040619
EffGeo_ZE	58324	.1967506	6.736985	-17.19028	70.22534
EffGeo_Reg	58324	.7094867	5.654591	-7.5	23.2
Var_Qual	58324	-.0151274	.0085131	-.056	.00647
Var_W_Ind	58324	-.0273142	.0171465	-.1503299	.0337235
Var_C5	58324	-.0403901	.0354782	-.21574	.02379
Var_GDP	58324	3633.421	1245.99	1691	6612

Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt par type de zone d'emploi

ze_type	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
1				
Growth	-.0523259	.4136552	-2.197225	2.302585
lnSize03	2.125201	1.32007	0	8.973985
lnage_03	4.77337	.7456347	3.178054	6.760415
2				
Growth	-.0377254	.3942338	-2.484907	1.791759
lnSize03	2.353339	1.422619	0	8.281977
lnage_03	4.831529	.7480339	3.178054	7.020191
3				
Growth	-.0736622	.3879603	-2.197225	1.791759
lnSize03	2.163054	1.348473	0	8.213111
lnage_03	4.80785	.7557189	3.178054	6.395262
4				
Growth	-.0364207	.3795117	-2.302585	1.609438
lnSize03	2.390558	1.433748	0	9.088512
lnage_03	4.878113	.7688338	3.178054	6.900731
5				
Growth	-.0812251	.413783	-2.365921	1.726162
lnSize03	2.135477	1.342189	0	8.14584
lnage_03	4.830594	.7747107	3.178054	7.037028
6				
Growth	-.0903408	.3926745	-2.586689	2.397895
lnSize03	2.406412	1.419016	0	9.373479
lnage_03	4.887997	.7797972	3.178054	7.123673
Total				
Growth	-.067102	.4023951	-2.586689	2.397895
lnSize03	2.261455	1.381901	0	9.373479
lnage_03	4.833447	.7648737	3.178054	7.123673

Annexe 4 – Présentation résumée de la population d'établissements des secteurs des services aux entreprises

Répartition des établissements par région

Région	Freq.	Percent	Cum.
Alsace	1,345	2.78	2.78
Aquitaine	2,619	5.41	8.19
Auvergne	866	1.79	9.98
Basse-Normandie	876	1.81	11.79
Bourgogne	1,109	2.29	14.08
Bretagne	1,859	3.84	17.92
Centre	1,635	3.38	21.30
Champagne-Ardenne	914	1.89	23.18
Corse	284	0.59	23.77
Franche-Comté	693	1.43	25.20
Haute-Normandie	1,204	2.49	27.69
Languedoc-Roussillon	1,888	3.90	31.59
Limousin	460	0.95	32.54
Lorraine	1,271	2.63	35.17
Midi-Pyrénées	2,248	4.64	39.81
Nord - Pas-de-Calais	2,358	4.87	44.68
Pays de la Loire	2,233	4.61	49.29
Picardie	976	2.02	51.31
Poitou-Charentes	1,139	2.35	53.66
Provence - Alpes - Côte d'Azur	4,631	9.57	63.23
Rhône-Alpes	5,296	10.94	74.17
Île-de-France	12,504	25.83	100.00
Total	48,408	100.00	

Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt pour l'ensemble de la population

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
Growth	.0036338	.4205565	-2.302585	2.456736
lnSize03	1.49672	1.138663	0	8.006368
lnage_03	4.616402	.6682149	3.178054	7.037906
EffGeo_ZE	.4567725	6.740381	-17.19028	70.22534
EffGeo_Reg	.7139791	5.756679	-7.5	23.2
Var_Qual	-.0134241	.0085143	-.056	.00647
Var_W_Ind	-.0226981	.0139945	-.1503299	.0337235
Var_C5	-.0383003	.0375916	-.21574	.02379
Var_GDP	4141.914	1528.206	1691	6612

Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt par type de zone d'emploi

ze_type	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
1				
Growth	.0177452	.4208321	-2.302585	2.456736
lnSize03	1.477682	1.126351	0	7.536897
lnage_03	4.597236	.6643473	3.178054	7.037906
2				
Growth	.0257382	.4103498	-1.878567	1.691676
lnSize03	1.41534	1.061931	0	6.490724
lnage_03	4.652147	.6683911	3.178054	6.65544
3				
Growth	.0042516	.3998911	-1.94591	1.609438
lnSize03	1.506951	1.180034	0	7.40367
lnage_03	4.616973	.6757621	3.178054	6.395262
4				
Growth	.0096983	.4183232	-2.197225	1.781907
lnSize03	1.475293	1.075798	0	6.54535
lnage_03	4.638439	.6690976	3.178054	6.803505
5				
Growth	-.0113557	.4408904	-2.302585	2.351375
lnSize03	1.600715	1.238029	0	8.006368
lnage_03	4.60468	.6705058	3.178054	6.915723
6				
Growth	-.0126437	.3995063	-2.197225	1.94591
lnSize03	1.433388	1.053095	0	7.558517
lnage_03	4.649163	.6693699	3.178054	6.510258
Total				
Growth	.0036338	.4205565	-2.302585	2.456736
lnSize03	1.49672	1.138663	0	8.006368
lnage_03	4.616402	.6682149	3.178054	7.037906

Annexe 5 – Résultats des estimations

Ensemble de l'industrie

	Growth	Growth	Growth	Growth	Growth
lnSize03	-0.041 (27.08)***	-0.041 (25.73)***	-0.041 (25.76)***	-0.041 (25.69)***	-0.041 (25.70)***
lnage_03	-0.043 (19.57)***	-0.043 (19.12)***	-0.043 (18.87)***	-0.043 (18.87)***	-0.043 (18.95)***
group1_03	-0.058 (10.45)***	-0.058 (9.98)***	-0.057 (9.96)***	-0.057 (9.96)***	-0.057 (9.87)***
group2_03	0.002 (0.24)	0.002 (0.21)	0.002 (0.17)	0.002 (0.16)	0.002 (0.16)
group3_03	0.019 (2.52)**	0.019 (2.41)**	0.019 (2.39)**	0.019 (2.40)**	0.019 (2.37)**
group4_03	0.013 (1.59)	0.014 (1.67)*	0.015 (1.76)*	0.015 (1.79)*	0.016 (1.86)*
GDP_03		-0.000 (4.22)***	-0.000 (2.52)**	-0.000 (2.38)**	-0.000 (3.26)***
W_Ind_03		-0.077 (3.21)***	-0.021 (0.84)	-0.013 (0.49)	-0.062 (1.96)**
qual_2003		-0.039 (0.72)	-0.045 (0.83)	-0.033 (0.60)	-0.036 (0.61)
c_5_2000		0.065 (1.77)*	0.066 (1.78)*	0.069 (1.88)*	0.092 (2.42)**
EffGeo_ZE			0.002 (7.39)***	0.002 (5.81)***	0.001 (3.44)***
EffGeo_Reg				0.000 (1.16)	0.000 (0.38)
ze_type1					0.004 (0.60)
ze_type2					0.030 (3.88)***
ze_type3					-0.020 (1.84)*
ze_type4					0.043 (5.51)***
ze_type5					0.011 (1.62)
Secteur	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
_cons	0.300 (24.36)***	0.353 (19.35)***	0.323 (17.26)***	0.317 (16.41)***	0.326 (15.93)***
F	127.89	98.42	96.43	92.11	77.15
R2_A	0.03	0.03	0.04	0.04	0.04

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Industrie – Ile-de-France seulement

	Indus IDF	Growth	Growth	Growth
lnSize03		-0.030 (7.57)***	-0.030 (7.52)***	-0.030 (7.54)***
lnage_03		-0.048 (7.66)***	-0.048 (7.65)***	-0.048 (7.59)***
Var_Gr1		-0.027 (1.41)	-0.027 (1.41)	-0.027 (1.39)
Var_Gr2		0.018 (0.62)	0.018 (0.61)	0.018 (0.62)
Var_Gr3		0.057 (1.54)	0.057 (1.54)	0.057 (1.53)
Var_Gr4		0.053 (1.59)	0.053 (1.58)	0.054 (1.59)
Var_W_Ind			0.385 (0.73)	0.435 (0.83)
Var_Qual			-0.107 (0.22)	0.242 (0.45)

Var_C5		0.018	0.069
		(0.07)	(0.26)
EffGeo_ZE			0.002
			(1.61)
Secteur	Oui	Oui	Oui
_cons	0.267	0.272	0.285
	(8.36)***	(8.12)***	(8.27)***
F	17.89	15.10	14.48
R2_A	0.04	0.04	0.04

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Industrie – Province seulement

	Growth	Growth	Growth	Growth	Growth
lnSize03	-0.030	-0.029	-0.029	-0.029	-0.030
	(22.50)***	(21.99)***	(21.95)***	(21.89)***	(22.17)***
lnage_03	-0.044	-0.044	-0.043	-0.043	-0.043
	(19.08)***	(18.74)***	(18.59)***	(18.59)***	(18.68)***
Var_Gr1	-0.042	-0.042	-0.042	-0.042	-0.041
	(6.49)***	(6.47)***	(6.43)***	(6.42)***	(6.33)***
Var_Gr2	-0.010	-0.010	-0.010	-0.010	-0.010
	(1.11)	(1.09)	(1.12)	(1.12)	(1.10)
Var_Gr3	0.055	0.055	0.054	0.054	0.054
	(4.62)***	(4.61)***	(4.56)***	(4.56)***	(4.52)***
Var_Gr4	0.027	0.026	0.026	0.026	0.026
	(2.19)**	(2.12)**	(2.11)**	(2.11)**	(2.11)**
Var_GDP		0.000	-0.000	-0.000	-0.000
		(0.35)	(0.70)	(0.65)	(0.82)
Var_W_Ind		0.813	0.595	0.594	0.773
		(7.78)***	(5.36)***	(5.19)***	(6.04)***
Var_Qual		0.036	-0.216	-0.216	-0.044
		(0.17)	(0.98)	(0.98)	(0.19)
Var_C5		-0.092	-0.064	-0.064	-0.119
		(1.84)*	(1.28)	(1.28)	(2.26)**
EffGeo_ZE			0.002	0.002	0.001
			(5.88)***	(5.33)***	(3.72)***
EffGeo_Reg				0.000	-0.000
				(0.02)	(0.11)
ze_type1					-0.007
					(1.02)
ze_type2					0.023
					(3.06)***
ze_type3					-0.025
					(2.39)**
ze_type4					0.038
					(5.12)***
ze_type5					-0.002
					(0.29)
Secteur	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
_cons	0.235	0.245	0.243	0.243	0.250
	(20.54)***	(14.56)***	(14.47)***	(14.30)***	(13.97)***
F	105.49	88.22	85.72	81.82	69.09
R2_A	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Services aux entreprises hors informatique

	Growth	Growth	Growth	Growth	Growth	Growth
lnSize03	-0.036	-0.036	-0.036	-0.036	-0.036	-0.036
	(21.73)***	(21.49)***	(21.41)***	(21.48)***	(21.43)***	(21.47)***
lnage_03	-0.058	-0.057	-0.057	-0.057	-0.057	-0.057
	(20.17)***	(20.16)***	(20.10)***	(20.08)***	(20.08)***	(20.08)***
Var_Gr1	-0.039	-0.038	-0.038	-0.039	-0.039	-0.038
	(4.09)***	(4.04)***	(4.06)***	(4.08)***	(4.09)***	(4.08)***
Var_Gr2	0.011	0.011	0.011	0.010	0.010	0.010

Var_Gr3	(0.89) 0.060 (4.03)***	(0.89) 0.058 (3.94)***	(0.88) 0.058 (3.93)***	(0.82) 0.057 (3.88)***	(0.82) 0.057 (3.88)***	(0.80) 0.057 (3.86)***
Var_Gr4	0.101 (5.82)***	0.100 (5.76)***	0.100 (5.74)***	0.099 (5.69)***	0.099 (5.69)***	0.099 (5.66)***
Var_GDP		-0.000 (5.86)***	-0.000 (5.53)***	-0.000 (4.47)***	-0.000 (4.12)***	-0.000 (4.64)***
Var_W_Ind		0.398 (2.73)***	0.275 (1.71)*	0.222 (1.47)	0.193 (1.21)	-0.070 (0.38)
Var_Qual		0.292 (1.29)	0.168 (0.71)	0.202 (0.89)	0.196 (0.86)	0.038 (0.15)
Var_C5		0.006 (0.10)	0.000 (0.00)	0.051 (0.89)	0.051 (0.89)	0.018 (0.31)
Var_grpes			0.119 (1.79)*			
EffGeo_ZE				0.001 (4.34)***	0.001 (3.17)***	0.000 (1.01)
EffGeo_Reg					0.000 (0.59)	0.000 (0.07)
ze_type1						0.006 (0.86)
ze_type2						0.013 (1.23)
ze_type3						-0.006 (0.47)
ze_type4						-0.003 (0.25)
ze_type6						-0.023 (2.95)***
Secteur	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
_cons	0.331 (24.30)***	0.378 (22.84)***	0.368 (20.87)***	0.365 (21.74)***	0.363 (21.16)***	0.362 (20.24)***
F	110.02	86.02	74.01	80.87	75.12	56.39
R2_A	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Services informatiques

	Growth	Growth	Growth	Growth	Growth	Growth
lnSize03	-0.036 (21.65)***	-0.036 (21.27)***	-0.036 (21.31)***	-0.036 (21.25)***	-0.036 (21.20)***	-0.036 (21.24)***
lnage_03	-0.058 (20.42)***	-0.058 (20.45)***	-0.058 (20.38)***	-0.058 (20.37)***	-0.058 (20.38)***	-0.058 (20.37)***
Var_Gr1	-0.039 (4.12)***	-0.039 (4.08)***	-0.039 (4.09)***	-0.039 (4.12)***	-0.039 (4.12)***	-0.039 (4.11)***
Var_Gr2	0.012 (0.91)	0.012 (0.92)	0.011 (0.90)	0.011 (0.85)	0.011 (0.85)	0.010 (0.82)
Var_Gr3	0.060 (4.03)***	0.059 (3.96)***	0.058 (3.94)***	0.058 (3.90)***	0.057 (3.89)***	0.057 (3.88)***
Var_Gr4	0.101 (5.79)***	0.100 (5.75)***	0.100 (5.72)***	0.099 (5.68)***	0.099 (5.68)***	0.098 (5.65)***
Var_GDP		-0.000 (5.81)***	-0.000 (5.52)***	-0.000 (4.41)***	-0.000 (4.05)***	-0.000 (4.61)***
Var_W_Ind		0.405 (2.78)***	0.284 (1.76)*	0.229 (1.51)	0.197 (1.24)	-0.068 (0.37)
Var_Qual		0.306 (1.35)	0.182 (0.76)	0.216 (0.95)	0.210 (0.92)	0.044 (0.18)
Var_C5		0.009 (0.15)	0.004 (0.07)	0.054 (0.95)	0.054 (0.95)	0.022 (0.38)
Var_grpes			0.117 (1.76)*			
EffGeo_ZE				0.001 (4.34)***	0.001 (3.14)***	0.000 (1.05)
EffGeo_Reg					0.000 (0.64)	0.000 (0.16)
ze_type1						0.005 (0.71)
ze_type2						0.012

ze_type3						(1.14)
						-0.006
ze_type4						(0.54)
						-0.004
ze_type6						(0.34)
						-0.024
						(3.02)***
_cons	0.323	0.372	0.361	0.359	0.357	0.356
	(24.02)***	(22.54)***	(20.60)***	(21.44)***	(20.87)***	(19.98)***
F	160.86	100.74	91.86	93.32	85.58	61.55
R2_A	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Bibliographie

- Abdel Rahman H., Fujita M. (1990) « Product Variety, Marshallian Externalities and Cities Size », *Journal of Régional Science*, 30, pp 165 - 183
- Acs Z.J. (2002). *Innovation and the growth of cities*, Londres, Edward Elgar.
- Acs Z.J., Braunerhjelm P., Audretsch D.B., Carlsson B. (2009) The knowledge spillover theory of entrepreneurship, *Small Business Economics*, 32(1), pp. 15-30
- Aiginger K., (1999), Do industrial structures converge? A survey on the empirical literature on specialization and concentration of industries, WIFO-Working papers
- Amable B., (2003) *The diversity of modern capitalism*, Oxford University Press.
- Audretsch D.B., Dhose D. (2010). Cultural diversity and entrepreneurship: a regional analysis for Germany, *The Annals of Regional Science*, 45, 55-85
- Audretsch, D.B. et Thurik A.R. (2000) Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy, *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), 17-34.
- Audretsch, D.B., Fritsch, M. (1994): The geography of firm birth in Germany, *Regional Studies*, 28(4), 359-365.
- Bagnasco A., Sabel C. (1994) PME et développement économique en Europe, Paris, La Découverte.
- Baldwin R., Okubo T., (2006), « Heterogeneous firms, agglomeration and economic geography : spatial selection and sorting », *Journal of Economic Geography*, 6, pp. 323-346.
- Barbesol Y., Briand A., (2008). « Économies d'agglomération et productivité des entreprises : estimation sur données individuelles françaises », *Economie et statistique*, N°419-420, 2008. pp. 31-54.
- Baumont C., Huriot J-M., (1997). « Processus d'agglomération et définition de la ville », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, vol. 97, n° 4, pp. 515-524.
- Behrens K. (2005) « Market size and industry location: traded vs non-traded goods» *Journal of Urban Economics* 58, 24-44
- Beugelsdijk S., van Schaik T. (2005). Social capital and growth in European regions: an empirical test, *European Journal of Political Economy*, 21, pp 301-324.
- Bhide, A. (2008) *The Venturesome Economy. How Innovation Sustains Prosperity in a More Connected World*, Princeton University Press.
- Bonnet J. (1997). « Les fortunes diverses du développement régional », *Economie et Statistique*, n°307, pp 43 – 58.
- Boschma R., Lammarino S., (2009). « Related Variety, Trade Linkages, and Regional Growth in Italy », *Economic Geography*, 85(3), pp. 89–311.
- Callois J-M. (2006). « Capital social et performance économique », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 227-243.
- Camagni R., (1984). « Les modèles de restructuration économique des régions européennes pendant les années 70 », in Aydalot P. (ed.), *Crise et Espace*, Paris, Economica.
- Capello R., (2007). A forecasting territorial model of regional growth: the MASST model, *Annals of Regional Science*, , Vol. 41, p.753–787.
- Capello R., Faggian A. (2005). Collective Learning and relational capital in local innovation processes, *Regional Studies*, 39(1), pp 75 – 87.
- Capello R., Nijkamp P., (1995). « Le rôle des externalités de réseaux dans les performances des firmes et des régions », in Rallet, Torre (eds), *Économie industrielle et Économie spatiale*, Paris, Economica.
- Cappelletti, L. et Noguera F. (2005) Le développement durable de la valeur du temps de travail humain: une réponse à la mondialisation, *Management et Avenir*, n°6, p. 1-15.
- Carlino G., Chatterjee S., Hunt R. (2007). Urban density and the rate of invention, *Journal of Urban Economics*, 61, p 389-419.
- Carré D., Levratto N. (2011). La dynamique des départements français, in Carré D. et Levratto N. (Eds.) *Les performances des territoires*, Paris, Éditions Le Manuscrit
- Casson M., (2001), "Analysing regional business networks: an economic perspective", article non publié, WP Reading.
- Catin M., (1997), « Disparités spatiales de productivité, accumulation du capital et économies d'agglomération », *Revue économique*, Vol. 48, N° 3, p. 579–589,
- Caves R. E. (2007). In praise of the Old I.O., *International Journal of Industrial Organization*, 25(1), pp. 1-12.
- Chandler 1991
- Chatillon A. (2011). Rapport d'information sur la désindustrialisation des territoires, rapport n°403 du Sénat, Paris, 339 p.
- Chiffres pour l'Alsace n°9, avril 2010 « Un panorama de l'industrie en Alsace »

- Churchill, N. C., & Lewis, V.L. (1983) The five stages of small business growth., *Harvard Business Review*, 61 (3): 30-51
- Combes PH, Duranton G., Gobillon L., Puga D., Roux S. (2009). The productivity advantages of large cities: distinguishing agglomeration from firm selection, WP, Crest, février.
- Conseil Économique et Social Régional (2010). « Démographie, économie et lien social à l'horizon 2040 – Quelles perspectives, quels leviers pour agir ? » 08/11, 193 p
- Davezies L., Talandier M., (2010) « repenser le développement territorial ? Confrontation des modèles d'analyses et des tendances observées dans les pays développés » Collection Recherche, PUCA, Paris, pp 144
- Davezies, L. (2003) Plus de décentralisation avec moins d'égalité ?, *Pouvoirs Locaux*, n°58, III.
- Davezies, L. (2008) *La République et ses territoires : la circulation invisible des richesses*, Paris, Seuil.
- Debard, P. (2010) Nouvelles ruralités en Lorraine : un « désir de campagne » limité à quelques espaces résidentiels et récréatifs, *Economie Lorraine*, INSEE, n° 205-206, février.
- Demmou, L. (2010) Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007 Ampleur et principaux déterminants : un état des lieux, *Economie et Statistique*, 438-440, 273-296.
- Dinc M., Haynes K. (2005). Productivity, international trade and reference area interactions in shift-share analysis : some operational notes, *Growth and Change*, 36(3), pp 374-394.
- Doeringer P.B., Terkla D.G., Topakian D.G. (1987) *Invisible Factors in Local Economic Development*, New York, Oxford University Press.
- Dreier P., Mollenkopf J., Swanstrom T. (2001). *Place Matters, Metropolitcs for the Twenty-first Century*, University Press of Kansas.
- Dunn E.S. (1960). A statistical and analytical technique for regional analysis, *Papers of Regional Science Association*, 6, pp.97-112.
- Ettlinger M., Gordon K. (2007). The importance and promise of American manufacturing, *Center for American Progress*, 42 p
- Foray, D. (1991) The secrets of industry are in the air: Industrial cooperation and the organizational dynamics of the innovative firm, *Research Policy*, 20(5), 393-405.
- Foray, D. (1991) The secrets of industry are in the air: Industrial cooperation and the organizational dynamics of the innovative firm, *Research Policy*, 20(5), 393-405.
- Fotopoulos G, Spence N (2001) Regional variations of firm births, deaths and growth patterns in the UK, 1980-1991. *Growth Change*, 32(2), pp. 151-173
- Franklin R, Plane D (2004) A shift-share method for the analysis of regional fertility change: An application to the decline of childbearing in Italy, 1952-1991, *Geographical Analysis*, 36 (1), pp.1-20.
- Freel M., (2003) « Sectoral patterns of small firm innovation, networking and proximity », *Research Policy*, 32(5), pp. 751-770.
- Friedhoft A., Wial H., Wolman H. (2010). The consequences of metropolitan manufacturing decline, rapport *Brookings Institution*, 27 p.
- Granovetter M. (1994) « Les institutions économiques comme construction sociale » in Orléan A., *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France
- Greiner, L.E. (1972) Evolution and revolution as organizations grow, *Harvard Business Review*, 50 (4): 37-46.
- Guesnier B. (1994), « Regional variation in new firm formation in France », *Regional Studies*, 28(4), 347-358.
- Hamel G., Prahal C.K., 1990) « The Core Competence of the Corporation », *Harvard Business Review*, vol. 68, no. 3, May-June 1990, p. 79-93.
- Hannan, M.T., Freeman, J. (1984) Structural inertia and organizational change, *American Sociological Review*, 49: 149-164.
- Haute-Normandie Aval, septembre 2012, n°123 « Évolution de l'emploi contrastée entre les territoires »
- Haynes K, Dinc M (1997). « Productivity change in manufacturing regions: a multifactor / shift-share approach », *Growth Change*, 28(2), pp.201-221
- Hecquet V., Lainé F., (1998). « Structures productives locales et formes d'organisation économique : une analyse typologique », INSEE, E9811 / H9804.
- Hoyt H. (1954), « On development of economic base concept » *Land Economics*, vol. 30, pp 182-186
- Huber E. et Hennion C. (2010) Industrie et services:une distinction dépassée?, *Les Annales des Mines*, 59, novembre.
- INSEE (2000). *L'économie française*, Edition 2000-2001, Paris
- INSEE (2006) Images économiques des entreprises et des groupes au 1er janvier 2005, Résultats, n°27, novembre.
- INSEE (2006) Images économiques des entreprises et des groupes au 1er janvier 2005, Résultats, n°27, novembre
- Insee Aquitaine – Aquitaine e-dossier n°3, juin 2012 « 15 zones d'emploi en Aquitaine plus ou moins armées face aux mutations économiques », O. Diel, J. Scarabello.

- Insee flash Champagne-Ardenne n°153, juillet 2012, « Evolution de l'emploi de la ZE de Charleville – Mézières »
- Insee Rhône-Alpes – Résultats n° 163, février 2012, « Important repli de l'emploi industriel dans la zone d'emploi d'Oyonnax lors de la crise de 2009 ».
- Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*, Vintage, New York.
- James, B.G. (1974) *The theory of the corporate life cycle*, Long Range Planning, April: 49-55.
- Johnson P (2004) Differences in regional firm formation rates: a decomposition analysis. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(5), pp. 431-445
- Kaplan R.S, Norton D.P. (1996) *The balanced scorecard*, Harvard Business School Press, Cambridge (MA).
- Kazanjan, R.K. 1988. Relation of dominant problems to stages of growth in technology based new ventures, *Academy of Management Journal*, 31: 257-279.
- Keeble, D., Walker, S. (1994) New Firms, Small Firms and Dead Firms: Spatial Patterns and Determinants in the United Kingdom *Regional Studies*, 28(4), pp.411-427.
- Krugman P. (1991). *Geography and trade*, Cambridge, MA, MIT Press
- Lacour C., (1992) « L'identité de la science régionale », introduction à l'ouvrage de DERYCKE Pierre-Henry, *Espace et dynamiques territoriales*, Paris, Economica, 1992.
- Lamarche R.H., Srinath K.P., Ray D.M.(2003).Correct partitioning of regional growth rates: improvements in shift-share theory, *Canadian Journal of Regional Science*, XXVI(1), pp. 121–141.
- Lane, C. (1995). *Industry and society in Europe*, Edward Elgar.
- Lange B. (2011). Pour une politique industrielle à l'ère de la mondialisation, rapport au Parlement Européen, RR : 85604fr, 58 P.
- Levratto, N. (2012) Les groupes d'entreprises : entre exception théorique et règle managériale, *Revue de Droit du Travail*, Dalloz, octobre.
- Levratto N. (dir.) (2007). *Comprendre les économies d'outre-mer*, Paris, Editions L'Harmattan.
- Liefooghe, C. (2006) Les services : le futur de l'industrie ?, *Territoire en mouvement*, 1. URL : <http://tem.revues.org/172>.
- Martin P., Mayer T., Maynerie F. (2010). Spatial concentration and plant-level productivity in France, *Journal of Urban Economics*, 69(2), pp. 182-195.
- Massard N., Riou, S., (2002). « L'impact des structures locales sur l'innovation en France : spécialisation ou diversité », *Régions et Développement*, 16, pp 111-136.
- Maurel F. (1996). Évolutions locales de l'industrie 1982 -1992 et convergence régionale, Document de travail N°96-6, Direction de la Prévision, Ministère de l'Économie et des Finances.
- Mazars M., Moati P., Pouquet L. (2004). Croissance des jeunes entreprises et territoires : approche économétrique, CREDOC, Cahier de recherche, n° 205, octobre.
- Méot, T. (2012) Les services marchands en 2011 : croissance maintenue, *Insee Première*,N°1405, juillet.
- Mueller, P., van Stel, A. J., Storey, D. J. (2008). The effects of new firm formation on regional development over time: The case of Great Britain, *Small Business Economics*, 30(1), pp. 59-71.
- North D. (1955). « Location Theory and Regional Economic Growth », *Journal of Political Economy* 63(3):243–258,
- Octant Analyse, Insee Bretagne n°11, janvier 2011, *Economie – Territoires*.
- ODIS (2010). *L'État social de la France*, La Documentation Française, 296 p
- ORSE, (2009)
- Paci R., Usai S. (2008). « Agglomération économies, spatial dependence and local industry growth », *Revue d'Économie Industrielle*, N°123, 3^{ème} trimestre, pp 87-109.
- Picart (C.) (2006) La place des groupes dans le système productif : d'une croissance extensive à une croissance intensive, dans Petit H., Thèvenot N. (dirs), *Les nouvelles frontières du travail subordonné. Approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte
- Piore M., Sabel C.F., (1984), *The Second Industrial Divide*, New York, Basic Book
- Pittaway L., Robertson M., Munir K., Denyer D., (2004) « Networking and innovation : a systematic review of the evidence », WP 2004/016, Lancaster University Management School
- Plane D (1987) The geographic components of change in a migration system, *Geographical Analysis*, 19(4), pp. 283–299.
- Porter M., (2003). «The economic performance of regions», *Regional Studies*, 37(6&7), pp. 549–578.
- Redor P. (2010).Les régions françaises : entre diversité et similitudes, *La France et ses régions*, Insee.
- Reynolds P., Storey D.J., Westhead P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates, *Regional Studies*, 28 (4), 443-456.
- Reynolds, P.D., Storey, D.J. (Ed.) (1993). *Local and regional characteristics affecting small business formation: a cross national comparison*, OECD, Paris.

- Rivera-Batiz F.L. (1988) « Increasing returns, monopolistic competition and agglomération economies in consumption and production », *Regional Science and Urban Economics*, Elsevier, vol.18 (1) , pages 125-153.
- Rumelt R., Schinder D., Teece D. Eds (1991) « Strategic Management and Economics. »In *Strategic Management Journal* [Special Issue] 12: 5-29.
- Scherer, F.M. (1970). *Industrial market structure and economic performance*, Rand Mac Nally.
- Schmitz H., (2004) *Local enterprises in the Global Economy*, Londres, Edward Elgar.
- Scitovsky T. (1954). Two concepts of external economies, *Journal of Political Economy*, 62(2), pp. 143-151.
- Scott A., Storper M., (2003). « Regions, globalization, development », *Regional Studies*, Vol. 37, pp 579-593.
- Scott A.J., 2001, *Les régions et l'économie mondiale*, Paris, L'Harmattan.
- Scott A.J., et Zuliani J-M. (2007) L'industrie de l'informatique à Toulouse: développement, structure et enjeux, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 3, 339-363.
- Sessi, (2006)
- Sombart W. (1916). *Der moderne Kapitalismus*, Vol. I: Einleitung - Die vorkapitalistische Wirtschaft - Die historischen Grundlagen des modernen Kapitalismus; Vol. II: Das europäische Wirtschaftsleben im Zeitalter des Frühkapitalismus; München und Leipzig : Duncker und Humblot
- Storper M., (1995), « La géographie des Conventions : proximité territoriale, interdépendances non marchandes et développement économique », in Rallet,Torre, *Economie industrielle et Economie spatiale*, Paris, Economica.
- Tiebout C. (1956) « Exports and Regional Economic Growth », *The Journal of Political Economy*, vol. 64/2, p. 160-164.
- Wright PM., McMahon G.C. (1994) « Human Resources and Sustained Competitive Advantage: A Resource Based Perspective » *International Journal of Human Resource Management*, 5 (2), 301–326.
- Wright R. (1996). Immigrants and the changing racial/ethnic division of labor in New York city, 1970–1990, *Urban Geography*, 17(4), pp.317–353.

Table des figures

Figure 1 - Performances locales et changement du tissu productif.....	5
Figure 2 Evolution de l'emploi total entre 2000 et 2009.....	12
Figure 3 - Poids de la base compétitive et de sa structure en 2009.....	15
Figure 4 – Produit intérieur brut régional par emploi.....	19
Figure 5 – Indicateurs de densité.....	20
Figure 6 – Part de l'emploi industriel dans l'emploi total par zone d'emploi (2009).....	22
Figure 7 - Dynamique de l'emploi dans les zones d'emploi: 2003 -2009 (Cr = -0,45).....	22
Figure 8 – Part des 5 premiers établissements dans l'emploi total (C5).....	24
Figure 9 – Coefficient de localisation de quelques secteurs représentatifs.....	27
Figure 10 – Part des établissements de plus de 250 salariés en 2009.....	30
Figure 11 – Part des établissements de plus de 10 ans et de moins de 10 ans en 2009.....	30
Figure 12 – Part des établissements appartenant à des groupes (2009).....	32
Figure 13 – Part des groupes français dans le total des groupes (2009).....	33
Figure 14 - Part des cadres et professions intellectuelles supérieures dans l'emploi total.....	34
Figure 15 – Effet local calculé à l'échelon régional (38 secteurs) – 2000-2009.....	38
Figure 16 – Effet local calculé au niveau de la zone d'emploi (38 secteurs) – 2000-2009.....	39
Figure 17 – Typologie des zones d'emploi selon les combinaisons d'effets structurels et géographiques (38 secteurs) – 2000-2009.....	42
Figure 18 – Localisation des 20 zones d'emploi illustratives.....	48
Figure 19 - Les composantes de la croissance des 20 zones d'emploi.....	48
Figure 20 - Territoires en croissance globale (zones d'emploi de type 1).....	50
Figure 21 - Territoires en difficulté (zones d'emploi de type 6).....	50
Figure 22– Zones d'emploi représentatives des territoires où la croissance de l'emploi observée est supérieure à la moyenne nationale (types 1, 2 et 3).....	51
Figure 23 - Zones d'emploi où la croissance de l'emploi observée est inférieure à la moyenne nationale (types 4, 5 et 6).....	51
Figure 24 - Base économique locale et degré de spécialisation (Valenciennes et Alençon).....	52
Figure 25 – Base économique locale et degré de spécialisation (Romans/Isère et Vannes).....	53
Figure 26 – Base économique locale et degré de spécialisation (Dieppe et Auch).....	53
Figure 27–Coefficients de spécialisation dans la zone d'emploi d'Alençon.....	54
Figure 28 – Structure productive de la zone d'emploi de Dieppe - Caux.....	55
Figure 29 - Structure productive de la zone d'emploi d'Auch.....	55
Figure 30 - Structure productive de la zone d'emploi de Vannes.....	55
Figure 31 - Structure productive de la zone d'emploi de Valenciennes.....	56
Figure 32 - Structure productive de la zone d'emploi de Romans.....	56
Figure 33 – Organisation des fichiers de données utilisés dans l'étude.....	62
Figure 34 - Variation des emplois 2003-2009 par classe de taille des établissements (panel 2002-2009).....	63
Figure 35 - Variation des emplois 2003-2009 par structure de gouvernance (panel 2002-2009).....	64

Figure 36 - Variation des emplois 2003-2009 par âge des établissements en 2003 (panel 2002-2009)..... 64

Table des tableaux

<i>Tableau 1 - Différents niveaux de détermination des performances localisées des entreprises.....</i>	<i>6</i>
<i>Tableau 2 - Emploi salarié au 31 décembre - France Métropolitaine</i>	<i>12</i>
<i>Tableau 3 -Evolution de l'emploi entre 2000 et 2009 et effet local (%).....</i>	<i>37</i>
<i>Tableau 4 - Les 6 catégories de zones d'emploi issues de l'analyse structurelle-résiduelle.....</i>	<i>42</i>
<i>Tableau 5 – Influence des différents facteurs de croissance de l'emploi des établissements industriel selon le type de zone d'emploi.....</i>	<i>71</i>

Table des matières

INTRODUCTION.....	3
1. L'ENJEU : LES DYNAMIQUES LOCALES DE L'EMPLOI	11
1.1. La zone d'emploi, niveau d'observation idoine	11
1.2. Evolution de l'emploi total	11
1.3. Evolution des emplois de la base compétitive.....	14
2. SPECIFICATIONS LOCALES	17
2.1. Bref rappel de méthode.....	17
2.2. La richesse créée par emploi.....	18
2.3. Densité.....	19
2.4. Part de l'industrie dans l'emploi total.....	21
2.5. La concentration de l'appareil productif.....	23
2.6. Spécialisation par zone d'emploi.....	25
2.7. Localisation des secteurs par zone d'emploi	26
3. LES CARACTERISTIQUES DES ETABLISSEMENTS	29
3.1. Taille et âge	29
3.2. Le degré de dépendance des établissements aux groupes	30
3.3. Nationalité des groupes d'appartenance	32
3.4. Qualifications et ressources humaines	34
4. DES FACTEURS INVISIBLES A L'EFFET LOCAL	35
4.1. Situer les « bassins d'emploi » dans un cadre régional.....	37
4.2. Application de la méthode Structurelle-Résiduelle à l'échelle des zones d'emploi..	38
4.3. Typage des territoires.....	41
5. PROFILS DE ZONES D'EMPLOI : PROXIMITE, SPECIFICITE ET DISPARITES	47
5.1. Trajectoires de développement et localisation de 20 zones d'emploi.....	47
5.2. La morphologie des zones d'emploi	49
5.3. La spécialisation des zones d'emploi en 2009.....	52
5.4. La contribution des branches locales à la dynamique de l'emploi.....	53
6. MODELISATION DE LA CROISSANCE DES ETABLISSEMENTS ET PRESENTATION DES	
RESULTATS	59
6.1. DES THEORIES DE LA CROISSANCE DE LA FIRME A L'ETUDE DES DETERMINANTS	
LOCAUX	59
6.2. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DES POPULATIONS D'ETABLISSEMENTS ETUDIEES..	61
6.3. ANALYSE PAR SECTEUR.....	64
6.3.1. Industrie.....	65
6.3.2. Services aux entreprises	68
6.4. ANALYSE PAR TYPE DE ZONE D'EMPLOI	70
CONCLUSION	75
ANNEXES.....	79
ANNEXE 1 : CARACTERISTIQUES DU PANEL « INDUSTRIE ».....	79
Structure sectorielle en 2009 (NAF rev2 2008)	79
Structure de la gouvernance en 2009.....	79
Age et taille des établissements en 2003	80
ANNEXE 3 : CARACTERISTIQUES DU PANEL « SERVICES AUX ENTREPRISES ».....	80
Structure sectorielle en 2009	80
Structure de la gouvernance en 2009.....	80
Age et taille des établissements en 2003	80
ANNEXE 3 – PRESENTATION RESUMEE DE LA POPULATION D'ETABLISSEMENTS DE	
L'INDUSTRIE.....	82

<i>Répartition des établissements par région</i>	82
<i>Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt pour l'ensemble de la population</i>	82
<i>Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt par type de zone d'emploi</i>	82
ANNEXE 4 – PRESENTATION RESUMEE DE LA POPULATION D'ETABLISSEMENTS DES SECTEURS DES SERVICES AUX ENTREPRISES	83
<i>Répartition des établissements par région</i>	83
<i>Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt pour l'ensemble de la population</i>	83
<i>Statistiques descriptives des différentes variables d'intérêt par type de zone d'emploi</i>	83
ANNEXE 5 – RESULTATS DES ESTIMATIONS.....	84
BIBLIOGRAPHIE	89
TABLE DES FIGURES	93
TABLE DES TABLEAUX	94
TABLE DES MATIERES	95

Etude réalisée par Denis Carré et Nadine Levratto

Avec la participation de Luc Tessier et Jeanne Lievaut



*Centre National
de la Recherche
Scientifique*

Economix
UMR 7166 CNRS-Université de Paris X

université
Paris Ouest
Nanterre La Défense

<http://economix.u-paris10.fr>

Avec le concours financier de l'Assemblée des Communautés de France (AdCF)
et l'Institut Caisse des Dépôts pour la Recherche