

CAHIER DE ReCHERCHE

MAI 1999



N° 127

ÉLÉMENTS DE MÉTHODE POUR L'ANALYSE DU TISSU ÉCONOMIQUE LOCAL

Philippe Moati

avec la collaboration de
Stéphane Loire

Département "Dynamique des Marchés"

**Crédoc - Cahier de recherche. N°
0127. Mai 1999.**

CREDOC•Bibliothèque



CRÉDOC

L'ENTREPRISE DE RECHERCHE



**ELEMENTS DE METHODE POUR L'ANALYSE
DU TISSU ECONOMIQUE LOCAL**

Philippe MOATI

Avec la collaboration de :

Stéphane LOIRE

Département "Dynamique des marchés"

142, rue du Chevaleret
7 5 0 1 3 - P A R I S

Avril 1999

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PREMIÈRE PARTIE - STRUCTURES ET PERFORMANCES DU TISSU ÉCONOMIQUE LOCAL	5
I - LES STRUCTURES	6
I – 1. L'évaluation du nombre des producteurs de richesses	6
I – 1.1. Le nombre et la dimension des établissements	6
I – 1.2. Le nombre et la taille des entreprises	7
I – 2. La concentration du tissu d'établissements	8
I – 3. Le degré "d'ouverture" du tissu d'établissements	9
I – 3.1. Le degré de rayonnement régional des entreprises locales	9
I – 3.2. Le degré d'autonomie des établissements régionaux	11
II - LA COMPOSITION DE L'ACTIVITÉ	13
II – 1. L'approche sectorielle	13
II – 2. Les autres critères	18
III – LES PERFORMANCES DE L'ÉCONOMIE LOCALE	20
III -1. La croissance de l'activité et de l'emploi	20
III – 2. La croissance du revenu local	21
III – 3. La démographie des entreprises et des établissements	23
III – 3.1. L'évolution du nombre d'entreprises et d'établissements	23
III – 3.2. Les créations d'entreprises ou d'établissements	24
III – 3.3. Les disparitions d'entreprises ou d'établissements	26
III – 3.4. Les transferts d'entreprises ou d'établissements	28
III – 4. Le dynamisme innovateur	30
III – 4.1. La densité des infrastructures de recherche publique	30
III – 4.2. La R&D et l'innovation dans les entreprises	33
III – 5. Le commerce extérieur	38
III – 6. La rentabilité des entreprises	40
III – 7. La productivité	42
CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE	47
DEUXIÈME PARTIE DES "EFFETS SECTORIELS" ET DES "EFFETS RÉGIONAUX"	49
I - LA SPÉCIALISATION DU TERRITOIRE	50
I – 1. La mesure de la spécialisation du territoire	51
I – 2. L'évaluation de la qualité de la spécialisation du territoire	54
I – 2.1. Le critère du dynamisme des marchés	55
I – 2.2. Le critère de la création de valeur	62
I – 2.3. Le critère de la position sur les technologies porteuses	66

II - SÉPARER LES EFFETS SECTORIELS DES EFFETS RÉGIONAUX	67
II - 1. La méthode d'analyse structurelle-résiduelle (ASR).....	68
II - 2. Quelques exemples d'application	70
II - 2.1. L'évolution de l'emploi	70
II - 2.2. Les exportations	74
II - 2.3. Le dynamisme à l'innovation	76
II - 3. Les limites de la méthode	77
III - A LA RECHERCHE DES EFFETS RÉGIONAUX	79
ANNEXES – LES PRINCIPALES SOURCES.....	85
BIBLIOGRAPHIE	119

INTRODUCTION

La décentralisation, de même que la mise en avant de la politique régionale communautaire, ont contribué à déplacer vers le plan local une partie des politiques d'intervention économique. La "globalisation" de l'économie, qui s'accompagne d'une mobilité accrue des entreprises, a suscité un approfondissement de la réflexion sur la nature de la relation des entreprises aux territoires. Devant le constat des limites des politiques industrielles sectorielles, l'intervention publique sur la compétitivité des entreprises s'est progressivement tournée vers une approche en termes "d'environnement favorable" dont les caractéristiques du territoire d'implantation des entreprises constituent bien entendu une dimension privilégiée. Dans la sphère académique, le rapprochement de l'économie industrielle et de l'économie régionale, de même que la prise en compte explicite de la "géographie économique" dans la théorie de l'économie internationale, ont permis de faire d'importants progrès dans la compréhension de la nature des relations entre firmes et territoires, et en particulier de la composante territoriale de la compétitivité des entreprises.

Tous ces éléments convergent pour faire du "local" un niveau privilégié d'étude et d'intervention. Les besoins en matière de diagnostic de territoire sont considérables, à la fois pour orienter les politiques de développement local et pour donner un cadre à la contractualisation. La réalisation d'un diagnostic de territoire est une opération complexe car elle implique :

- d'adopter simultanément une pluralité de points de vue : démographique, social, économique, institutionnel...
- d'être sensibilisé à différents champs disciplinaires : économie industrielle, économie régionale, urbanisme, sociologie...
- de maîtriser le maquis des sources statistiques afin de construire des indicateurs pertinents.

L'ambition de ce cahier de recherche est d'aider les personnes en charge de la réalisation d'un diagnostic de territoire en leur fournissant un certain nombre de jalons méthodologiques.

Un diagnostic de territoire comporte généralement trois dimensions principales : une approche des questions démographiques et sociales, une analyse du tissu économique local, une description des structures institutionnelles et des réseaux d'acteurs impliqués dans le développement local. Nous limiterons notre contribution à la seule méthodologie d'analyse du tissu économique local, les deux autres dimensions du diagnostic de territoire renvoyant à des méthodologies et, au-delà, à des champs disciplinaires sensiblement différents.

L'approche de l'analyse du tissu économique local qui est proposée ici se veut résolument opérationnelle. Nous avons systématiquement privilégié la présentation d'indicateurs et de sources aux considérations théoriques. Il va cependant de soi qu'une analyse approfondie des indicateurs, que leur mise en perspective afin de dégager une vision cohérente du tissu économique local, voire engager une réflexion prospective, imposent un minimum de culture théorique sur le fonctionnement des entreprises, des secteurs, des marchés...

Nous n'avons pas souhaité fixer précisément l'échelle géographique à laquelle est défini le territoire : zone d'emploi, département, région... Les éléments méthodologiques présentés peuvent en principe être adoptés quelle que soit l'échelle territoriale. Lorsque le diagnostic est mené sur un territoire défini à un niveau élevé d'aggrégation (une région), il est souhaitable d'approfondir et de nuancer l'analyse générale par une approche à un niveau territorial plus fin (départements, voire zones d'emploi). La définition de territoire à un niveau très fin (agglomération, commune...) ou de manière *ad hoc* ne pose pas nécessairement de difficultés méthodologiques spécifiques mais bute souvent sur des problèmes d'accès aux données statistiques.

La démarche générale proposée dans ce cahier de recherche se décompose en deux étapes. La première étape, essentiellement descriptive, est un état des lieux du tissu économique local. On y procède à l'analyse des structures du tissu d'entreprises et d'établissements et des performances économiques du territoire. La deuxième étape, plus analytique, cherche à avancer des éléments d'explication des caractéristiques du tissu économique local (et en particulier de ses performances) en s'efforçant de distinguer ce qui est imputable à la nature de la spécialisation sectorielle du territoire et ce qui semble relever d'effets proprement régionaux, c'est-à-dire des caractéristiques intrinsèques du territoire. Pour éviter d'alourdir le texte, la présentation des principales sources de données nécessaires au calcul des indicateurs est reportée en annexe sous forme de fiches synthétiques.

La démarche générale comme les principaux points de méthode qui sont présentés ici ont fait l'objet d'applications dans le cadre de l'activité "diagnostic de territoire" du département Dynamique des marchés du CRÉDOC. Qu'il nous soit donné ici l'occasion de remercier les clients qui nous en fait confiance et qui ont contribué, par le travail qu'ils nous ont confié mais aussi par les échanges dont nous avons bénéficié durant le déroulement des études, à nous faire progresser dans l'élaboration de ces jalons méthodologiques. Nos remerciements vont également à Bernard Guesnier, Professeur à l'Université de Poitiers, grand spécialiste de l'analyse du développement local, qui nous a sensibilisé à certaines méthodes d'analyse et, surtout, qui nous a fortement incité à travailler dans le champ de l'économie régionale. Merci également aux étudiants du DESS "Aménagement du territoire et développement local" de l'Université de Poitiers et aux nombreux participants au séminaire "Analyser le tissu économique local" de CRÉDOC Formation qui nous ont aidé à améliorer les formulations pédagogiques.

PREMIERE PARTIE

STRUCTURES ET PERFORMANCES DU TISSU ECONOMIQUE LOCAL

I - Les structures

Le tissu économique d'un territoire, c'est d'abord l'ensemble des producteurs de richesses qui sont localisés sur ce territoire. C'est également un ensemble d'acteurs institutionnels susceptibles, par leurs actions, d'influencer le comportement et les performances des producteurs de richesses. Nous nous concentrerons ici sur les instruments d'analyse du tissu local de producteurs de richesses.

I – 1. L'évaluation du nombre des producteurs de richesses

I – 1.1. Le nombre et la dimension des établissements

L'établissement, défini par l'INSEE comme "une unité productrice sise en un lieu topographiquement distinct, et dans laquelle une ou plusieurs personnes travaillent pour le compte d'une même entreprise", constitue l'unité de base de l'analyse du tissu économique local. Qu'il s'agisse d'une usine, d'un atelier, de bureaux, d'un entrepôt ou d'une boutique... c'est au sein de l'établissement que s'opère l'activité de production de richesses.

Le comptage du nombre d'établissements implantés sur le territoire est facilement réalisable à partir du répertoire SIRENE de l'INSEE¹. Le répertoire SIRENE est une base quasi-exhaustive puisqu'elle comprend les personnes morales, les personnes physiques exerçant de façon indépendante une profession non salariée ainsi que les institutions, les services de l'État et les collectivités territoriales. Par contre, les agriculteurs qui ne sont soumis ni au bénéfice réel agricole ni à la TVA ne sont pas systématiquement inscrits au répertoire. Sont également exclus, en accord avec les URSSAF, les employeurs de gens de maison et diverses autres catégories d'employeurs assimilés.

Le nombre d'établissements est bien sûr dépendant de la taille du territoire étudié. Toutefois, à niveau de découpage territorial donné, on relève une forte inégalité dans la répartition des établissements. C'est ainsi, par exemple, que les 10 premières zones d'emploi rassemblent à elles seules 27% des établissements implantés en France (pour 21% de la population française)². La position d'un territoire dans cette répartition inégale dépend de nombreux facteurs dont, en particulier :

- la densité du tissu économique local
- la taille des établissements implantés sur le territoire.

¹ La présentation de la source SIRENE, ainsi que celle des principales sources utiles à la réalisation d'un diagnostic de territoire se trouvent en annexe.

² Lainé et Rieu [1999].

La dimension des établissements peut être appréhendée à partir des données de SIRENE ou de l'UNEDIC. La *dimension moyenne des établissements* sera obtenue à partir du ratio :

"Emploi / Nombre d'établissements".

L'utilisation des données UNEDIC conduit à une surestimation de la taille moyenne (en emplois salariés) des établissements. Les statistiques de l'UNEDIC ne tiennent pas compte de l'emploi non salarié et n'intègrent donc pas les établissements économiques sans salarié. En outre, certains secteurs ne sont pas couverts ou le sont partiellement par l'UNEDIC (services non-marchands, production et distribution d'électricité, agriculture).

En complément du calcul de la taille moyenne, l'indication de la *répartition des établissements du territoire par tranche de taille d'effectif* permet d'appréhender le degré d'hétérogénéité des établissements selon le critère de la taille.

La comparaison des indicateurs de dimension des établissements du territoire avec ceux relatifs à l'ensemble de référence peut faire apparaître une spécificité locale : des établissements de taille moyenne relativement faible, une sur-représentation des établissements de grande dimension... Il conviendra alors de déterminer les causes de cette spécificité : la faible taille moyenne des établissements résulte-t-elle de la composition sectorielle de l'activité économique du territoire (par exemple, sur-représentation des activités de services), ou bien est-elle attribuable à un "effet régional" tenant à des facteurs sociologiques ou historiques ? Nous présenterons dans la deuxième partie de ce rapport les fondements de la méthode d'analyse "structurelle-résiduelle" qui permet d'apporter un éclairage sur ce type d'interrogation.

I – 1.2. Le nombre et la taille des entreprises

L'entreprise, "organisation définie juridiquement, à bilan distinct, soumise à une autorité directrice", constitue l'unité de base du système statistique français. Les sources statistiques publiques (mais également les bases de données financières privées) offrent ainsi une quantité importante d'informations sur les entreprises permettant la construction de nombreux indicateurs pertinents pour un diagnostic économique. Malheureusement, les données d'entreprises peuvent difficilement être mobilisées pour l'analyse d'un territoire économique infra-national. Chaque entreprise exploite au moins un établissement. Lorsque l'entreprise est "multi-établissement", l'établissement qui abrite le siège social de l'entreprise est considéré comme établissement principal, les autres comme établissements secondaires. L'entreprise étant définie juridiquement comme une entité homogène (elle est tenue de présenter une comptabilité qui couvre l'ensemble de son activité), elle n'est rattachée qu'à un lieu unique (et lui est rattachée intégralement) : le lieu de localisation du siège social.

Le comptage des entreprises du territoire revient alors à comptabiliser l'ensemble des entreprises dont le siège social est implanté sur le territoire. Ne sont donc pas prises en compte les unités (établissements) implantées sur le territoire mais dont le siège se trouve ailleurs, alors qu'il peut s'agir d'unités présentant un poids économique important. Ce biais est aggravé par le fait que de nombreuses entreprises dont l'essentiel de l'activité se situe en

province ont localisé leur siège (qui peut être plus ou moins fictif) en région parisienne. Des acteurs importants de la vie économique locale peuvent ainsi ne pas être pris en compte dans l'ensemble des entreprises du territoire.

Tout en gardant bien à l'esprit le champ précis de ce qui est mesuré, il est possible, en particulier à partir de SIRENE, d'estimer :

- le nombre d'entreprises rattachées au territoire étudié,
- la taille moyenne de ces entreprises et leur répartition par tranche de taille.

Etant donné les remarques qui viennent d'être formulées, ces indicateurs sont d'une interprétation délicate.

1 – 2. La concentration du tissu d'établissements

La prise en compte simultanée du nombre et de la taille des établissements implantés sur le territoire étudié nous fait appréhender le degré de concentration du tissu économique local. Les indicateurs de concentration permettent de mesurer le degré de dépendance de l'économie du territoire à l'égard des plus grandes unités qui y sont implantées.

Les indicateurs de concentration de l'appareil de production local sont empruntés aux approches de la concentration industrielle utilisées dans les études sectorielles. Ils exigent de disposer des données d'emploi par établissement (ou, au minimum, pour les plus grands d'entre eux). Nous nous contenterons d'évoquer les deux indicateurs de concentration les plus usuels.

C4, C8, ou Cn... = Part des 4, ou 8, ou n premiers établissements dans l'activité de la région.

Le principal avantage de cet indicateur est sa simplicité et sa facilité d'interprétation. Ainsi, un C8 de 35% révélerait qu'une part importante de l'emploi local repose sur un petit nombre d'unités. On adresse cependant généralement deux critiques à cet indicateur. D'une part, il ne rend pas compte de la manière dont se répartissent les parts de marché entre les 4, les 8, ou les n premiers établissements. Par exemple, on obtient un C4 de 80% avec le premier établissement à 50% et les trois suivants à 10%, ou bien avec quatre établissements à 20% chacun. Cet indicateur intègre donc mal le degré d'équilibre des forces en présence. En second lieu, il laisse dans l'ombre la manière dont est constitué l'ensemble des établissements restants : s'agit-il d'un petit nombre d'établissements importants ou bien plutôt d'une multitude de petits ?

Indice d'Herfindahl : $H = \sum s_i^2$

où s_i est la part de l'établissement i dans l'emploi local.

Cet indicateur varie entre $1/n$ (n = le nombre d'établissements) et 1 (la totalité de l'emploi est concentré dans un seul établissement). Contrairement à l'indicateur précédent, l'indice d'Herfindahl tient compte à la fois du nombre

et du degré d'inégalité de dimension des établissements. Son interprétation, en dehors d'une norme de référence, est par contre beaucoup moins intuitive.

Quel que soit l'indicateur retenu, il convient de souligner que le degré de concentration est sensible au niveau d'agrégation auquel est défini le territoire étudié. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, la concentration est naturellement plus élevée au sein d'une zone d'emploi qu'au sein d'un département, de même qu'elle est plus élevée au sein d'un département qu'au niveau d'une région... Il est donc difficile d'appréhender un degré de concentration dans l'absolu (un C4 de 15% révélerait une concentration relativement faible au niveau d'une zone d'emploi mais très élevée au sein d'une région). Pour apprécier correctement le niveau de concentration du tissu d'établissements d'un territoire donné, il convient donc de se doter de points de référence définis au même niveau de découpage territorial.

I – 3. Le degré "d'ouverture" du tissu d'établissements

L'objet de cette section est d'approfondir l'appréhension des aspects des structures du tissu économique local qui peuvent révéler des fragilités ou tout au moins une exposition à des risques de retournement associés à certaines formes de dépendance.

I – 3.1. Le degré de rayonnement régional des entreprises locales

Les entreprises locales (dont le siège est localisé au sein du territoire étudié) exercent leur activité de production de richesses sur une échelle spatiale plus ou moins large. Par définition, la totalité de l'activité des entreprises locales mono-établissement se déroule au sein du territoire. Les entreprises mono-établissement sont donc par nature "mono-régionales". Les entreprises multi-établissements peuvent être également "mono-régionales" lorsque la totalité de leurs établissements est localisée dans le territoire ; elles sont "pluri-régionales" lorsqu'au moins un de leurs établissements est localisé dans un autre territoire.

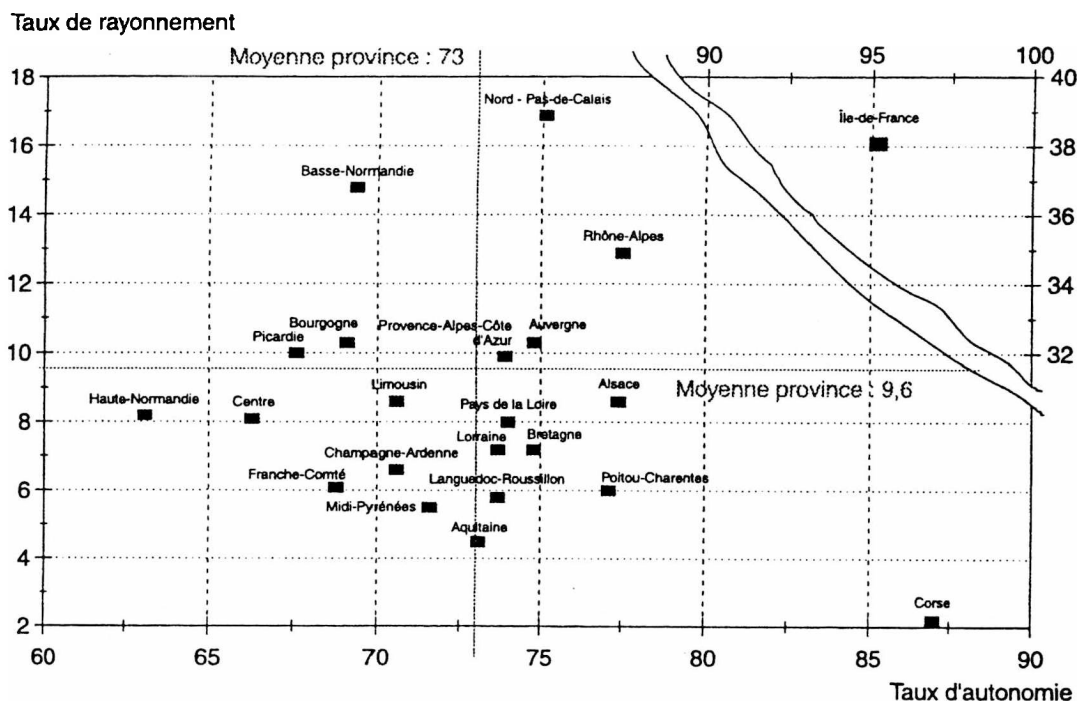
Deux indicateurs permettent de cerner le degré d'ouverture des entreprises locales hors du territoire :

"Nombre des entreprises pluri-régionales / Nombre total d'entreprises implantées sur le territoire"

"Effectifs employés par les établissements implantés hors du territoire par les entreprises locales / Effectifs totaux des entreprises locales".

Ce dernier indicateur qualifié de "degré de rayonnement" s'élève à 9,5%³ en moyenne au niveau des régions françaises hors Ile-de-France (la Corse est à 2... et l'Ile-de-France et Nord – Pas-de-Calais autour de 16%)⁴. Comme pour les mesures de la concentration, le niveau des indicateurs d'ouverture est sensible au niveau de finesse du découpage territorial adopté. Les entreprises locales apparaissent d'autant plus ouvertes que le territoire est défini de façon étroite.

Graphique n°1 – Taux d'autonomie et taux de rayonnement des régions



Lecture : ce graphique donne les positions de chaque région relativement à la part des effectifs salariés : 1 - régionaux appartenant à des établissements dont le siège social est dans la région (*taux d'autonomie*) ; 2 - employés hors de la région parmi l'ensemble des salariés des établissements dont le siège social est dans la région (*taux de rayonnement*). Ainsi, en Basse-Normandie, les entreprises régionales (dont le siège social est dans la région) regroupent 69 % des effectifs salariés régionaux, et ont 15 % de leurs effectifs dans des établissements hors de la région.

(Source : SIRENE-INSEE, repris par Lainé et Rieu [1999], p.3)

L'évaluation du degré d'ouverture des entreprises locales fournit une évaluation du rayonnement spatial de leur activité et, dans une certaine mesure, de l'échelle géographique sur laquelle est opérée la division du travail en leur sein. Une forte part des entreprises pluri-régionales dans le tissu économique local, qui va souvent de pair avec une taille moyenne des entreprises élevée, est l'indice d'une certaine dissociation entre la vie des entreprises et la vie du territoire. Les entreprises pluri-régionales se trouvent quelque peu abritées des chocs négatifs susceptibles de perturber l'économie locale. Elles sont également susceptibles d'un moindre

³ Champ ICS (industrie, commerce, services).

⁴ Lainé et Rieu [1999].

enracinement territorial que les entreprises mono-régionales dont la compétitivité repose plus lourdement sur les ressources locales. Une entreprise pluri-régionale est susceptible de procéder à des restructurations, à une révision de la division du travail entre les établissements localisés sur le territoire et les autres, qui peuvent s'avérer néfastes pour l'économie locale⁵.

I – 3.2. Le degré d'autonomie des établissements régionaux

On s'intéresse ici à l'ensemble des établissements implantés sur le territoire et l'on cherche à appréhender la marge d'autonomie de décision dont ils peuvent bénéficier. Celle-ci constitue un déterminant important de leur propension à se "territorialiser".

En partant de l'hypothèse que l'autonomie de décision risque d'être la plus faible dans les établissements rattachés à des entreprises dont le siège se situe hors du territoire, on calcule le *degré d'autonomie* comme suit :

*"Effectif régional employé dans les établissements dont le siège social est situé dans le territoire / Emploi de l'ensemble des établissements du territoire"*⁶.

Calculé au niveau des 22 régions françaises, le degré d'autonomie moyen est d'environ 70% dans l'industrie (entreprises de 20 personnes et plus)⁷ et 73% (hors Ile-de-France) pour l'ensemble du champs ICS. Le degré d'autonomie de l'Ile-de-France atteint 95% ! A 84%, la Corse n'est pas loin... A l'autre extrême, le degré d'autonomie de la Haute Normandie n'est que de 63%⁸. Une nouvelle fois, cet indicateur est sensible à la finesse du découpage territorial adopté. Toutes choses égales par ailleurs, le degré d'autonomie est d'autant plus important que le territoire est défini à un niveau agrégé. Le fait qu'une proportion importante de grandes entreprises aient localisé leur siège en Ile-de-France⁹ vient cependant nuancer cette remarque.

La présence du siège social de l'entreprise sur le territoire étudié n'est pas un gage d'autonomie de décision car l'entreprise peut en fait être contrôlée par un groupe dont la maison mère fixe les objectifs et définit les grandes lignes stratégiques. De la même façon, le rayonnement d'une entreprise locale hors du territoire peut dépasser largement le champ de ses établissements secondaires lorsque cette entreprise se trouve à la tête de filiales. Une juste appréhension des structures du tissu économique local implique donc d'ajouter aux approches en termes d'établissements et d'entreprises, une approche en termes de groupes.

⁵ même s'il est vrai que les sites localisés à proximité du siège peuvent bénéficier d'un traitement de faveur au cours des mouvements de restructuration.

⁶ Le complément à 1 du *degré d'autonomie* est appelé *degré de dépendance*. Il exprime le poids dans l'économie locale des établissements dont le centre de décision est situé en dehors du territoire.

⁷ Source : SESSI.

⁸ Lainé et Rieu [1999].

⁹ Une entreprise de 100 salariés et plus sur trois a son siège en Ile-de-France, et deux sur trois pour les entreprises de 500 personnes et plus (Lainé et Rieu [1999]).

La notion de groupe n'a pas de fondement juridique bien défini. On s'accorde généralement à considérer qu'un groupe est un ensemble de sociétés "dont l'armature la plus visible est le réseau de liaisons financières qui les unit entre elles"¹⁰.

Les groupes sont des acteurs essentiels de la structuration du système économique. Selon les données de l'INSEE, il existait en 1986 en France 1 815 groupes contrôlant 15 000 sociétés, employant 4,75 millions de salariés (44% de l'effectif total des secteurs marchands), et assurant 51% de la production de biens et services¹¹, et 69% du chiffre d'affaires de l'industrie¹². Plus de 90% des entreprises industrielles de plus de 500 personnes sont contrôlés par un groupe¹³.

L'identification précise des contours des groupes est délicate. La notion de groupe implique celle de contrôle financier de la maison mère (ou tête de groupe) sur ses filiales (entreprises juridiquement distinctes). Or, le contrôle d'une société sur une autre est difficile à établir. Il est certain lorsque la maison mère détient plus de 50% de la filiale (on identifie ainsi le "noyau dur" du groupe). Toutefois, une participation minoritaire peut suffire à assurer le contrôle si le capital restant est dispersé entre les mains d'un grand nombre de petites actionnaires, selon la proportion d'actions sans droits de vote... De même, sans détenir le contrôle au sens strict, la détention d'une minorité de blocage (entre 30 et 50% du capital) suffit à s'opposer à certaines décisions importantes. Le contrôle peut être indirect et reposer sur des participations en cascades¹⁴. Le repérage précis des groupes se révèle ainsi souvent malaisé, la difficulté d'accès aux données pertinentes venant renforcer celle qui découle des contours flous de l'objet. Il est toutefois utile – dans le cadre d'un diagnostic de territoire – d'évaluer, même grossièrement, le poids dans l'économie locale des entreprises (ou établissements) appartenant à un groupe.

Depuis quelques années, des sociétés privées commercialisent des CD-Rom (Dafsa-liens¹⁵ de DAFSA, Astrée de SCRL¹⁶) offrant une présentation détaillée des liaisons financières impliquant la majeure partie des sociétés françaises. Il s'agit cependant d'une source d'information coûteuse qui est de ce fait réservée aux utilisateurs réguliers. DAFSA publie également un annuaire ("Les groupes") présentant la structure des 350 premiers groupes français.

Sources beaucoup plus accessibles, les annuaires recensant les principales entreprises françaises, hors séries des magazines économiques (par exemple "Les 5 500 premières entreprises françaises", hors série de *l'Usine Nouvelle* publié au cours du dernier trimestre, ou "L'Atlas" du magazine *L'entreprise* qui permet d'accéder aux

¹⁰ Morin [1991].

¹¹ Thollon-Pommerol [1990].

¹² Source : SESSI [1994].

¹³ Source : SESSI [1995a].

¹⁴ "Si A détient 50% du capital de B, si B détient 50% du capital de C, si C détient 50% du capital de D..., on comprend que A, même en ne détenant que 12,5% du capital de D [50% de 50% de 50%], s'en assure le contrôle" (Morvan [1991], p. 286).

¹⁵ Une version papier est également commercialisée.

11 000 principales entreprises françaises classées par département...). Ces annuaires indiquent généralement, pour chaque entreprise recensée (selon son secteur), son groupe d'appartenance et sa nationalité. On pourra donc facilement y rechercher les plus grands employeurs du territoire.

Si l'évaluation du poids économique des acteurs contrôlés par des groupes vise à préciser le degré de dépendance du territoire à l'égard de centres de décision extérieurs, il est utile de préciser cette évaluation par celle du poids des entreprises et établissements locaux contrôlés par des groupes étrangers. S'il n'est pas sûr que la marge d'autonomie laissée à leurs filiales par les groupes étrangers soit plus limitée que celle accordée par les groupes français¹⁷, les filiales de groupes étrangers présentent des risques accrus de "nomadisme", les groupes étrangers étant sous doute moins soucieux que les groupes nationaux de l'impact de leurs décisions sur la situation économique et sociale du territoire d'accueil (voir l'épisode de Renault à Vilvorde). Il est usuel de considérer qu'une entreprise est sous contrôle étranger lorsque 20% de son capital sont détenus par une entreprise étrangère. Selon cette définition, ce sont près de 20% du nombre d'établissements et des effectifs de l'industrie manufacturière française qui sont sous contrôle étranger.

II - La composition de l'activité

L'analyse de la composition de l'activité économique d'un territoire ne doit pas être confondue avec l'étude de la spécialisation, qui sera abordée dans la deuxième partie du rapport. Il s'agit ici principalement d'identifier les principaux pôles sur lesquels repose l'économie locale, sans chercher à ce stade à mettre en évidence une éventuelle spécificité locale.

L'approche sectorielle semble s'imposer pour rendre compte de la structure de l'économie locale (II-1). On peut toutefois enrichir cette première approche par l'adoption d'autres critères (II-2).

II – 1. L'approche sectorielle

La connaissance de la structure de l'activité économique locale par secteur d'activité est une étape importante de la compréhension du tissu économique local :

- elle est un des déterminants des structures que nous avons tenté d'appréhender au cours du précédent chapitre. Ainsi, les établissements du secteur sont plus ou moins nombreux, plus ou moins grands, plus ou moins autonomes... selon la branche dans laquelle ils exercent leur activité.

¹⁶ Le CR-Rom Diane, également publié par SCRL et centré sur l'information comptable des entreprises (bilans et comptes de résultat), mentionne en règle générale l'actionnariat et les participations de chaque société.

¹⁷ En réalité, tout dépend du mode d'organisation adopté par le groupe. Si le groupe a conservé une organisation "multi-domestique", la filiale nationale peut disposer d'une importante autonomie de décision. Si, par contre, la filiale nationale se trouve imbriquée dans l'organisation "globale" du groupe, sa marge d'autonomie peut être des plus limitées.

- elle contribue à expliquer les performances économiques du territoire, sur la courte (conjoncture) comme sur la longue période (évolution structurelle). L'analyse de la composition sectorielle de l'activité économique locale permet d'identifier quelles sont les activités dont les évolutions conjoncturelles et structurelles auront l'impact le plus fort sur la situation économique régionale.

LA DISTINCTION SECTEUR / BRANCHE

Souvent confondus dans le langage courant, les termes de secteur et de branche ont une définition tout à fait distincte sur le plan statistique. Une claire compréhension de la spécificité de ces deux niveaux d'analyse s'impose avant la manipulation de données chiffrées.

Le secteur regroupe l'ensemble des entreprises qui exercent la même activité principale. Les entreprises ne sont que très rarement mono-productrices. Lorsqu'elles fabriquent divers "produits", il est possible de faire apparaître une activité principale qui correspond au produit représentant la part la plus importante de l'activité de l'entreprise et qui sert ainsi à identifier son secteur d'appartenance.

La branche regroupe l'ensemble des fractions d'entreprises qui fabriquent un même produit.

Un exemple aidera à comprendre la différence entre les deux notions. Considérons le cas de Fernand Nathan qui produit des jouets et des produits d'édition. Fernand Nathan appartient à ce titre aux branches "Jeux et jouets" et "Edition". Admettons que son activité se ventile entre 60% pour les jouets et 40% pour l'édition. Fernand Nathan appartient donc au secteur des "Jeux et jouets".

Cet exemple amène plusieurs remarques :

- A chaque secteur correspond une branche et vice versa : il n'existe donc pas, contrairement à une idée très répandue, de relation d'inclusion sur les notions de secteur et de branche (idée fausse du type "un secteur est un ensemble de branches" (ou le contraire !)).
- Une entreprise donnée appartient à autant de branche qu'il y a de produits qui composent son activité.
- Par contre, une entreprise n'appartient qu'à un seul secteur, mais lui appartient totalement.
- Une branche regroupe des (fractions d') entreprises qui peuvent avoir des origines sectorielles (activités principales) très différentes. Ainsi, dans la branche "Jeux et jouets", on trouvera Fernand Nathan qui appartient au secteur "Jeux et jouets", mais aussi l'entreprise X qui est spécialisée dans le cartonnage et produit des puzzles, ou l'entreprise Y productrice de matériel audio et produisant une gamme de magnétophones pour enfant. Mais, dans une optique branche, on ne considérera que les aspects de l'activité de ces entreprises se rapportant au produit de la branche (uniquement l'activité jeux et jouets de Fernand Nathan, les seules productions de puzzles ou de magnétophones pour enfants dans le cas des entreprises X et Y...).
- Les données sur les secteurs intègrent la totalité de chacune des entreprises qui les composent. Ainsi, Fernand Nathan appartient dans sa totalité au secteur "Jeux et jouets". Cela signifie, par exemple, que lorsqu'on évoque le chiffre d'affaires du secteur, celui-ci englobe l'activité édition de Fernand Nathan et, plus généralement, toutes les activités secondaires de l'ensemble des entreprises du secteur.

La distinction secteur / branche est transposable au champ des établissements. Un secteur d'établissements regroupe ainsi l'ensemble des établissements exerçant la même activité principale (quel que soit le secteur de l'entreprise à laquelle ils appartiennent); une branche d'établissements est l'ensemble des fractions d'établissements exerçant la même activité. L'essentiel des statistiques portant sur les établissements repose sur le champ des secteurs d'établissements.

(Source : Repris de Moati [1995], p. 15-16)

Il y a plusieurs manières, assez proches, d'appréhender la composition sectorielle de l'activité du territoire.

La première consiste dans la décomposition du nombre d'établissements de la région par secteur. Cette décomposition peut être calculée à partir des données de SIRENE ou de l'UNEDIC. Rappelons cependant que seul SIRENE couvre les entreprises sans salarié et permet d'appréhender de manière satisfaisante le poids des secteurs très atomisés comme par exemple ceux des services aux ménages.

Une autre option consiste à décomposer par secteur l'activité locale sur la base des effectifs employés, ce qui offre une lecture directe des pôles d'emploi.

Une troisième possibilité consiste à tenter d'évaluer directement la décomposition de la richesse produite sur le territoire. Une telle tentative, banale sur le plan national, pose de redoutables problèmes statistiques sur le plan local. Elle exige en effet comme préalable de connaître la valeur de la richesse produite localement, c'est-à-dire le PIB local. Rappelons que le PIB est défini comme la somme des valeurs ajoutées par les producteurs de richesses. Or, la valeur ajoutée est une grandeur comptable qui s'évalue au niveau de l'entreprise dans son ensemble. Nous avons exposé plus haut les raisons pour lesquelles l'analyse du tissu économique local doit s'opérer au niveau des établissements et non pas à celui des entreprises. Le calcul du PIB local requiert de pouvoir évaluer la valeur ajoutée des établissements du territoire, donnée en général inexistante¹⁸. La solution retenue par les comptes nationaux consiste à répartir la valeur ajoutée de l'entreprise entre ses différents établissements sur la base du partage de la masse salariale de l'entreprise entre ses établissements. Cette méthode, dans la pratique extrêmement lourde à appliquer (voir INSEE, 1996), ne va pas sans poser des difficultés¹⁹, mais est la seule praticable. Elle ne fournit des estimations du PIB qu'au niveau des régions. L'INSEE fournissant la décomposition de ces PIB en une centaine de branches, il est possible, lorsque l'étude porte sur le niveau régional, d'utiliser cette source pour affiner la connaissance de la composition de l'activité économique du territoire.

Au-delà du critère de décomposition à adopter, se pose la question du niveau de finesse du découpage sectoriel à retenir. Si la décomposition en secteurs primaire (agriculture), secondaire (industrie) et tertiaire s'avère très utile pour typer le territoire étudié, on ne saurait dans le cas général en rester à un tel degré de généralité. Mais jusqu'où descendre dans la nomenclature d'activités (la NAF) ?

¹⁸ Certaines entreprises peuvent avoir adopté une comptabilité analytique permettant d'isoler la valeur ajoutée de chaque établissement. Toutefois, la tenue d'une comptabilité analytique n'étant pas obligatoire, les statisticiens ne peuvent compter sur elle pour collecter les informations nécessaires. Signalons par ailleurs les entreprises entretenant une comptabilité analytique peuvent très bien ne pas retenir l'établissement comme niveau de découpage pertinent, mais plutôt les familles de produit, les types de process...

¹⁹ En particulier, elle revient à considérer que l'intensité capitalistique et les modalités de partage de la valeur ajoutée sont identiques dans tous les établissements d'une même firme, ce qui est bien entendu une hypothèse contestable, notamment pour les grandes firmes diversifiées.

LA NOMENCLATURE D'ACTIVITES FRANÇAISES (NAF)

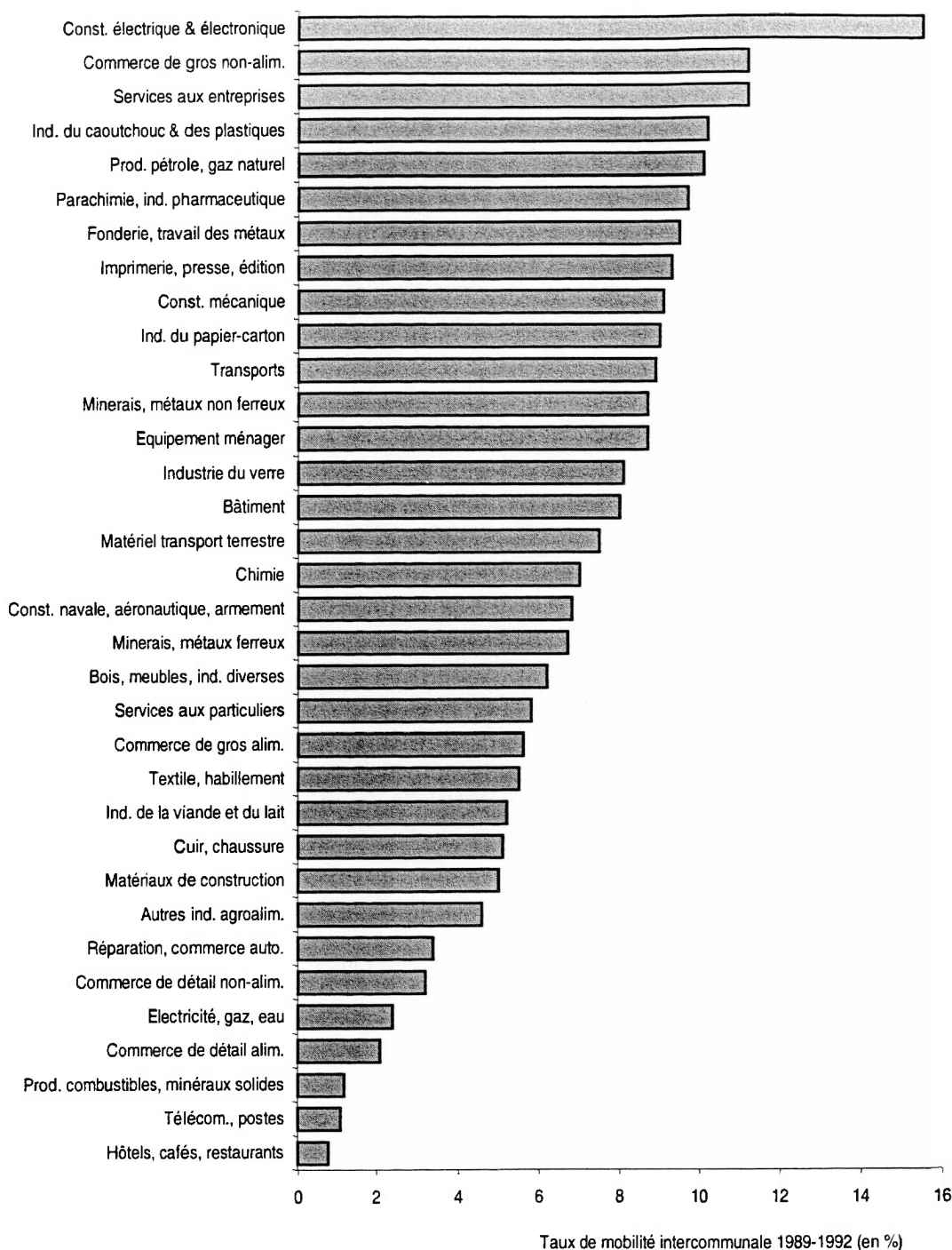
Branches et secteurs sont définis en référence à une nomenclature d'activités. En vigueur depuis le 1^{er} janvier 1993, la NAF est une adaptation (désagrégation de 500 à 700 postes) de la NACE (Nomenclature des Activités économiques des Communautés Européennes), ce qui autorise un rapprochement des sources françaises avec des données des autres pays membres de l'Union.

Comme la NAP (Nomenclature d'Activités et de Produits) à laquelle elle succède, la NAF est une nomenclature hiérarchique en 5 niveaux, allant des 17 sections aux 700 classes françaises (les 3 chiffres suivis d'une lettre qui constituent le code APE de chaque entreprise) en passant par les "divisions", les "groupes" et les "classes européennes".

Travailler au plus fin de la nomenclature donne le maximum de garantie concernant le degré d'homogénéité des activités rassemblées dans un même secteur. Par exemple, travailler sur le macro-secteur "textile-habillement" masque les différences structurelles importantes (en termes d'input, de critères de compétitivité, de performances...) qui distinguent les secteurs du textile de ceux de l'habillement, ou même le secteur de l'habillement masculin par rapport à celui de l'habillement féminin. La contrepartie de l'adoption du niveau le plus désagrégué de la nomenclature est d'avoir à traiter et à présenter des résultats pour plusieurs centaines de secteurs ! En outre, lorsque le territoire est défini à un niveau désagrégué, l'adoption d'un découpage sectoriel fin risque de se traduire par la présence de nombreux zéros dans les tableaux sectoriels, correspondant aux secteurs non représentés sur le territoire étudié. Un compromis pragmatique peut consister dans un traitement systématique au niveau 100 de la NAF, suivi d'un approfondissement en NAF 700 des secteurs de niveau 100 les plus lourdement représentés sur le territoire.

Ce travail de décomposition sectorielle de l'activité économique locale revient donc à faire apparaître quels sont les secteurs qui pèsent le plus lourd dans l'économie locale. L'économie locale est donc très largement tributaire de la santé de ces secteurs et, plus généralement, de l'ensemble des évolutions qui affectent leur développement. Un diagnostic de territoire approfondi, susceptible de déboucher sur une analyse prospective et sur des préconisations d'action pertinentes, se doit de procéder à l'analyse des secteurs d'activité les plus représentés sur le territoire, et cela au niveau géographique pertinent. Ce niveau pertinent, selon les secteurs, peut être la nation, le continent, voire le monde, mais se limite très rarement (sauf dans certaines activités artisanales) au territoire.

Graphique n°2 – Mobilité sectorielle des établissements



(Source : Sirène 1989 à 1992 (INSEE), repris par Delisle et Lainé [1998], p. 94)

Ce sont les outils de l'analyse sectorielle²⁰ qu'il s'agit de mobiliser ici afin de comprendre l'organisation structurelle des secteurs, d'évaluer leurs performances, de retracer leur trajectoire et d'anticiper leur évolution, en particulier sur l'ensemble des points susceptibles d'affecter les territoires qui accueillent ces activités (croissance du marché, évolution des facteurs clés de succès, transformation des qualifications, mutations technologiques,

²⁰ Voir Moati [1995, 1996, 1997, 1998].

restructuration et concentration, évolution des critères de localisation...). Cette analyse doit également permettre de repérer quels sont éventuellement les autres territoires fortement engagés dans l'une ou l'autre des activités clés et avec lesquelles l'économie locale entre en concurrence directe. De cette analyse structurelle des secteurs clés doit découler l'identification des menaces et opportunités que la dynamique de ces secteurs fait peser sur celle de l'économie locale. En fait, les deux principaux risques auxquels est soumis le territoire face aux secteurs clés sont :

- le recul de l'emploi dans les secteurs clés, en particulier lorsque ce recul découle d'un déclin structurel du secteur à l'échelon national ou européen (habillement, sidérurgie...);
- la perte de compétitivité du territoire par rapport aux critères de compétitivité des firmes du secteur qui amènent ces dernières à préférer d'autres territoires. Ce risque est alors particulièrement élevé lorsque les entreprises sont faiblement territorialisées et peuvent facilement envisager une "délocalisation". Le graphique ci-dessous montre la très grande dispersion sectorielle dans la propension des entreprises à transférer leurs établissements (sur une base nationale). Ainsi, celle-ci est très faible dans les services aux personnes et le commerce, et beaucoup plus importante dans les activités en croissance comme l'électronique, les services aux entreprises...

Il est clair que la sensibilité de l'économie locale aux évolutions des secteurs clés est d'autant plus marquée que l'économie locale se révèle concentrée sur un petit nombre d'activités. Afin d'évaluer de manière synthétique cet autre type de dépendance à laquelle est soumise l'économie locale, plusieurs indicateurs sont mobilisables. Ils s'inspirent des indicateurs de concentration présentés lors de l'étude des structures, mais ils portent ici sur des activités au lieu de porter sur des établissements :

Part des 3 ou 5 premiers secteurs (ou branches) dans l'emploi local

Indice d'Herfindahl : $H = \sum s_i^2$

où s_i est la part du secteur (branche) i dans l'activité du territoire. Cet indice varie de $1/n$ (avec n = nombre de secteurs ou de branches) à 1 (région mono-activité).

II – 2. Les autres critères

Les autres critères que l'on peut adopter pour analyser la composition du tissu économique local sont peu ou prou issus de l'approche sectorielle.

Un premier critère peut résider dans le *contenu en technologie des activités*. Les activités à fort contenu en technologie étant souvent des activités en croissance et à forte valeur ajoutée, il est utile de mesurer leur poids dans l'économie locale. Cette identification peut se faire aisément à partir du classement des secteurs en trois catégories proposées par l'OCDE : les secteurs de basse, de moyenne et de haute technologie. L'évaluation du

pois de ces trois catégories d'activité dans l'économie locale se fait simplement par agrégation (sur la base du nombre d'établissements, des effectifs employés, ou de la valeur ajoutée) des secteurs de l'économie locale rattachés à chacune de ces trois catégories. Le tableau suivant indique quels sont les secteurs appartenant à chaque classe technologique.

Tableau n°1 – (secteurs de basse, moyenne et haute technologie)

1984	1995	1997
Haute technologie Aéronautique Matériel informatique et de bureau Pharmacie Mat. électronique & de communication Instrumentation scientifique Matériel et machines électriques	Haute technologie Aéronautique Matériel informatique et de bureau Mat. électronique & de communication Pharmacie	Haute technologie Aéronautique Matériel informatique et de bureau Mat. électronique & de communication Pharmacie
Moyenne technologie Automobile & autres véhic. à moteur Chimie Matériel et machines non-électriques Transform. plastique & caoutchouc Autres industries manufacturières	Moyenne-haute technologie Instrumentation scientifique Matériel et machines électriques Automobile & autres véhic. à moteur Chimie Matériel et machines non-électriques	Moyenne-haute technologie Instrumentation scientifique Automobile & autres véhic. à moteur Matériel et machines électriques Chimie Autres matériels de transport Matériel et machines non-électriques
Basse technologie Autres matériels de transport Produits minéraux non métalliques Raffinage de pétrole Construction navale Métallurgie des métaux non ferreux Métallurgie des métaux ferreux Transformation des métaux Imprimerie Industrie agroalimentaire Travail du bois Textile, habillement	Moyenne-basse technologie Construction navale Transform. plastique & caoutchouc Autres matériels de transport Produits minéraux non métalliques Métallurgie des métaux non ferreux Autres industries manufacturières Métallurgie des métaux ferreux Basse technologie Raffinage de pétrole Métallurgie des métaux ferreux Imprimerie Textile, habillement Travail du bois Industrie agroalimentaire	Moyenne-basse technologie Transform. plastique & caoutchouc Construction navale Autres industries manufacturières Métallurgie des métaux non ferreux Produits minéraux non métalliques Transformation des métaux Raffinage de pétrole Métallurgie des métaux ferreux Basse technologie Imprimerie Textile, habillement Industrie agroalimentaire Travail du bois

(Source : OCDE)

Le classement OCDE est principalement établi sur la base de l'importance des dépenses de recherche et développement (R&D) dans les secteurs. La R&D "formelle" n'est pas le seul levier de l'innovation technologique. Il peut être intéressant d'évaluer le poids local des activités plus généralement "intensives en connaissances", qui sont appelées à constituer une part croissante et dominante de l'activité des pays industrialisés. Il est possible de repérer de manière indirecte ces activités intensives en connaissances à partir de l'identification des niveaux de qualification des personnels employés. Cette approche comporte en outre l'intérêt de ne pas être tributaire des classements sectoriels qui ne sont pas nécessairement pertinents pour décrire le contenu en connaissances de chaque entreprise au sein d'un secteur. L'information sur les qualifications est disponible au niveau des établissements de plus de 20 salariés grâce aux résultats de l'analyse de la "Structure des emplois" réalisée par l'INSEE à partir des données de la déclaration obligatoire de l'emploi des travailleurs handicapés, des mutilés de

guerre et assimilés (cette déclaration impose un recensement de l'ensemble des emplois et qualifications, hors contrats d'apprentissage et équivalents).

III – Les performances de l'économie locale

L'évaluation des performances de l'économie constitue évidemment une étape importante du diagnostic de territoire, tant ce dernier est en général entrepris dans le but de dégager des lignes d'action susceptibles de renforcer ses performances. A ce stade de l'étude, il s'agit pour l'essentiel de procéder aux mesures pertinentes. La recherche des facteurs explicatifs des performances constatées sera menée au cours de la seconde partie de ce rapport.

L'étude des performances pose d'importants problèmes méthodologiques qui portent à la fois sur la difficulté à définir ce que l'on doit entendre par "performances" d'un tissu économique local, et sur la rareté des données statistiques mobilisables.

La notion de performances économiques est multidimensionnelle : croissance de la production, croissance du revenu, niveau de l'emploi, rentabilité des entreprises, capacité exportatrice... La nature du jugement que l'on porte sur chacune de ces dimensions est souvent variable selon le point de vue adopté : celui des entreprises, celui des institutions locales, de l'Etat, des actifs, des inactifs... Par ailleurs, une bonne performance sur une dimension peut se révéler antinomique avec des bons résultats sur une autre dimension. Il est difficile alors, pour l'analyste, de définir une priorité ou une pondération entre les différentes dimensions des performances.

La deuxième difficulté que l'on rencontre lors de l'étude des performances est l'insuffisance des données, qui est d'autant plus frappante que l'on traite d'un territoire étroitement défini. On est alors conduit à faire reposer le diagnostic sur un nombre réduit d'indicateurs et/ou à construire des indicateurs sur une base fragile.

III -1. La croissance de l'activité et de l'emploi

La croissance de l'activité et de l'emploi constitue la dimension des performances de l'économie locale qui préoccupe le plus les acteurs qui s'intéressent au diagnostic de territoire, car elle exerce un impact direct sur le bien-être des populations et exprime de manière synthétique les effets de nombreux autres critères de performances.

La croissance de l'activité économique doit théoriquement être appréhendée par une mesure de la progression de la valeur ajoutée créée sur le territoire. Malheureusement, les PIB "régionaux"²¹ ne sont calculés

²¹ Pour de plus amples d'informations sur les méthodes de calcul des PIB régionaux, se reporter au document INSEE Méthodes n°55, et au document INSEE Méthodes n°9 en ce qui concerne la régionalisation des enquêtes annuelles d'entreprises.

régulièrement par l'INSEE qu'au niveau des régions administratives ²². La constitution d'un panel de producteurs locaux peut permettre la construction d'indicateurs d'activité *ad hoc*. Cette option souffre, bien entendu, d'être à la fois coûteuse et peu précise.

La croissance de l'activité peut être indirectement évaluée par la croissance de l'emploi (d'autant que la croissance de l'activité n'intéresse en général qu'en tant que principal déterminant de l'évolution de l'emploi).

L'évaluation de la croissance de l'activité doit être menée sur une période de temps suffisamment longue pour permettre le repérage de tendances structurelles. La comparaison avec le même indicateur appliqué à la France entière (ou France entière hors Ile-de-France) permet d'apprécier l'influence de la conjoncture nationale sur l'évolution de l'activité économique locale. La comparaison des "trends" de croissance local et national souligne la composante proprement locale de la croissance du territoire. Il existe des méthodes sophistiquées de calcul du trend d'une série temporelle. On pourra toutefois se contenter d'une visualisation graphique et/ou du calcul du taux de croissance annuel moyen (TCAM) sur l'ensemble étudié ou, lorsque des ruptures de tendances sont intervenues au cours de la période, sur chacune des sous-périodes identifiées. Rappelons que le taux de croissance annuel moyen d'une grandeur X entre t et t+n se calcule de la manière suivante :

$$TCAM_{t+n/t} = \sqrt[n]{X_{t+n}/X_t}$$

L'évolution de l'activité et de l'emploi pourra être mise en parallèle avec l'évolution du taux de chômage. Les Directions Régionales du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle publient mensuellement des indicateurs sur le chômage régional et départemental et annuellement des bilans de l'emploi plus détaillés, y compris à un niveau territorial plus fin). Le taux de chômage est censé évoluer de manière inverse au taux de croissance de l'emploi. Toutefois, il s'agit d'une relation très imparfaite, et l'évolution du taux de chômage repose également sur un ensemble de facteurs socio-démographiques tels que les migrations de main-d'œuvre, les variations conjoncturelles et structurelles du taux d'activité... qui sortent du champ strict du diagnostic du tissu économique local.

III – 2. La croissance du revenu local

Le revenu local est généralement approché par le revenu disponible brut des ménages résidant sur le territoire. Comme son nom l'indique, le revenu disponible brut des ménages est ce qui reste de l'ensemble des revenus des ménages (revenus du travail, du capital, transferts sociaux...) une fois qu'ils se sont acquittés des impôts et cotisations sociales.

²² Les derniers PIB départementaux publiés dans la collection INSEE Première datent de 1991 et ne peuvent donner lieu à une analyse en évolution (niveau d'observation trop étroit et absence de procédure de lissage).

Sur le plan macroéconomique, il y a équivalence entre le produit national et le revenu national, les revenus primaires étant directement issus de l'activité de création de richesses. Il n'en va pas de même au niveau local où il peut exister un écart important entre le produit et le revenu, et ce pour trois raisons principales :

- l'origine des revenus du capital est généralement sans rapport avec le territoire de résidence de leurs bénéficiaires ;
- certains salariés résidant sur le territoire étudié travaillent dans un établissement situé sur un autre territoire (ce cas est d'autant plus fréquent que l'on travaille sur un découpage territorial fin) ;
- l'essentiel des prélèvements et transferts sociaux (impôts, allocations chômage, retraites...) est organisé sur une base nationale.

C'est ainsi, par exemple, qu'en 1996, l'Ile-de-France a contribué à hauteur de 29,1% du PIB national mais n'a reçu que 18,9% du revenu disponible brut national. Cet écart tient pour une grande part au fait que l'Ile-de-France a bénéficié de 18,5% du montant global des prestations versées aux ménages mais a versé 32% de l'ensemble des impôts sur le revenu et le patrimoine²³.

Tableau n°2 – Poids des régions dans la population, le revenu disponible et le produit intérieur brut en 1996

Régions	RDB (1) (en Mrds de F)	RDB par habitant (en kF)	Part de chaque région dans		
			la population (en %)	le RDB (en %)	le PIB (2) (en %)
Ile-de-France	1224,2	110,8	18,9	22,3	29,1
Rhône-Alpes	511,8	91,0	9,6	9,3	9,3
Provence – Alpes – Côte d'Azur	418,7	93,8	7,7	7,6	6,8
Nord – Pas-de-Calais	325,4	81,3	6,9	5,9	5,6
Pays de la Loire	279,9	88,4	5,4	5,1	4,7
Aquitaine	274,2	95,1	4,9	5,0	4,4
Bretagne	266,0	92,7	4,9	4,9	4,1
Midi-Pyrénées	230,1	91,6	4,3	4,2	3,6
Centre	224,4	91,6	4,2	4,1	3,7
Lorraine	202,1	87,4	4,0	3,7	3,4
Languedoc-Roussillon	197,4	87,6	3,9	3,6	2,9
Alsace	165,8	97,1	2,9	3,0	3,0
Haute-Normandie	160,2	89,9	3,1	2,9	3,1
Picardie	156,0	83,6	3,2	2,9	2,6
Bourgogne	149,9	92,3	2,8	2,7	2,4
Poitou-Charentes	141,9	87,3	2,8	2,6	2,2
Basse-Normandie	126,2	88,9	2,4	2,3	2,1
Champagne-Ardenne	124,9	92,4	2,3	2,3	2,1
Auvergne	121,0	92,0	2,3	2,2	1,8
Franche-Comté	98,4	88,1	1,9	1,8	1,7
Limousin	65,1	90,6	1,2	1,2	1,0
Corse	23,0	88,1	0,4	0,4	0,4
France	5486,6	94,0	100,0	100,0	100,0

(1) Revenu disponible brut des ménages ; (2) Produit intérieur brut

(Source : Brutel [1998], p. 2)

²³ Brutel [1998], p. 2.

Le revenu disponible brut des ménages du territoire étudié est donc un indicateur de richesse de la population, mais ne reflète pas directement la santé économique du territoire. Dans cet esprit, il convient d'ailleurs de privilégier l'étude du *revenu disponible brut par habitant*, et son évolution qui gomme l'effet de la taille du territoire et de la variation de sa population au cours de la période étudiée.

Le calcul de la croissance du revenu disponible brut des ménages résidant sur le territoire étudié est délicat. L'INSEE se livre périodiquement à des estimations calées sur les comptes de la nation, mais uniquement sur une base régionale²⁴. Des estimations, à intervalles espacés, peuvent être effectuées à partir de l'enquête "Budget de famille" de l'INSEE (à partir des déclarations des enquêtés), laquelle en outre apporte de précieuses informations relatives aux modes de vie. Toutefois, la taille de l'échantillon (10 000 ménages) permet difficilement d'exploiter les données sur une échelle infra-régionale.

III – 3. La démographie des entreprises et des établissements

La démographie des entreprises (et, bien sûr, des établissements) offre un certain point de vue sur les transformations du tissu économique local. On étudiera principalement ici les flux de nouvelles unités sur le territoire et ceux de disparitions d'unités, qu'il s'agisse de créations ou de cessations, ou bien de transferts d'unités à destination ou en provenance du territoire.

III – 3.1. L'évolution du nombre d'entreprises et d'établissements

L'observation de l'évolution du nombre d'entreprises ou, mieux encore, d'établissements implantés sur le territoire fournit un éclairage complémentaire sur le dynamisme de l'économie locale, qui permet d'approfondir le diagnostic fondé uniquement sur la croissance de l'emploi ou de la production. Une fois de plus, s'agissant de repérer des tendances structurelles, l'observation de l'évolution du nombre d'entreprises ou d'établissements doit être menée sur une période de temps suffisamment longue.

Une attention particulière doit être accordée à la comparaison de l'évolution du nombre d'établissements et du taux de croissance de l'activité. Une croissance du nombre d'établissements inférieure à celle de l'activité est la manifestation d'un tissu économique local qui se concentre et d'une taille moyenne des établissements qui s'accroît. Cette évolution peut être un élément favorable à la compétitivité des producteurs locaux (meilleure exploitation des économies d'échelle, rapprochement de la taille critique en matière de R&D, de communication...). Elle peut cependant également constituer la traduction d'une faible activité de création d'entreprises ou d'attraction de nouveaux établissements.

²⁴ Publications régionales de l'INSEE, Blocs notes de l'INSEE n°29/1995, comptes régionaux des ménages, INSEE Résultats n°65-66.

Afin d'affiner le diagnostic, il est nécessaire de dépasser le constat de l'évolution nette du nombre de producteurs locaux afin de prendre la mesure des "flux bruts" sous-jacents, que ce soit en termes de création et de disparition ou bien en termes d'arrivée et de départ.

III – 3.2. Les créations d'entreprises ou d'établissements

Les données sur les créations d'entreprises et d'établissements sont disponibles auprès de l'INSEE (section Sirène Diffusion).

Les chiffres de création d'entreprises recouvrent en général deux cas de figure :

- les "créations pures", qui sont de véritables créations *ex nihilo* ;
- les "reprises" qui concernent des entreprises existantes et qui correspondent principalement à des situations de changement de statut juridique et/ou de changement d'exploitant.

Dans l'optique d'apprécier l'ampleur du renouvellement du tissu économique, l'utilisation des données relatives aux seules créations pures est sans doute plus pertinente. Cependant, l'analyse de l'importance des reprises fournit également un indice sur le dynamisme entrepreneurial et peut permettre de repérer par exemple un certain vieillissement de la population des chefs d'entreprises du territoire susceptible de poser des problèmes de transmission.

Le nombre absolu de créations d'entreprises ou d'établissements sur une période donnée n'est pas très parlant. Un *taux de création d'entreprises* (ou d'établissements) peut être calculé de la manière suivante :

"Nombre de créations d'entreprises sur une période déterminée / Nombre total d'entreprises (en début de période, ou en moyenne sur la période)".

Afin d'appréhender plus directement le dynamisme entrepreneurial du territoire, il est pertinent de rapprocher le nombre de créations d'entreprises (et non d'établissements) de la population susceptible de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale :

"Nombre de créations d'entreprises sur une période déterminée²⁵ / Population active (en début de période, ou en moyenne sur la période)".

Au plan national, le taux de création d'entreprises a connu une forte augmentation au cours de la seconde moitié des années 80, à laquelle a succédé une phase de recul marqué qui ne s'est inversée qu'en 1994. Il est important de tenir compte de cette dynamique nationale lors du commentaire de l'évolution du taux de création sur le territoire étudié.

²⁵ On privilégiera ici une période relativement longue (deux ou trois ans) afin de lisser les fluctuations conjoncturelles qui sont indépendantes du dynamisme entrepreneurial de la population.

Ces retournements observés au plan national révèlent l'influence de facteurs macroéconomiques sur l'intensité de la création d'entreprises : politique d'incitation, effets de mode, mais surtout conjoncture économique, les créations ayant tendance à être plus nombreuses en période de haute conjoncture.

Le taux de création d'entreprises est également très inégal selon les secteurs. L'intensité des créations d'entreprises dans un secteur dépend pour une large part de l'attractivité du secteur (en termes de croissance anticipée et de rentabilité) et de la hauteur des barrières à l'entrée (importance des capitaux, intensité des économies d'échelle, poids des dépenses de publicité, de R&D...). Ainsi, la composition sectorielle du tissu économique local n'est pas sans effet sur le taux de création (et, sans doute plus encore, sur le taux de reprise).

Enfin, l'importance du taux de création dépend aussi de caractéristiques propres au territoire.

Le taux de création d'entreprises sur un territoire est sensible à la conjoncture locale. Par exemple, Love [1996] a observé pour la Grande-Bretagne que, toutes choses égales par ailleurs, les régions qui connaissent les plus forts taux de chômage présentent un moindre taux de création.

Plusieurs études²⁶ ont montré que les individus ayant travaillé dans des petites entreprises ont, toutes choses égales par ailleurs, plus de chances de créer leur propre entreprise, sans doute en raison du contact étroit qui peut s'établir avec le chef d'entreprise. Si l'on se fonde sur ces résultats, les territoires disposant d'une forte proportion de la population active travaillant dans des petites entreprises ont (toutes choses égales par ailleurs) de plus forts taux de création²⁷. Il existerait ainsi une sorte de cercle vertueux de la création d'entreprises sur les territoires : les territoires les mieux dotés en petites entreprises sont les plus actifs en termes de créations d'entreprises, créations qui entretiennent le tissu de petites entreprises qui stimule la création... Par contraste, les territoires dont le tissu économique repose lourdement sur de grands établissements risquent de souffrir d'un déficit de créations d'entreprises par manque "d'ethos entrepreneurial". On est ici renvoyé à des caractéristiques culturelles du territoire et au profil socio-psychologique de sa population.

Il convient de garder à l'esprit que la création d'entreprise porte pour l'essentiel sur de très petites unités. Les entreprises de plus de 10 salariés représentent moins de 2% du nombre des créations y compris reprises, sachant que les reprises à elles seules pèsent pour moitié dans ce chiffre. Trois créations pures sur quatre concernent des entreprises sans salarié. C'est dire que la plupart des créations d'entreprises n'ont qu'un impact direct modeste sur l'emploi local (l'effet indirect peut être sensiblement plus important par le jeu d'un effet multiplicateur et par le renforcement de l'attractivité du territoire pour les firmes mobiles, grâce à la présence d'un tissu dense de petites entreprises). La décomposition du taux de création global en un taux de création d'entreprises de moins de 10 personnes et un taux de création d'entreprises de plus de 10 personnes permet d'affiner le diagnostic et de mieux apprécier l'impact sur l'emploi local des nouvelles entreprises.

²⁶ Storey [1982], Dunkelberg et Cooper [1990], cités par Love [1996].

²⁷ Relation effectivement observée empiriquement, notamment par Whittington [1984] et Love [1996] pour la Grande-Bretagne et par Fritsch [1992] pour l'Allemagne de l'Ouest.

III – 3.3. Les disparitions d'entreprises ou d'établissements

Il y a trois causes possibles à la disparition d'entreprises du tissu économique local :

- "l'émigration" : l'entreprise quitte la région mais continue d'exister ; elle est partie s'installer sur un autre territoire ;
- la cessation volontaire d'activité : départ à la retraite, rentabilité jugée insuffisante, restructuration... ;
- la faillite (défaillance suivie d'une fermeture).

Chaque année, entre 210 000 et 240 000 entreprises cessent leur activité (soit environ 10% du nombre total d'entreprises)²⁸. Les cessations sans liquidation sont, en moyenne, quatre fois plus nombreuses que les défaillances. Elles sont très majoritairement le fait de très petites entreprises. 25% des cessations d'entreprises individuelles sont la conséquence de départ à la retraite.

Le répertoire SIRENE de l'INSEE recense les cessations d'activité d'entreprises et d'établissements par secteur d'activité au niveau le plus fin de la nomenclature. Toutefois, en raison de la difficulté d'identifier en temps réel les cessations d'activité, les statistiques de cessations sont peu fiables et ne font pas l'objet d'une politique de diffusion de la part de l'INSEE.

Les statistiques de défaillances sont beaucoup plus faciles à réunir. Rappelons que la défaillance, qui correspond au constat d'une situation de cessation de paiement²⁹, n'est pas rigoureusement synonyme de "mort" de l'entreprise, puisque l'entreprise en règlement judiciaire ("défaillante") peut redémarrer lorsque le tribunal de commerce se trouve convaincu par le plan de continuation proposé par les dirigeants ou par un éventuel repreneur. Toutefois, dans plus de 90% des cas³⁰, le dépôt de bilan est suivi de la liquidation de l'entreprise. La liquidation signifie la mort de l'entreprise dont la dépouille est alors dépecée afin de tenter de rembourser les créanciers. On peut donc raisonnablement considérer les chiffres de défaillances comme un indicateur de la mortalité des entreprises.

Comme pour les créations, il est préférable d'appréhender les défaillances d'un point de vue relatif par le calcul du *taux de défaillance* :

"Nombre de défaillances d'entreprises au cours d'une période donnée / Nombre d'entreprises du territoire au début de la période ou en moyenne sur la période".

L'importance du taux de défaillance (et plus généralement du taux de disparition) dépend de très nombreux paramètres, ce qui rend son interprétation délicate.

²⁸ Francoz [1996].

²⁹ L'entreprise se révèle incapable de faire face à son passif exigible avec son actif disponible.

³⁰ Malécot [1991], Blazy [1996].

En premier lieu, le taux de défaillance local est fortement dépendant du... taux de création d'entreprises ! En effet, la mortalité des jeunes entreprises est particulièrement élevée : environ 50% des nouvelles entreprises meurent avant leur cinquième anniversaire³¹. Ceci contribue fortement à expliquer la prépondérance des très petites entreprises dans les flux de défaillance³².

Les études réalisées sur la mortalité des jeunes entreprises ont permis de mettre en évidence des caractères de la jeune entreprise ou de son créateur qui semblent associés à une plus grande chance de survie : un certaine dimension au démarrage³³, la présence d'au moins une personne morale au capital³⁴, un créateur ni trop jeune ni trop âgé³⁵, qui bénéficie d'un haut niveau de scolarité et d'une expérience professionnelle (en particulier dans le même secteur)³⁶, qui a été cadre ou travailleur indépendant³⁷, qui a eu recours au conseil (d'une CCI, de l'APCE, d'un cabinet d'expertise comptable...) avant la création³⁸... Ces éléments fournissent quelques pistes de réflexion sur les modalités d'une politique locale d'aide à la création d'entreprise. Le dispositif de suivi de cohortes de jeunes entreprises mis en place par l'INSEE (fichier SINE, Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) offre aujourd'hui une quantité importante d'informations sur le profil des créateurs et de leur entreprise ainsi que sur le déroulement de leurs premières années d'existence qui permettent notamment d'évaluer des taux de survie et d'en repérer les déterminants. La taille du fichier (environ 30 000 entreprises interrogées) autorise une exploitation des données sur le plan local. L'ouvrage publié dans la collection INSEE Résultats "Les créations d'entreprises du premier semestre 1994"³⁹ apporte déjà des résultats régionaux ainsi que les résultats d'un travail statistique sur les spécificités régionales en matière de création d'entreprises.

La forte mortalité des jeunes entreprises explique que, de manière qui peut paraître à première vue paradoxale, les territoires les plus dynamiques sur le plan de la création d'entreprises risquent fort de se distinguer également par un taux de défaillance élevé⁴⁰. Ceci interdit de considérer sans précaution le taux de défaillance comme un indicateur de "sinistralité" ou de mauvaise santé du tissu économique local. Ce phénomène compromet également l'interprétation que l'on peut donner de l'évolution du taux de défaillance local : une augmentation de

³¹ Francoz et Bonneau [1994].

³² Blazy et Combiér [1995].

³³ Audretsch [1995], Geroski [1991], Wagner [1994]...

³⁴ Viennet [1991], Audretsch [1995].

³⁵ Francoz et Bonneau [1995], Brüderl et alii [1992], Storey [1994], Cressy [1996]...

³⁶ Francoz et Bonneau [1995], Brüderl et alii [1992], Cressy [1996].

³⁷ Francoz et Bonneau [1995].

³⁸ Francoz et Bonneau [1995], Storey [1994].

³⁹ Bonneau, Monchois [1996].

⁴⁰ De fait, plusieurs études ont mesuré une forte corrélation au niveau des régions entre taux de création et taux de disparition (voir, par exemple, Guesnier [1986] pour la France ou Love [1996] pour la Grande-Bretagne).

celui-ci peut tout autant traduire une véritable progression de la mortalité des firmes locales qu'un simple effet retardé mécanique d'une progression du taux de création quelque temps auparavant⁴¹.

Afin de tenter de gommer quelque peu l'influence des créations sur les défaillances, il est pertinent de calculer le taux de défaillance au sein de la sous-population des entreprises de plus de 5 ans ou, à défaut de l'information sur l'âge des entreprises, des entreprises de 10 personnes et plus.

En deuxième lieu, le taux de défaillance (ou plus exactement sa variation temporelle) est sensible à la conjoncture économique. Toutefois, chaque secteur vivant une conjoncture partiellement autonome, la composition sectorielle du tissu économique local intervient dans la manière dont les variations de la conjoncture macro impactent le taux de défaillance local. De même, il ne faut pas négliger l'autonomie relative des conjonctures locales en fonction de facteurs aussi variés que les effets d'entraînement après un choc affectant un acteur important, les aléas climatiques, les politiques des institutions locales... La sensibilité au risque de défaillance des entreprises locales à la suite d'une dégradation de la conjoncture dépend également de la solidité de leurs structures financières et de la qualité de leurs liens avec les acteurs du secteur bancaire local.

Le taux de défaillance local dépend aussi des caractéristiques structurelles du tissu économique local, comme le poids des petites entreprises (dont la probabilité de défaillance est plus élevée), le poids des entreprises appartenant à un groupe (dont le taux de survie est, toutes choses égales par ailleurs, supérieur⁴²) ou le profil personnel des chefs d'entreprise (et en particulier des créateurs)...

III – 3.4. Les transferts d'entreprises ou d'établissements

Le dynamisme économique d'un territoire se mesure également par sa capacité à attirer des entreprises ou des établissements existants localisés ailleurs, tout en parvenant à retenir les entreprises et établissements locaux. Le fichier DEMO, construit par l'INSEE à partir du répertoire SIRENE, recense les transferts d'établissements⁴³. D'un point de vue strictement numérique, les structures du tissu économique local ont toute chance d'être beaucoup moins altérées par les transferts d'établissements que par les créations d'établissements *ex nihilo*. En effet, en moyenne sur la période 1989-1992, les établissements ayant effectué un changement de commune de localisation n'ont représenté que 1,5% du nombre total d'établissements et les transferts d'établissements sont neuf fois moins importants que les créations d'établissements⁴⁴. L'impact économique de ces transferts peut cependant être plus important en fonction de la taille des établissements qui se déplacent.

⁴¹ Au plan national, le décalage temporel entre la série des créations et celle des défaillances est de l'ordre de 18 mois à 3,5 ans.

⁴² Audretsch [1995].

⁴³ Cette information suffit à appréhender l'ensemble des transferts d'activités économiques, car le transfert d'une entreprise provoque le transfert d'au moins un établissement (le siège). Par contre, un transfert d'établissement n'implique pas nécessairement le transfert de l'entreprise auquel cet établissement est rattaché.

⁴⁴ Delisle et Lainé [1998].

Par un traitement spécifique des données de DEMO, il est possible de calculer :

le taux d'arrivée d'établissements sur le territoire :

"Nombre d'arrivées d'établissements sur une période donnée⁴⁵ / Nombre d'établissements localisés sur le territoire en début de période",

le taux de départ d'établissements du territoire :

"Nombre de départs d'établissements sur un période donnée / Nombre d'établissements localisés sur le territoire en début de période",

le taux de mobilité des établissements du territoire :

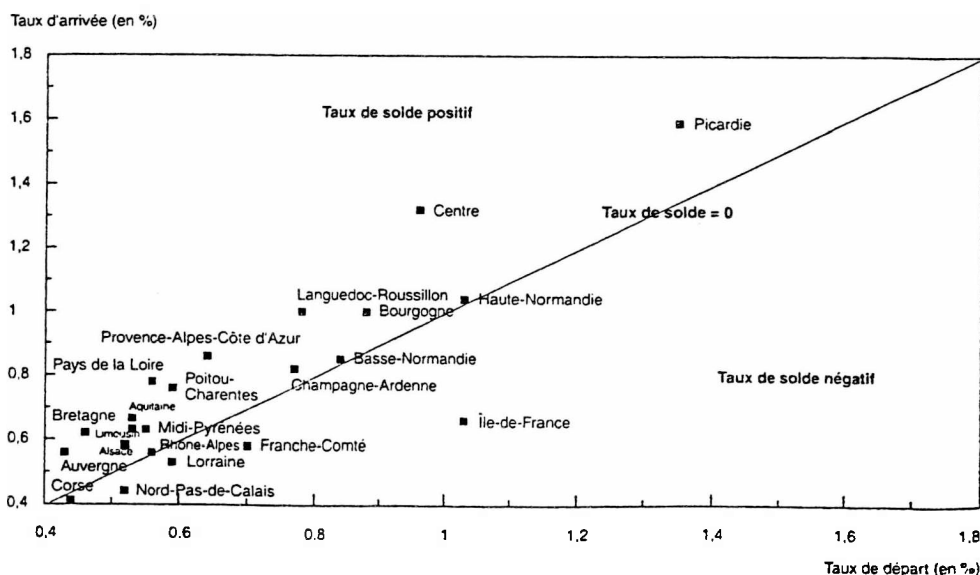
"((Nombre de départs + nombre d'arrivées) / 2) / Nombre d'établissements localisés sur le territoire en début de période".

Ce taux de mobilité donne un éclairage sur le degré d'enracinement territorial des établissements du tissu économique local.

Enfin, on peut bien sûr à partir des mêmes données calculer le *solde des arrivées sur les départs* :

"Nombre d'arrivées d'établissements sur le territoire – Nombre de départs d'établissements du territoire"

Graphique n° 3 – Taux de départ et taux d'arrivée des établissements par région



(Source : SIRENE 1989-1992 (INSEE), repris par Delisle et Lainé [1998], p. 96)

⁴⁵ Plus le territoire est défini de manière étroite, plus il est judicieux d'adopter une période relativement longue afin de lisser les variations annuelles qui risquent d'être marquées.

Un solde positif est l'indice d'un territoire attractif. Un solde négatif, s'il s'accompagne d'un taux de départ élevé, doit conduire à l'approfondissement de l'analyse afin d'en préciser les causes. L'identification des caractéristiques des établissements sortants (secteur d'appartenance, taille, statut (siège ou établissement secondaire...), nationalité du contrôle) doit aider à affiner le diagnostic.

III – 4. Le dynamisme innovateur

L'innovation a acquis un rôle central dans les processus de concurrence. La relation entre le dynamisme innovateur d'un territoire et ses performances économiques ira en s'accroissant au fur et à mesure que se diffuse "l'économie fondée sur la connaissance". D'où l'importance de réaliser un diagnostic approfondi de la situation du territoire sur le plan de l'innovation. Ce diagnostic peut être mené à partir de plusieurs points de vue.

III – 4.1. La densité des infrastructures de recherche publique

Le dynamisme innovateur des acteurs du tissu économique local repose bien sûr d'abord sur leurs forces internes. Il dépend cependant aussi, dans une mesure difficile à appréhender, du caractère plus ou moins stimulant de l'environnement que le territoire offre à ses entreprises. Cela est sans doute plus vrai pour les PME "indigènes" que pour les établissements rattachés à de grandes firmes "allogènes" capables d'aller puiser les ressources technologiques qui leur sont nécessaires là où elles se trouvent.

Plusieurs indicateurs d'intensité de la recherche publique sont mobilisables à partir de sources publiques⁴⁶. L'Observatoire des Sciences et des Techniques (OST) réalise un important travail de collecte et de traitement de ces sources et publie dans son rapport annuel⁴⁷ une batterie d'indicateurs dont beaucoup sont fournis sur une base infra-nationale⁴⁸.

Parmi les indicateurs les plus utiles, signalons :

le nombre de chercheurs travaillant dans une université ou un organisme de recherche publique,

le montant des dépenses de recherche publique.

Si le nombre absolu de chercheurs ou le montant de dépenses de recherche donne une indication de la puissance du pôle de recherche présent sur le territoire (à comparer à celle de territoire défini au même niveau d'agrégation), il est utile de neutraliser l'effet de la taille du territoire en calculant des densités :

⁴⁶ Elles sont pour l'essentiel issues du ministère de l'Education nationale, de la Recherche et de la Technologie.

⁴⁷ OST [1998]. Voir en particulier le chapitre 2 : "Les régions et les pôles".

⁴⁸ régionale ou, plus rarement, départementale. La plupart de ces sources peuvent cependant faire l'objet de traitement à un niveau de découpage territorial plus fin.

"(Nombre de chercheurs travaillant dans une université ou un organisme de recherche publique / Nombre d'habitants du territoire) * 10 000"

"Montant des dépenses de recherche publique / PIB local (ou, à défaut, nombre d'habitants)".

Tableau n°3 – Densités régionales des personnels de recherche par rapport à la population et des dépenses de recherche publique civile (exécution) par rapport au PIB régional en 1994

Régions	Densités régionales en recherche publique	
	Personnels R&D publique / population *	Dépenses de R&D publique / PIB régional (‰)
Ile-de-France	57,2	10,6
Champagne-Ardenne	12,4	1,6
Picardie	9,6	1,6
Haute-Normandie	13,0	1,9
Centre	17,6	3,7
Basse-Normandie	15,8	2,9
Bourgogne	15,6	2,7
Nord – Pas-de-Calais	17,3	3,1
Lorraine	26,2	5,0
Alsace	35,5	6,7
Franche-Comté	17,4	2,5
Pays de la Loire	17,2	3,3
Bretagne	24,7	5,8
Poitou-Charentes	18,3	3,5
Aquitaine	23,4	4,3
Midi-Pyrénées	42,1	16,6
Limousin	17,2	2,7
Rhône-Alpes	32,3	8,2
Auvergne	25,8	5,0
Languedoc-Roussillon	36,7	11,6
Provence – Alpes – Côte d'Azur	33,9	8,8
France	30,6	7,1

* pour 10 000 habitants

(Source : rapport OST, 1998)

Données MENRT-DGRT (enquête recherche publique)

et données MENRT-DEPSR-A3, traitements et estimations OST

NB : La différence entre le critère du ratio au PIB et celui du ratio à la population a deux explications : d'une part le PIB par habitant de l'Ile-de-France est nettement supérieur à celui des autres régions, d'autre part l'Ile-de-France a une proportion élevée de recherche en sciences humaines et sociales où le coût par chercheur est plus faible que dans la plupart des autres disciplines.

On peut également être tenté d'appréhender le poids de la recherche publique par l'importance de sa "production". La production du secteur de la recherche publique est généralement appréhendée par le volume des productions scientifiques. Si cet indicateur prête naturellement à discussion, il présente l'avantage d'être

unidimensionnel et (relativement) facile à mesurer. A partir de l'ensemble des publications scientifique⁴⁹ recensées par les bases Science Citation Index et Compumath Citation Index, l'OST a construit des indicateurs en fonction de la localisation professionnelle des auteurs. Il est donc possible de connaître, sur une base régionale voire départementale le :

nombre de publications scientifiques impliquant des chercheurs rattachés à une université ou un organisme de recherche implanté sur le territoire.

Là aussi, il est possible de relativiser ce nombre en le rapportant soit à la population soit au PIB local.

Tableau n° 4 – Densités régionales des publications scientifiques par rapport à la population et aux PIB régionaux en 1995

Régions	Densités régionales en publications scientifiques	
	Par rapport à la population	Par rapport au PIB
Ile-de-France	226	148
Champagne-Ardenne	28	28
Picardie	20	23
Haute-Normandie	39	41
Centre	48	51
Basse-Normandie	47	51
Bourgogne	46	52
Nord – Pas-de-Calais	43	53
Lorraine	76	85
Alsace	162	159
Franche-Comté	45	49
Pays de la Loire	46	52
Bretagne	63	73
Poitou-Charentes	39	46
Aquitaine	76	84
Midi-Pyrénées	112	131
Limousin	49	59
Rhône-Alpes	122	123
Auvergne	66	79
Languedoc-Roussillon	123	158
Provence – Alpes – Côte d'Azur	92	103
France	100	100

Données ISI (SCI, Compumath) et INSEE, traitements OST (Source : rapport OST, 1998)

NB : La moyenne nationale est établie à la valeur 100 par convention. Le PIB d'une région mesure la valeur ajoutée ("richesse") produite ; le PIB régional est donc une mesure du volume de l'activité économique de la région. L'indicateur de "densité scientifique" est le ratio du nombre de publications scientifiques au PIB régional, l'indicateur étant normé à la valeur 100 pour la moyenne nationale.

⁴⁹ Hors sciences de l'homme et de la société.

La contribution que la recherche publique peut apporter au dynamisme innovateur local ne réside pas seulement dans le potentiel de diffusion du travail des chercheurs vers les entreprises, notamment au travers de projets conjoints. Cette contribution passe également par la formation d'une main-d'œuvre très qualifiée susceptible d'être embauchée par les établissements du territoire et de contribuer à leur capacité d'innovation. Pour appréhender cet aspect, on peut mobiliser :

le nombre d'étudiants de 2^{ème} et 3^{ème} cycles et d'écoles d'ingénieurs

ou, de manière plus restreinte :

le nombre de thèses soutenues sur le territoire.

Insistons sur le fait qu'une recherche publique forte sur le territoire n'est pas une garantie de performance à l'innovation tant le lien entre la recherche publique et l'innovation privée est complexe et ne repose pas nécessairement sur une relation de proximité. La densité des échanges susceptibles de s'établir entre les entreprises et la recherche dépend notamment de la concordance des thématiques de recherche. Il en va de même pour la contribution de l'appareil éducatif à la constitution de la capacité d'innovation des entreprises locales. Un appareil scientifico-éducatif, même étoffé, mais ne répondant pas aux besoins des entreprises locales, risque fort de ne générer que fort peu "d'externalités" technologiques sur le tissu économique local.

III – 4.2. La R&D et l'innovation dans les entreprises

Une évaluation plus directe du dynamisme innovateur du territoire doit être menée directement auprès des producteurs qui forment le tissu économique local.

L'engagement des entreprises dans l'innovation peut être appréhendé au travers des ressources engagées dans l'activité innovatrice ou bien par le biais du résultat de cette activité, la réalisation d'innovation.

Les ressources engagées dans l'activité innovatrice peuvent être mesurées par le nombre de chercheurs employés par les entreprises ou par leurs dépenses de R&D.

Les données disponibles en France sur les dépenses de R&D et les chercheurs employés par les entreprises sont issues de l'enquête menée annuellement par le ministère de l'Education nationale, de la Recherche et de la Technologie⁵⁰. Conformément aux recommandations de l'OCDE, sont considérées réaliser de la R&D les entreprises employant au moins un chercheur en "équivalent temps-plein". Cette conception relativement restrictive de l'effort d'innovation des entreprises⁵¹ se traduit par le recensement d'un nombre relativement faible

⁵⁰ Les résultats de cette enquête sont publiés chaque année à la Documentation française.

⁵¹ En effet, on évalue à 17% la part des dépenses de R&D qui correspond à la R&D "informelle" (travaux discontinus ou articulés aux autres fonctions de l'entreprise) (Lhuillery et Templé [1994]). Cette R&D informelle est concentrée à 90% dans les PME. Les statistiques de R&D reviennent donc à sous-estimer l'effort réel de recherche des PME, et donc le dynamisme innovateur des territoires où ce type d'entreprise se trouve sur-représenté.

d'entreprises faisant de la R&D (environ 5 000 sur l'ensemble de la France). Il est donc difficile d'exploiter ces données dans le cadre d'un découpage territorial fin⁵². Cette réserve faite, les indicateurs calculables à partir de ces données sont proches de ceux présentés pour appréhender la recherche publique, à savoir, en valeur absolue :

le nombre de chercheurs employés par les entreprises implantées sur le territoire,

le montant des dépenses de R&D des entreprises implantées sur le territoire,

ou, en densité ou "effort" :

*"Nombre de chercheurs / population *10 000"*

"Dépenses de R&D / Valeur ajoutée".

Tableau n°5 – Densité par rapport à la population des chercheurs de R&D industrielle en 1994

Régions	Chercheurs de R&D industrielle	
	Effectif	Densité par rapport à la population *
Ile-de-France	35 039	31,9
Champagne-Ardenne	484	3,6
Picardie	1 132	6,1
Haute-Normandie	1 092	6,1
Centre	1 697	7,0
Basse-Normandie	557	3,9
Bourgogne	855	5,3
Nord – Pas-de-Calais	1 081	2,7
Lorraine	944	4,1
Alsace	1 270	7,5
Franche-Comté	837	7,5
Pays de la Loire	1 300	4,1
Bretagne	2 181	7,7
Poitou-Charentes	553	3,4
Aquitaine	1 738	6,1
Midi-Pyrénées	3 026	12,1
Limousin	227	3,2
Rhône-Alpes	7 180	12,9
Auvergne	659	5,0
Languedoc-Roussillon	528	2,4
Provence – Alpes – Côte d'Azur	4 328	9,8
France	66 714	11,6

* pour 10 000 habitants

(Source : rapport OST, 1998)

Données MENRT-DGRT (enquête R&D des entreprises), traitements CRERI/OST

⁵² Et ce d'autant plus que les PME ne sont interrogées que par sondage, les résultats de l'enquête faisant ensuite l'objet d'un redressement. Cette méthodologie (valable sur le plan national et sans doute sur le plan régional) compromet la qualité de l'information sur des échelles territoriales plus fines.

Tableau n°6 – Dépenses de R&D industrielle en densité par rapport au PIB régional en 1994

Régions	Dépenses de R&D industrielle	
	Volume (MF)	Densité par rapport au PIB (‰)
Ile-de-France	56 717	27,9
Champagne-Ardenne	592	3,6
Picardie	1 674	8,6
Haute-Normandie	2 493	12,2
Centre	3 053	11,1
Basse-Normandie	678	4,3
Bourgogne	1 434	8,2
Nord – Pas-de-Calais	1 568	3,9
Lorraine	1 314	5,3
Alsace	1 532	7,3
Franche-Comté	2 306	18,4
Pays de la Loire	2 173	6,5
Bretagne	3 487	11,7
Poitou-Charentes	751	4,6
Aquitaine	3 598	11,4
Midi-Pyrénées	4 978	19,1
Limousin	309	4,3
Rhône-Alpes	11 327	17,0
Auvergne	1 552	11,6
Languedoc-Roussillon	955	4,5
Provence – Alpes – Côte d'Azur	6 075	12,5
France	108 568	15,2

Données MENRT-DGRT (enquête R&D des entreprises),
traitements CRERI/OST

(Source : rapport OST, 1998)

Précisons que les données de l'enquête peuvent également être ventilées selon une nomenclature sectorielle en 25 postes, ce qui permet de "localiser" les grands secteurs dans lesquels se trouve concentré l'effort de R&D du territoire.

L'output de l'activité innovatrice est... l'innovation ! La seule trace statistique spontanée de l'innovation réside dans les dépôts de brevet. L'OST publie, à partir de données de l'Office européen des brevets et de l'Institut national de la propriété intellectuelle, des statistiques sur le :

nombre de brevets européens déposés par les "inventeurs"

selon leur région ou leur département de localisation.

Là encore, on peut calculer :

"Nombre de brevets européens déposés par les "inventeurs locaux" / Population"

"Nombre de brevets européens déposés par les "inventeurs locaux" / Valeur ajoutée".

Tableau n°7 – Densités régionales par rapport à la population et aux PIB régionaux de l'activité technologique mesurée par le brevet européen en 1996

Régions	Densités régionales en brevets européens	
	Par rapport à la population	Par rapport au PIB
Ile-de-France	224	147
Champagne-Ardenne	58	58
Picardie	75	86
Haute-Normandie	67	70
Centre	83	89
Basse-Normandie	54	59
Bourgogne	88	98
Nord – Pas-de-Calais	36	44
Lorraine	59	67
Alsace	123	120
Franche-Comté	88	95
Pays de la Loire	44	50
Bretagne	57	66
Poitou-Charentes	57	68
Aquitaine	43	47
Midi-Pyrénées	73	85
Limousin	40	48
Rhône-Alpes	167	170
Auvergne	60	72
Languedoc-Roussillon	44	56
Provence – Alpes – Côte d'Azur	68	76
France	100	100

Données INPI, OEB et INSEE, traitements OST

(Source : rapport OST, 1998)

NB : La "densité régionale" en dépôt de brevet européen (densité technologique) est normée à l'indice 100 pour la moyenne nationale ; cette densité peut être calculée par rapport à la population ou par rapport au PIB.

Le brevet est une mesure très imparfaite de l'output de l'activité innovatrice, notamment parce que, en raison de l'obligation de divulgation qu'impose le dépôt de brevet, certaines entreprises préfèrent assurer la protection de leur innovation par le "secret". De même, le coût et la complexité (réels ou supposés) du dépôt de brevet dissuadent en particulier les PME de s'engager dans cette voie. Enfin, le brevet est typiquement un mode de protection des innovations technologiques, alors que l'innovation peut également être commerciale, organisationnelle...

C'est pour tenter d'appréhender de manière moins partielle l'output de l'activité innovatrice que le ministère de l'Industrie a entrepris le lancement de l'enquête "Innovation" en 1991. L'originalité de cette enquête est de fonder la mesure de l'output de l'activité innovatrice sur les déclarations des entreprises elles-mêmes. L'enquête ayant porté sur les quelque 25 000 entreprises industrielles de 20 personnes et plus, les résultats peuvent être exploités sur une base infra-régionale à un niveau relativement fin. Le principal problème que pose la

"régionalisation" des résultats de cette enquête est que, portant sur des entreprises, on attribue au territoire qui accueille le siège de l'entreprise l'intégralité de l'activité innovatrice de celle-ci. Le Bas et Picard [1996] ont suggéré de palier cette difficulté en considérant qu'une entreprise appartient à un territoire lorsqu'au moins 50% de ses effectifs y sont localisés ou lorsqu'elle emploie sur ce territoire au moins 100 salariés. A partir des résultats de cette enquête, il est alors possible de calculer un certain nombre d'indicateurs concernant le dynamisme innovateur des "entreprises du territoire" :

"Nombre d'entreprises ayant introduit au moins une innovation au cours des 5 dernières années ayant précédé l'enquête / Nombre d'entreprises industrielles du territoire"

"Chiffre d'affaires des produits innovants / Chiffre d'affaires total de l'industrie locale"

"Exportations de produits innovants / Exportations totales du territoire".

Tableau n° 8 – Taux régional d'innovation (%)

Ile-de-France	57,21
Champagne-Ardenne	61,61
Picardie	65,65
Haute-Normandie	58,64
Centre	61,22
Basse-Normandie	56,40
Bourgogne	66,12
Nord – Pas-de-Calais	56,87
Lorraine	60,23
Alsace	64,51
Franche-Comté	63,84
Pays de la Loire	57,56
Bretagne	60,45
Poitou-Charentes	64,29
Aquitaine	59,27
Midi-Pyrénées	53,98
Limousin	62,68
Rhône-Alpes	63,82
Auvergne	63,64
Languedoc-Roussillon	59,18
Provence – Alpes – Côte d'Azur	56,58
France	60,08

(Source : Enquête Innovation, SESSI, in Brocard et al. [1994], p. 176)

Toutes les mesures du dynamisme innovateur du territoire (qu'elles partent des ressources ou considèrent les résultats) sont influencées par la structure sectorielle de l'activité économique, et notamment par la composition du tissu économique selon les classes d'intensité technologique (voir II – 2). La capacité d'un territoire à occuper des positions sur des secteurs à fort contenu technologique est manifestement une performance à relever et qui

traduit bien un dynamisme innovateur certain. Toutefois, le diagnostic peut être affiné en tentant d'apprécier le dynamisme innovateur du territoire compte tenu de la structure sectorielle de son activité, ce qui reviendrait par exemple à déceler une capacité à innover sur des activités relativement peu technologiques ou, au contraire, une production d'innovation insuffisante par rapport au potentiel associé aux secteurs présents sur le territoire. Nous exposerons dans le prochain chapitre la méthode (analyse structurelle-résiduelle) qui permet de neutraliser les effets sectoriels pour isoler la dimension "proprement territoriale" du dynamisme à l'innovation.

III – 5. Le commerce extérieur

De manière générale, le commerce extérieur est un bon révélateur de la compétitivité des entreprises face à la concurrence internationale. Il est donc tentant d'appréhender la compétitivité internationale des producteurs locaux à travers l'analyse des flux de commerce extérieur du territoire.

Le traitement par le Centre Interrégional de Saisie des Données des "déclarations d'échanges de biens" et du "document administratif unique" remplis par les entreprises impliquées dans le commerce extérieur permet d'établir le montant des flux d'importation et d'exportation à des niveaux infra-nationaux.

Aussi précieuse soit-elle, cette source souffre d'un certain nombre de limites qu'il convient de garder à l'esprit avant tout traitement et analyse. La limite principale réside dans le fait qu'il existe des opérations de groupage ou dégroupage (intermédiation de grossistes, importateurs, entrepôts...) qui biaisent l'identification du territoire qui se trouve réellement à l'origine des flux. C'est ainsi que le territoire ayant une vocation de "plate-forme logistique" se voit attribuer un volume d'échanges extérieurs sans commune mesure avec l'engagement réel des producteurs locaux sur les marchés internationaux. Une autre limite tient à ce que certaines entreprises déclarent une domiciliation de leurs importations ou de leurs exportations non pas au territoire de l'établissement responsable de l'opération mais au siège social de l'entreprise qui peut se trouver dans un autre territoire. Un certain nombre de techniques de redressement des données brutes existent pour tenter de les corriger de ces biais. La consultation de la Direction régionale des Douanes dont relève le territoire étudié peut être utile pour obtenir les informations pertinentes sur ce point.

En supposant que les obstacles méthodologiques aient pu être contournés, les statistiques d'importation et d'exportation peuvent donner lieu à divers traitements.

Sur les données globales, on commencera par appréhender le "degré d'ouverture" du territoire aux échanges internationaux :

$$\text{Degré d'ouverture} = ((\text{Exportations} + \text{Importations}) / 2) / \text{PIB}.$$

A défaut du PIB local, on utilisera la population active. Le degré d'ouverture du territoire dépend principalement de la composition sectorielle de son activité (poids des secteurs internationalisés et des secteurs abrités) et de sa position géographique (connexion aux grands courants d'échanges internationaux). Il est également sensible à la dimension moyenne des producteurs locaux (il existe une relation positive entre taille des entreprises et

propension à s'engager dans l'activité internationale) et, finalement, à leur niveau de compétitivité internationale. Le degré d'engagement des entreprises locales (et non des établissements) dans la vente sur les marchés étrangers peut être appréhendé de manière plus directe par le calcul du taux d'exportation à partir des données individuelles d'entreprises contenues dans les bases de données financières :

$$\text{Taux d'exportation} = \text{Exportations} / \text{Chiffre d'affaires}.$$

On procédera ensuite au calcul des indicateurs de base mesurant l'équilibre des flux d'importation et d'exportation :

$$\text{Solde de la balance commerciale} = \text{Exportations} - \text{Importations}$$

$$\text{Taux de couverture} = \text{Exportations} / \text{Importations}.$$

Le solde donne une mesure absolue et le taux de couverture une mesure relative du déséquilibre entre importations et exportations. Ces deux indicateurs sont donc complémentaires. Il est tentant de les interpréter comme fournissant une information synthétique de la compétitivité internationale du tissu économique local. Il convient cependant de garder à l'esprit que seules les importations réalisées par les entreprises sont prises en compte ici, ce qui exclut l'ensemble des importations provoquées sur le plan national par la consommation finale des ménages. Ainsi, un commerce extérieur déficitaire à l'échelle du territoire n'est pas nécessairement le symptôme de problèmes de compétitivité, mais peut simplement témoigner d'une intense activité de transformation de produits intermédiaires importés par les producteurs locaux.

Les résultats globaux du commerce extérieur du territoire sont la résultante de nombreux déterminants. La composition sectorielle du tissu économique local, et en particulier le poids respectif des secteurs pour lesquels la France dispose d'un avantage comparatif (automobile) ou d'un désavantage comparatif (habillement) sur les marchés internationaux, exercent évidemment une influence directe sur le solde des échanges. La méthode "d'analyse structurelle-résiduelle" présentée dans la deuxième partie permet d'éliminer (au moins en partie) cet effet structurel pour mettre en lumière la composante des résultats du commerce extérieur plus proprement liée à la compétitivité des producteurs locaux.

Les statistiques disponibles permettent de décomposer les flux d'échange par produit (nomenclature douanière) ou par secteur (NAF). Il est donc possible d'identifier les produits et les secteurs ayant la plus forte influence sur le commerce extérieur du territoire. La mise en relation du poids d'un produit ou d'un secteur donné dans les exportations locales et du poids du même produit ou secteur dans les exportations françaises fournit une indication pertinente sur le degré relatif de compétitivité internationale des producteurs locaux.

Enfin, les statistiques douanières permettent également de ventiler les flux d'importation et d'exportation par pays ou par zone géographique. L'identification des principaux partenaires aux échanges (dans l'absolu ou, mieux, par comparaison avec la structure géographique du commerce extérieur de la France) fournit de précieux renseignements sur le "positionnement économique" du territoire, sur son "économie monde" d'appartenance.

Ces renseignements sont particulièrement utiles pour la réflexion en matière d'orientation de la politique d'infrastructures de transport.

III – 6. La rentabilité des entreprises

L'évaluation de la rentabilité des entreprises locales offre un autre éclairage sur la compétitivité du tissu économique local. Elle permet en outre d'apprécier la marge de manœuvre dont disposent les entreprises locales pour mener à bien des stratégies offensives réclamant des investissements importants, ainsi que la capacité des entreprises à bien rémunérer leurs facteurs de production (ce qui contribue à la définition du revenu par tête sur le territoire).

La rentabilité ne peut être mesurée qu'au niveau des entreprises, les établissements ne disposant généralement pas d'une comptabilité séparée. Cela signifie que l'évaluation de la rentabilité ne pourra s'opérer que pour les entreprises dont le siège social est implanté sur le territoire étudié et pour l'ensemble de leur activité (y compris celle de leurs établissements situés hors du territoire). Afin de limiter le biais qui résulte nécessairement de l'usage de statistiques d'entreprises, il est recommandé de ne pratiquer l'analyse que sur les seules entreprises mono-régionales (dont toute l'activité est exercée sur le territoire). Lorsque l'identification de ces dernières se révèle difficile, on pourra décider de cantonner l'analyse aux seules PME (entreprises de moins de 500 personnes dont le siège est localisé sur le territoire étudié) car la probabilité qu'une part importante de l'activité soit exercée hors du territoire est croissante avec la taille de l'entreprise. L'une ou l'autre option revient à centrer l'analyse de la rentabilité sur la sous-population des firmes "indigènes".

L'analyse de la rentabilité des firmes locales implique la mobilisation des données comptables de ces dernières. Les bases de données financières constituent la source la plus naturelle pour effectuer ce travail. Diane, qui offre les bilans et comptes de résultat sur cinq ans de près de 420 000 entreprises réparties sur trois CD-Rom accompagnés d'un logiciel d'exploitation, est probablement la base la plus indiquée pour ce type d'analyse. Il s'agit alors de sélectionner les entreprises locales et d'opérer une "centralisation" de leurs données financières. Cette centralisation peut être menée de deux manières différentes :

- la sommation ligne par ligne des postes comptables, qui permet d'obtenir un bilan et un compte de résultat pour l'ensemble des entreprises du territoire. C'est à partir de ce bilan et de ce compte de résultat agrégés que sont ensuite calculés les indicateurs de rentabilité ;
- le calcul d'indicateurs de rentabilité entreprise par entreprise, puis le calcul de chaque indicateur en moyenne sur l'ensemble des entreprises de l'échantillon.

La seconde méthode revient à donner un poids identique à chaque entreprise dans le calcul des indicateurs représentatifs du territoire, alors que la première revient en fait à calculer une moyenne "pondérée", qui donne dans chaque indicateur un poids à chaque entreprise proportionnel à sa taille. Des arguments en faveur (ou en

défaveur) de chacune des ces deux options pourraient être avancés. En tout état de cause, il convient de préciser très explicitement lors de la présentation des résultats quelle est l'option qui a été retenue.

De nombreux indicateurs de rentabilité peuvent être calculés. On peut les regrouper en trois catégories :

- Les indicateurs de rentabilité commerciale

Ils ont en commun d'être composés d'un indicateur de profit au numérateur (excédent brut d'exploitation (EBE), résultat d'exploitation, résultat courant avec impôt, résultat net) et d'un indicateur d'activité au dénominateur (chiffre d'affaires, valeur ajoutée). Il s'agit d'indicateurs de taux de marge. Parmi l'ensemble des ratios possibles, les plus usités sont :

$$\text{Taux de marge industrielle} = \text{"EBE / VA"}$$

$$\text{Taux de marge nette} = \text{"Résultat net / CA"}$$

Les indicateurs de rentabilité commerciale (en particulier, ceux qui contiennent l'EBE au numérateur) sont influencés par l'intensité capitalistique de l'activité. Les entreprises exerçant une intensité très capitalistique doivent dégager une masse de profit plus élevée afin de rémunérer une quantité plus importante de capital.

- Les indicateurs de rentabilité économique

Ils consistent dans la mise en relation du capital économique engagé dans l'activité avec le profit généré par l'activité. Une allocation efficace des ressources doit conduire à privilégier l'engagement du capital productif dans les activités assurant le meilleur rendement à ce capital. La notion de capital économique est délicate à appréhender au travers des données comptables. En adoptant une vision étroite du capital économique, on pourra adopter le ratio :

$$\text{"Résultat d'exploitation / Immobilisations corporelles et incorporelles brutes"}$$

En acceptant une conception plus large du capital économique, on peut à l'autre extrême calculer :

$$\text{"EBE / Actif"}$$

- Les indicateurs de rentabilité financière

La rentabilité est ici examinée du point de vue de l'ensemble des apporteurs de capitaux qui cherchent en théorie à engager leurs fonds dans les activités assurant le meilleur rendement (pour un niveau de risque donné). Les indicateurs de rentabilité financière comportent donc au dénominateur une mesure des capitaux investis dans l'entreprise. Si l'on privilégie le point de vue des propriétaires de l'entreprise, on adoptera par exemple :

$$\text{"Résultat net / Capitaux propres"}$$

On peut également adopter une vision plus large des apporteurs de capitaux qui intégrerait les agents financiers ayant accordé des prêts à moyen ou long terme à l'entreprise. On préférera alors :

"Résultat courant avant impôt / Capitaux permanents".

Le jugement porté sur la rentabilité des entreprises locales peut diverger selon le type de rentabilité étudié. Il convient donc d'adopter simultanément les trois points de vue et de tenter de trouver une explication à une éventuelle divergence entre les informations délivrées par les trois familles d'indicateur de rentabilité.

Soulignons que la rentabilité observée au niveau de l'ensemble des entreprises locales est sensible à des effets de structures. En premier lieu, des écarts substantiels de rentabilité existant entre les secteurs, il va de soi que la composition sectorielle de l'activité du territoire influence la rentabilité observée. Il conviendra, ici comme ailleurs, de tenter de mesurer le plus précisément possible cet effet sectoriel afin de s'approcher le plus près possible d'une notion de "rentabilité locale", toutes choses égales par ailleurs.

En second lieu, les indicateurs de rentabilité sont tous plus ou moins sensibles au taux de salarisation dans les entreprises. Le problème se pose en particulier pour les très petites entreprises dont le taux de salarisation est souvent très bas en raison du statut du chef d'entreprise. La rémunération du travail du chef d'entreprise non salarié n'est alors pas comptabilisée comme une charge d'exploitation (qui viendrait réduire le montant du résultat) mais est prélevée sur les profits de l'entreprise. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, la rentabilité d'une entreprise est d'autant plus forte que son taux de salarisation est faible. Le niveau de la rentabilité de l'ensemble des entreprises locales n'est donc pas indépendant du poids des très petites entreprises dans l'échantillon utilisé. Là aussi, une procédure de correction de cet effet (par exemple par la prise en compte de la structure par taille de l'échantillon d'entreprises) peut éviter des erreurs d'interprétation.

III – 7. La productivité

La productivité est une notion qui exprime le rapport entre les moyens mis en œuvre pour produire des richesses et le montant des richesses effectivement créées à l'aide de ces moyens. Les indicateurs de productivité mesurent donc à la fois l'efficacité de la production de richesses et la capacité des firmes à bien valoriser les richesses produites sur les marchés. En tout état de cause, une forte productivité pour un territoire signifie que les producteurs du territoire parviennent à créer beaucoup de richesses (et donc de revenus) en regard des ressources mobilisées. Elle est un gage de compétitivité et donc de prospérité et de pérennité du tissu économique local.

Malheureusement, la productivité ne se laisse pas facilement appréhender ! Aux difficultés de construction de ratios pertinents s'ajoutent, lorsqu'on cherche à l'appréhender au niveau d'un territoire, des problèmes de données.

Tous les indicateurs de productivité ont en commun de mettre en relation un indicateur de création de richesses et un indicateur de quantité de facteurs de production. L'indicateur de création de richesses le plus adapté est

évidemment la valeur ajoutée. Or, nous avons vu que les estimations de PIB⁵³ locaux ne sont accessibles qu'au niveau des régions (les derniers PIB départementaux calculés remontent à 1991). Lorsqu'on travaille sur une échelle infra-régionale, on doit donc se contenter d'une approche très imparfaite de la valeur ajoutée à partir des données comptables des entreprises composant le tissu économique local. On retrouve ici les difficultés évoquées lors de l'analyse de la rentabilité. On ne retiendra donc que les entreprises mono-régionales ou les PME dont le siège est localisé sur le territoire étudié. Il va de soi que la valeur ajoutée calculée à partir des données comptables de cet ensemble d'entreprises n'est qu'une partie (qui peut être minoritaire) de la valeur ajoutée produite localement. Il sera donc indispensable lors du calcul des indicateurs de productivité d'employer au dénominateur des indicateurs de quantité de facteurs de production issus de la même population d'entreprises. Bien évidemment, les estimations de la productivité locale n'ont d'intérêt que si elles sont confrontées à une norme de référence, qui est le plus souvent nationale. Si l'indicateur de productivité a été calculé à partir des données comptables des entreprises mono-régionales (ou, à défaut, des PME) implantées sur le territoire, il est impératif que la norme de référence soit calculée sur une population d'entreprises de même nature⁵⁴.

La manière la plus simple d'appréhender la productivité est de la mesurer par la "productivité apparente du travail" :

"Valeur ajoutée / Effectifs employés".

Cet indicateur, qui comporte l'avantage de ne mobiliser que des grandeurs relativement aisées à construire⁵⁵, comporte l'inconvénient d'attribuer implicitement toute la production de richesses au seul facteur travail. Aussi cet indicateur de productivité est-il fortement corrélé à l'intensité de l'activité de production en capital : plus les travailleurs sont remplacés par des machines et mieux les travailleurs restants sont équipés, plus fort est le rendement du travail humain. La vision partielle inverse est sous-jacente à toute mesure de la productivité apparente du capital. Ici se greffe une difficulté supplémentaire (déjà rencontrée) qui tient à la définition comptable du capital. On pourra, par exemple, approcher la productivité apparente du capital⁵⁶ par :

"Valeur ajoutée / Immobilisations corporelles et incorporelles brutes".

⁵³ Rappelons que le PIB n'est rien d'autre que la somme des valeurs ajoutées.

⁵⁴ Dans le cas inverse, la productivité dans l'ensemble de référence apparaîtrait certainement beaucoup plus élevée du fait de la prise en compte dans son calcul des entreprises multi-régionales, lesquelles, étant d'une dimension moyenne sensiblement plus grande, ont toute chance d'afficher une productivité plus importante.

⁵⁵ Les effectifs pris en compte seront l'ensemble de la population active si c'est un PIB régional qui est utilisé au numérateur, ou bien, si la valeur ajoutée a été calculée sur un échantillon d'entreprises locales, les effectifs employés par les entreprises de cet échantillon.

⁵⁶ La productivité apparente du capital ne peut être calculée qu'à partir de données d'entreprises, les statistiques de stock de capital au niveau infra-national étant inexistantes. Marie-Paule Rousseau a tenté de dépasser cet obstacle en effectuant une régionalisation des estimations nationales du stock de capital privé en adoptant comme clé de répartition la taxe professionnelle (valeur locative du capital, partie "matériel et outillage"). Des estimations régionales du capital public sont directement accessibles dans *Statistiques et indicateurs des régions françaises*.

A ces deux mesures partielles de la productivité, on peut en préférer une autre qui tente de prendre en compte simultanément les quantités de travail et de capital engagées dans l'activité de production : la productivité totale des facteurs. La mesure de la productivité totale des facteurs est cependant beaucoup plus complexe à effectuer et pose des problèmes méthodologiques importants dont ce n'est pas le lieu de discuter.

Marie-Paule Rousseau [1995] s'est livrée à un travail d'estimation de la productivité totale relative des régions françaises pour l'année 1992 à partir d'un échantillon de 9 000 entreprises industrielles mono-régionales réparties sur la France entière issu de la Centrale des bilans de la Banque de France.

Sa méthode a consisté dans un premier temps à estimer, sur la totalité des entreprises de l'échantillon, au moyen d'un modèle économétrique, la fonction de production "Trans-Log" suivante :

$$\text{Log}Y = a + a1.\text{Log} L + a2.\text{Log} K + a3.(\text{Log}L)^2 + a4.(\text{Log}K)^2 + a5.\text{Log}L.\text{Log}K$$

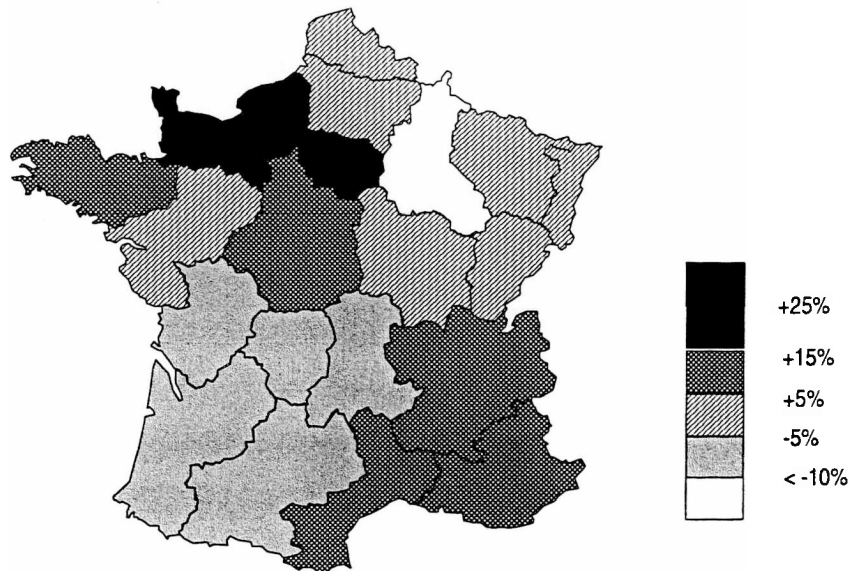
où Y = valeur ajoutée, L = effectif, K = immobilisations. L'ensemble de ces variables est tiré des données comptables des entreprises étudiées.

Le modèle estime la valeur des coefficients a, a1, a2... Une fois ces estimations obtenues, il est possible d'évaluer la valeur ajoutée "théorique" du territoire étudié tout simplement en remplaçant L et K dans le modèle par leur valeur calculée sur le sous-échantillon d'entreprises du territoire (quantités totales de travail et de capital mobilisées par les entreprises locales de l'échantillon).

Il ne reste plus alors qu'à calculer l'écart entre la valeur ajoutée du territoire telle qu'estimée par le modèle et la valeur ajoutée réelle calculée directement à partir des comptes des entreprises du territoire figurant dans l'échantillon. Une différence négative semble indiquer un avantage de productivité relative pour les entreprises du territoire : étant donné les quantités de travail et de capital mises en œuvre, les entreprises locales produisent davantage de richesses que ne le font les entreprises de la France entière.

La carte ci-dessous donne les résultats obtenus par Marie-Paule Rousseau sur une base régionale.

**Carte n°1 – Géographie de la productivité globale relative
de l'activité industrielle (hors énergie) des régions françaises en 1992**



(Source : M.-P. Rousseau [1995], calcul de l'auteur à partir de données de l'Observatoire d'Entreprises de la Banque de France)

On y décèle une sur-productivité marquée de l'Ile-de-France, de la Haute et de la Basse Normandie et une sous-productivité marquée de Champagne-Ardenne. Plus globalement, ces résultats confirment l'existence d'une "diagonale aride" qui traverse le territoire national.

Précisons que cet avantage de productivité relative de l'Ile-de-France est confirmé par d'autres études, y compris dans le champ des activités tertiaires⁵⁷.

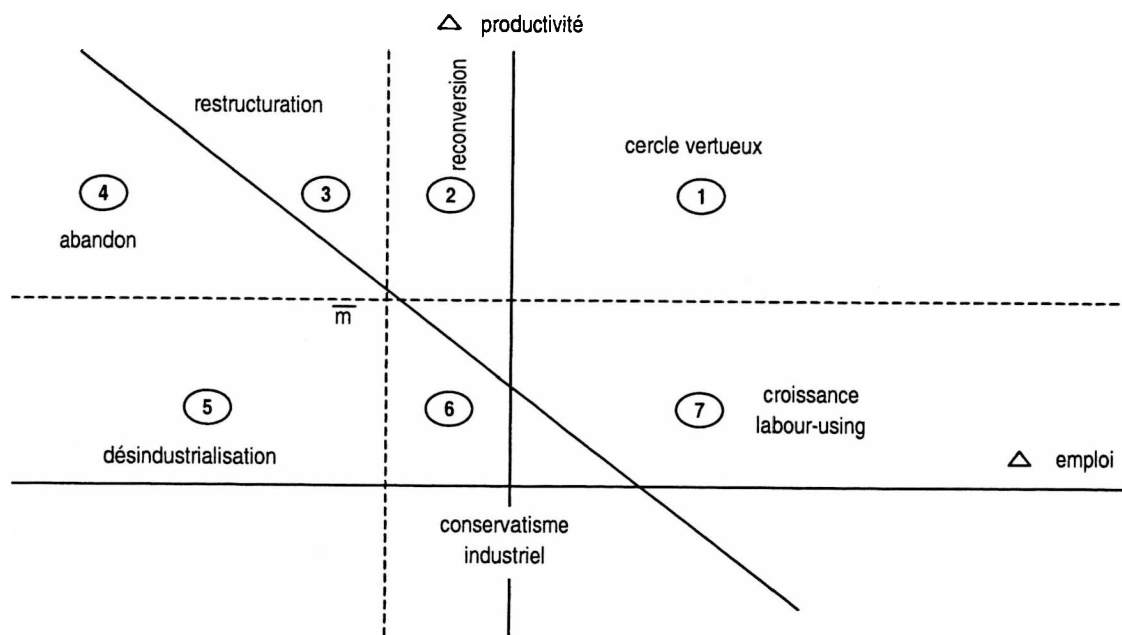
L'analyse en évolution des ratios employés pour le diagnostic, nous l'avons déjà souligné, est à mener à chaque fois que les données le permettent dans l'optique de reconstituer la dynamique passée du territoire et de déceler d'éventuelles ruptures susceptibles de marquer sa trajectoire dans l'avenir. Cette remarque s'applique particulièrement pour la productivité, tant il est vrai que l'ampleur des gains de productivité que réalise un territoire peut constituer un bon résumé de son dynamisme économique mais aussi refléter certaines spécificités de la croissance locale. C'est dans cet esprit que R. Camagni [1984] a proposé une méthodologie simple consistant à croiser l'évolution de la productivité et l'évolution de l'emploi pour tenter de comprendre la nature de la trajectoire économique du territoire étudié.

Le graphique suivant permet de visualiser l'ampleur des gains de productivité et l'évolution de l'emploi, tous deux sur une période suffisamment longue pour permettre d'appréhender une tendance structurelle (de l'ordre de 5 à 10 ans). Les axes en italique matérialisent un repère relatif fondé sur les performances, en regard des deux variables qui nous intéressent, d'un ensemble de référence (l'ensemble du pays ou, comme le suggère Camagni, l'Union européenne) : l'axe vertical en italique coupe l'axe horizontal du repère principal sur la valeur

⁵⁷ Catin [1995].

correspondant au taux de croissance de l'emploi dans l'ensemble de référence sur la période étudiée : l'axe horizontal en italique coupe l'axe vertical du repère principal au point correspondant au taux de croissance de la productivité de l'ensemble de référence.

Graphique n° 4 – Gains de productivité et évolution de l'emploi



(Source : R. Camagni [1984])

La position d'un territoire sur ce (double) repère serait, selon Camagni, révélatrice du type de restructuration qu'a vécu le territoire. L'auteur invite ainsi à considérer sept types de situation :

- 1 – "Cercle vertueux" : les ressources du territoire glissent de secteurs à faible productivité vers des secteurs à forte productivité et qui créent des emplois.
- 2 – "Reconversion" : il y a gains de productivité par glissement de la structure d'activité du territoire, mais sans création d'emplois.
- 3 – "Restructuration" : la productivité du territoire s'améliore au détriment de l'emploi sous l'effet des politiques de rationalisation des entreprises.
- 4 – "Abandon" : l'amélioration de la productivité résulte de la disparition des secteurs les moins compétitifs. Elle ne témoigne que d'un effet de sélection très nuisible à l'emploi.
- 5 – "Désindustrialisation" : la base productive du territoire est en cours d'érosion. C'est la pire situation.
- 6 – "Conservatisme industriel" : le refus des restructurations limite les problèmes d'emploi à court terme mais la faiblesse des gains de productivité interroge sur la capacité du territoire à assurer un volume d'emploi suffisant à moyen terme.

7 – "Croissance *Labour using*" : le territoire combine dynamisme de l'emploi et concentration sur des activités à faible valeur ajoutée. C'est bien sûr la situation idéale, qui correspond notamment à l'engagement dans des activités tertiaires stratégiques.

Conclusion de la première partie

Au terme de cette première partie, nous sommes censés disposer d'une description aussi riche que possible des principaux aspects structurels du tissu économique local et de leurs évolutions. Nous sommes cependant restés dans une logique descriptive, constatant un certain nombre de caractéristiques, plus ou moins spécifiques du territoire étudié, mais sans systématiquement en rechercher l'explication. La mise en évidence des facteurs susceptibles de rendre compte des structures et des performances du territoire étudié constitue bien sûr une étape fondamentale du diagnostic de territoire, car c'est notamment à partir d'une claire compréhension des facteurs ayant mené à la configuration actuelle du tissu économique local que l'on se met en position d'établir des conjectures sur son devenir. C'est justement à la présentation d'un certain nombre d'outils d'analyse des fondements des caractéristiques structurelles du tissu économique local qu'est consacrée la seconde partie de ce rapport.

DEUXIEME PARTIE

DES "EFFETS SECTORIELS" ET DES "EFFETS REGIONAUX"

Un grand nombre de caractères spécifiques de l'économie locale, tant du point de vue de ses structures (notamment taille des établissements, poids des groupes étrangers...) que de ses performances (croissance, rentabilité, compétitivité internationale...) peuvent s'expliquer par la composition sectorielle de l'activité économique du territoire, ou plus exactement par ce qui fait la spécificité de la structure sectorielle de l'économie locale, c'est-à-dire sa spécialisation. En effet, les activités économiques ne sont pas réparties de manière équilibrée sur le territoire national. Ce constat est vrai tant au niveau global (ce qui se manifeste par une dispersion du produit par tête entre les territoires) qu'à celui des différents secteurs d'activité dont l'activité apparaît souvent comme polarisée sur un nombre plus ou moins important de territoires. La question des déterminants du degré de polarisation géographique de l'activité d'un secteur et de la détermination des territoires qui bénéficient de cette population est extrêmement importante pour comprendre comment se forme et évolue un tissu économique local ainsi que pour dégager des voies d'action en faveur du développement économique du territoire. Au cœur de cette question se trouve la nature des liens que les entreprises tissent avec les territoires et, plus généralement, tout ce qui fonde l'identité économique d'un territoire. Nous reviendrons sur cette problématique lors du dernier chapitre de cette partie. Même si nous ignorerons les raisons pour lesquelles chaque activité tend à préférer tel ou tel type de localisation, il est clair que la spécificité de la composition par secteur du tissu économique de chaque territoire qui en résulte n'est pas neutre sur ses structures et ses performances. La crise qui a ébranlé au cours des années 70 et 80 les régions du Nord et de l'Est de la France, caractérisées par un tissu économique massivement spécialisé dans des activités en déclin, témoigne de manière dramatique de la nature des forces à l'œuvre. Le premier chapitre est consacré aux instruments d'analyse de la spécialisation sectorielle des territoires.

Toutefois, la prise en compte de la spécialisation du tissu économique local ne suffit pas en général à rendre compte à elle seule des spécificités de ce tissu. Nous présenterons dans le deuxième chapitre une méthode simple permettant de neutraliser la part d'une caractéristique spécifique du tissu économique que l'on doit à des effets sectoriels (à la spécialisation du territoire) afin de mieux isoler la part de ce que l'on peut considérer comme étant imputable à des "effets régionaux", c'est-à-dire à des facteurs tenant réellement à la spécificité du territoire. Dans le troisième chapitre, nous amorcerons la discussion sur les éléments qui peuvent fonder des effets régionaux.

I - La spécialisation du territoire

De manière rigoureuse, un territoire est dit "spécialisé" dès lors que la structure par produit de sa production se distingue de celle de sa consommation. Le corollaire de la spécialisation est donc l'échange : chaque territoire "exporte" les produits fabriqués en excès des besoins locaux et importe les produits dont les quantités fabriquées localement sont insuffisantes pour satisfaire la demande locale. Les économistes classiques (Smith, Ricardo...)

ont depuis longtemps souligné l'importance des gains de "bien-être" à attendre de la spécialisation et de l'échange. Il est clair que ce selon ce critère, aujourd'hui, tous les "territoires" (jusqu'aux continents) sont spécialisés. L'intensité de cette spécialisation est en général d'autant plus forte que le territoire est défini un niveau fin de découpage.

L'étude de la spécialisation ne doit pas être confondue avec celle de la structure sectorielle du tissu économique locale menée dans la première partie (II-1). Cette dernière visait à identifier les principales activités sur lesquelles repose l'économie locale. L'étude de la spécialisation cherche à identifier les activités dans lesquelles le territoire bénéficie d'un "avantage comparatif", c'est-à-dire de facteurs de compétitivité lui permettant de s'affirmer comme un "spécialiste" des activités en question, quel que soit le poids que chacune de ces activités représente dans l'économie locale.

Nous commencerons par examiner les mesures usuelles de la spécialisation sectorielle du territoire. Nous présenterons ensuite des éléments de méthodologie d'analyse de la qualité de la spécialisation locale.

I – 1. La mesure de la spécialisation du territoire

Toutes les mesures de la spécialisation du territoire partent d'un découpage par activité de son économie pour identifier les activités dans lesquelles le territoire est spécialisé et celles vis-à-vis desquelles le territoire témoigne d'une "contre-spécialisation". Nous retrouvons donc des problèmes déjà rencontrés tenant à la nature des données à mobiliser pour mesurer la spécialisation. Puisque la problématique de la spécialisation s'inscrit dans une logique de "produits" (le territoire est-il spécialisé dans la production d'automobiles ?), ce sont en principe des données de branche qu'il convient d'utiliser. En pratique, on est le plus souvent contraint de construire les indicateurs de spécialisation à partir de données sur des secteurs d'établissement. Ensuite, se pose la question du niveau d'agrégation du découpage sectoriel à adopter. Comme pour l'analyse de la composition sectorielle de l'activité économique du territoire, on optera pour une solution pragmatique consistant à "dégrossir" l'analyse de la spécialisation à un niveau d'agrégation intermédiaire (NAF à 2 chiffres, soit près de 60 secteurs et branches), puis à adopter le niveau le plus fin de la nomenclature (NAF 700) pour détailler le contenu des spécialisations ou contre-spécialisations que le premier temps de l'analyse aura permis d'identifier. Ainsi, s'il apparaît que le territoire étudié est spécialisé dans "les services aux entreprises", il est intéressant de savoir cette spécialisation générale couvre chacun des sous-secteurs des services aux entreprises ou, dans le cas inverse, à quels sous-secteurs est attribuable la perception de la spécialisation générale. Il est clair que les conséquences sur le jugement porté sur le territoire ne seront pas les mêmes si cette spécialisation est attribuable au sous-secteur des services de nettoyage ou à celui des services informatiques.

La mesure de la spécialisation qui est la plus fidèle au fondement de la notion de spécialisation tel qu'il vient d'être rappelé est certainement le *degré d'engagement* :

$$d_i = P_i / C_i$$

où i est l'indice de la branche.

Le calcul du degré d'engagement implique de disposer de données sur la consommation locale (y compris en biens intermédiaires et en biens d'équipement) qui généralement ne sont pas disponibles. Le repérage des spécialisations s'opère en réalité le plus souvent, non pas en fonction de la structure de la consommation, mais par comparaison de la structure de la production locale avec celle d'un ensemble de référence, ce qui revient à souligner la spécificité de l'orientation sectorielle du tissu économique local par rapport à l'ensemble de référence. Il s'agit alors, implicitement, moins de rendre compte de la spécialisation "absolue" du territoire que de mettre en évidence sa spécialisation "relative". Ainsi, par exemple, si la référence adoptée est la France entière (ce qui est le cas le plus fréquent), l'analyse de la spécialisation du territoire étudié risque alors de ne pas faire apparaître d'éventuelles spécialisations sur les activités dans lesquelles la France, dans son ensemble, bénéficie d'un avantage comparatif (par exemple, les industries agro-alimentaires) ni d'éventuelles contre-spécialisations dans les activités pour lesquelles la France affiche un désavantage comparatif (par exemple, l'habillement). Ce point de vue de la spécialisation du territoire comporte à la fois des avantages et des inconvénients. En tout état de cause, il convient de bien garder à l'esprit la signification des indicateurs retenus lors du commentaire des résultats.

L'indicateur le plus utilisé pour l'étude de la spécialisation des territoires (infra-nationaux) est le *quotient de localisation* de Hoover⁵⁸. Il mesure l'intensité de la sur- ou de la sous-représentation d'une activité dans le territoire étudié par rapport à son poids dans l'ensemble de référence (France entière ou Union européenne).

$$Q_{ij} = (X_{ij} / X_{.j}) / (X_{i.} / X_{..})$$

où X_{ij} désigne les effectifs employés⁵⁹ dans l'activité au sein du territoire étudié (j), $X_{.j}$ est l'emploi total dans le territoire j , $X_{i.}$ est les effectifs employés dans l'activité dans l'espace de référence, et $X_{..}$ est l'emploi total dans l'espace de référence.

Lorsque Q_{ij} est supérieur à 1⁶⁰, on admet que territoire j est "spécialisé" dans l'activité i . Plus exactement, cela signifie que l'activité i pèse plus lourd dans l'économie locale que dans celle de l'ensemble de référence. Naturellement, à l'inverse, un Q_{ij} inférieur à 1 est interprété comme la manifestation d'une contre-spécialisation du territoire étudié.

Le quotient de localisation permet de repérer dans quels secteurs se situent les avantages et les désavantages comparatifs du territoire. De même que nous avons suggéré de procéder à la réalisation de monographies sectorielles sur les activités pesant le plus lourd dans l'économie locale, il peut être utile dans la perspective

⁵⁸ Hoover [1936].

⁵⁹ On appréhende généralement le volume d'activité par les effectifs employés, par commodité d'accès aux données.

⁶⁰ En général, on admet que Q_{ij} doit être "significativement" supérieur à 1 pour considérer qu'il est révélateur d'une spécialisation. On pourra ainsi retenir le seuil de 1,1 (et respectivement 0,9 pour les contre-spécialisations).

d'une approche prospective de réaliser des monographies sur les activités dans lesquelles le territoire étudié bénéficie d'un avantage comparatif. Les objectifs poursuivis dans le cours de ces monographies seront en particulier :

- de tenter de repérer les facteurs sur lesquels se fondent les avantages comparatifs locaux (avantages spécifiques de firmes, ressources fixes du territoire...);
- de comprendre les tendances d'évolution des activités en question et en particulier des facteurs clés de succès qui s'imposent aux entreprises afin d'évaluer le potentiel de compétitivité à venir des entreprises locales.

On s'appliquera donc en particulier dans ces monographies à identifier les autres territoires qui bénéficient d'un avantage comparatif sur les points forts de l'économie locale, et avec lesquels cette dernière entre en concurrence. A cette fin, pour chacune des activités i pour lesquelles le territoire étudié bénéficie d'un avantage comparatif, on pourra procéder au calcul du *coefficient de localisation* :

$$c = 1/2 \sum_{j=1}^m |X_{.j} / X_{..} - X_{ij} / X_i|$$

où j désigne les territoires issus du découpage de l'ensemble de référence.

La logique de l'indicateur repose donc sur la comparaison du poids de chaque territoire j dans l'emploi total avec son poids dans les effectifs totaux employés dans l'activité i . Il mesure donc la plus ou moins grande homogénéité de répartition territoriale de l'activité d'une branche par rapport à la répartition territoriale de l'emploi total de l'ensemble de référence. C est nécessairement compris entre 0 et 1. Lorsque C tend vers 0, la répartition spatiale de l'activité i entre les territoires est très proche de celle de l'ensemble de l'activité économique. A l'opposé, lorsque C tend vers 1, c'est le signe d'une activité polarisée sur un seul territoire. La mise en évidence d'une éventuelle polarisation géographique de l'activité doit être suivie d'une identification des territoires bénéficiant de cette polarisation et de leurs forces et faiblesses sur cette activité vis-à-vis du territoire étudié.

Au-delà de l'identification des activités qui constituent les "points forts" et les "points faibles" du territoire étudié, on peut rechercher à exprimer de manière synthétique l'intensité de la spécialisation du territoire. En effet, certains territoires peuvent révéler un tissu économique très fortement orienté vers un petit nombre d'activités pour lesquelles il dispose d'avantages comparatifs, alors que d'autres affichent une structure d'activité très proche de l'ensemble de référence. A l'échelle des nations, le Japon illustre le premier profil, alors que la France (dont les "points forts" comme les "points faibles" sont relativement peu affirmés) est un bon exemple du second. Le *coefficient de spécialisation* permet justement de savoir si l'activité du territoire étudié est globalement plus ou moins polarisée par branche que celle de l'ensemble de référence.

Lorsque S est égal à 0, la structure d'activité du territoire est identique à celle de l'ensemble de référence. A l'autre extrême, plus S se rapproche de 1, plus il révèle un territoire dont l'appareil productif est très spécialisé dans une ou plusieurs branches d'activité.

Le même type d'information peut être tiré de l'*indicateur de spécificité*, qui n'est rien d'autre que la moyenne pondérée des quotients de localisation par secteur.

Il est difficile de porter un jugement normatif tranché sur l'intensité de la spécialisation du tissu économique local. D'un côté, il semble clair que des "points forts" qui constitueraient une part importante de l'emploi local sont en mesure de jouer un rôle moteur et des effets d'entraînement dans le tissu économique local (bien plus que si ces points forts ne sont finalement que des activités marginales pour le territoire). A l'inverse, un tissu productif très spécialisé expose l'économie locale à des "chocs spécifiques", ce qui peut se traduire par une forte autonomie de la conjoncture économique locale, voire par la possibilité de "crises structurelles" lorsque les secteurs de spécialisation entrent en phase de déclin ou de redéfinition des critères de compétitivité des territoires (cas de nombreux territoires du Nord et de l'Est de la France ayant subi de plein fouet la crise des secteurs "traditionnels").

Cette dernière remarque souligne qu'en tout état de cause, au moins autant que l'intensité de la spécialisation, la *qualité* de la spécialisation du territoire est de nature à être un déterminant important des performances économiques du territoire. C'est à la présentation de méthodologies d'évaluation de la qualité de la spécialisation qu'est consacrée la prochaine section.

1 – 2. L'évaluation de la qualité de la spécialisation du territoire

Toute tentative de porter un jugement sur la pertinence de la spécialisation d'un territoire impose de définir au préalable les critères qui fondent la qualité de la spécialisation.

D'une manière très générale, nous dirons qu'une bonne spécialisation est une spécialisation qui tire les performances économiques du territoire vers le haut. Une première difficulté tient au critère de performances à retenir : certaines spécialisations peuvent exercer un effet favorable sur la rentabilité, ou plus généralement sur le revenu des facteurs de production, mais ne pas générer d'effets sensibles sur l'emploi. D'autres spécialisations peuvent être favorables à l'emploi, mais ne pas générer d'effet d'entraînement sur l'ensemble du tissu économique local... Une deuxième difficulté tient à l'horizon temporel adopté. Une certaine spécialisation a pu être favorable au territoire dans le passé, mais peut constituer un handicap dans l'avenir.

Devant ces difficultés, il est préférable d'évaluer la qualité de la spécialisation du tissu économique local en adoptant plusieurs points de vue.

Nous proposerons une première méthode d'évaluation fondée sur le dynamisme des marchés associés aux différentes branches, l'idée sous-jacente étant qu'une bonne spécialisation est une spécialisation sur des marchés porteurs qui facilitent la réalisation d'une croissance rapide par le territoire.

Nous adopterons ensuite le point de vue consistant à considérer qu'une bonne spécialisation consiste à se positionner sur des activités à forte valeur ajoutée, autorisant une rémunération confortable des facteurs de production favorable à la croissance du revenu local.

Enfin, prenant acte de l'engagement croissant des pays industrialisés dans une "économie fondée sur la connaissance" et de l'importance de l'innovation dans la compétitivité des firmes et dans la croissance économique, nous présenterons une démarche d'appréciation de la qualité de la "spécialisation technologique" du territoire fondée sur la capacité des acteurs économiques locaux à prendre des positions sur les champs technologiques porteurs.

I – 2.1. Le critère du dynamisme des marchés

Si l'on fait l'hypothèse pédagogique d'une stabilité au cours du temps des parts que les producteurs implantés sur le territoire occupent sur leur marché respectif, alors la croissance économique du territoire est directement dictée par le taux de croissance des marchés associés aux branches auxquelles appartiennent ces producteurs.

Considérons l'exemple ultra simplifié suivant. La production des territoires A et B se répartit de la manière suivante entre les activités 1, 2 et 3.

	<i>Territoire A</i>	<i>Territoire B</i>
<i>Activité 1</i>	60%	10%
<i>Activité 2</i>	30%	30%
<i>Activité 3</i>	10%	60%

Les taux de croissance annuels des marchés associés aux activités 1, 2 et 3 sont respectivement :

Marché 1	10%
Marché 2	0%
Marché 3	-10%

L'année n, le niveau de production (toutes activités confondues) des territoires A et B est identique et égal à 100.

A supposer que la part de chaque territoire sur chacun des trois marchés reste constante (hypothèse d'absence de changement de la position compétitive des territoires), alors au terme de l'année n+1, la production de A est passée à 105 (soit une croissance de 5%) et celle de B est tombée à 95 (soit une baisse de 5% de l'activité) . En effet :

	Territoire A	Territoire B
<i>Production Activité 1</i>	60 x 10%	10 x 10%
<i>Production Activité 2</i>	30 x 0%	30 x 0%
<i>Production Activité 3</i>	10 x -10%	60 x -10%
Production totale	105	95

Au terme de l'année n+2, l'écart entre les deux territoires s'est accru :

	Territoire A	Territoire B
<i>Production Activité 1</i>	66 x 10%	11 x 10%
<i>Production Activité 2</i>	30 x 0%	30 x 0%
<i>Production Activité 3</i>	9 x -10%	54 x -10%
Production totale	110,7	90,7

L'écart se creuse ainsi d'année en année, le territoire A développant son activité alors que le territoire B voit fondre la sienne et s'accroître le chômage.

Cet exemple est bien sûr extrêmement réducteur mais il fournit une bonne illustration de l'importance pour un territoire d'être spécialisé dans des activités en croissance. Cette idée, qui paraît frappée au coin du bon sens, a été développée pour l'analyse de la spécialisation internationale de la France par un certain nombre d'économistes⁶¹ à la fin des années 70 et a inspiré la politique industrielle dite "de créneaux".

La méthode d'évaluation de la qualité de la spécialisation territoriale sur la base du critère du dynamisme des marchés que nous allons présenter ici a été élaborée par G. Lafay pour l'étude de la spécialisation des pays industriels. Cette méthode a fait l'objet d'une application à une problématique régionale par J. Gazon [1995] sur le cas de l'industrie wallonne.

Cette méthode comporte trois étapes.

• 1ère étape : la mesure de la "progressivité" des activités

Nous intéressant ici au dynamisme des débouchés offerts aux producteurs de chaque branche, il nous faudrait idéalement pouvoir mobiliser des données sur la consommation (intermédiaire ou finale) des produits correspondant à chaque branche, et ce sur l'échelle géographique pertinente par rapport au fonctionnement de chaque marché (c'est-à-dire, le plus souvent, l'échelle nationale, européenne ou mondiale). De telles données ne sont pas nécessairement faciles à mobiliser, en particulier lorsqu'on travaille à un niveau fin de la nomenclature

⁶¹ En particulier au sein du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) à partir des travaux fondateurs de Gérard Lafay. Voir Lafay [1979].

de branche⁶². A défaut d'une estimation de la consommation (donc, de la demande), on pourra utiliser des données de production (d'offre). A l'échelle planétaire, les deux approches convergent (puisque alors la production est nécessairement égale à la consommation). Au niveau national, un écart important peut exister, aussi bien en montant qu'en évolution, entre la consommation et la production. Utiliser la croissance de la production nationale comme indicateur de la progressivité d'une activité risque donc de nous faire confondre ce qui tient au dynamisme des débouchés et ce qui est dû à la variation de la position compétitive de la France sur l'activité considérée. Une option intermédiaire (qui est celle retenue par Gazon) consiste à approximer le dynamisme de l'activité par le calcul de la croissance de la production communautaire. Le degré de "dynamisme" ainsi appréhendé est déterminé tant par la progressivité de la demande adressée à la branche considérée qu'à l'évolution de la compétitivité des pays européens sur cette branche.

Quelle que soit la base de travail retenue, la progressivité de la branche doit s'apprécier sur une période suffisamment longue (au moins 5 ans) afin d'être en mesure de ne considérer que la tendance structurelle. Pour chaque branche, on calcule donc le taux de croissance annuel moyen, ou mieux le "trend" de la série⁶³.

Sur la base des estimations de la croissance, on procède à la répartition des branches en six groupes. Gazon a effectué cette répartition de la manière suivante :

1 – Branches fortement progressives (+++) :

Ce sont celles dont le taux de croissance (tx) est supérieur au taux de croissance moyen sur l'ensemble des branches (μ) plus un écart-type (σ).

2 – Branches moyennement progressives (++) :

Ce sont les branches dont le taux de croissance est compris entre $\mu + \sigma / 2$ et $\mu + \sigma$.

3 – Branches faiblement progressives (+) :

C'est l'ensemble des branches respectant : $\mu > tx > \mu + \sigma / 2$

4 – Branches faiblement régressives (-) :

Ensemble des branches respectant : $\mu > tx > \mu - \sigma / 2$

⁶² La base de données Chelem du CEPII donne des estimations de la demande mondiale dans une nomenclature agrégée. L'estimation des consommations au niveau européen est faisable à partir du calcul des "marchés apparents" (production communautaire – exportation vers l'extérieur de la communauté + importation en provenance de pays tiers). Les données de production et de commerce extérieur par produit sont disponibles auprès d'Eurostat.

⁶³ Le "trend" d'une série temporelle est la tendance d'évolution qui se dessine au-delà des fluctuations conjoncturelles. Plusieurs méthodes, présentes dans la plupart des logiciels de statistiques, permettent de dégager le trend d'une série. Ces procédures sont préférables au calcul d'un simple taux de croissance annuel moyen qui revient à ne prendre en compte que les points situés aux deux extrémités de la série étudiée. Pour peu que l'un de ces deux points (ou les deux) ne soit pas significatif de la tendance mais soit marqué par un accident conjoncturel, le taux de croissance annuel moyen risque fort de ne pas constituer une bonne approximation de la tendance.

5 – Branches moyennement régressives (--) :

Ensemble des branches respectant : $\mu - \sigma / 2 > tx > \mu - \sigma$

6 – Branches fortement régressives (---) :

Ensemble des branches respectant : $tx < \mu - \sigma$

On peut également, plus simplement, constituer ces six groupes en sectionnant en 6 segments la liste des branches classées selon l'importance de leur taux de croissance.

• 2ème étape : la mesure de la spécialisation sectorielle du territoire

La mesure de la spécialisation du territoire a déjà, en principe, été accomplie lors de la phase précédente du diagnostic. Il convient bien sûr de s'assurer que la mesure de la spécialisation ait bien été effectuée à partir de la même nomenclature d'activité (et au même niveau d'agrégation) que celle utilisée pour le classement des branches. Les indicateurs de spécialisation doivent être calculés pour la première et la dernière année de la période étudiée.

Selon la situation initiale de la spécialisation du territoire (spécialisation ou non-spécialisation) et selon la manière dont cette spécialisation (ou non-spécialisation) a évolué durant la période étudiée (mouvement d'engagement ou mouvement de désengagement), chaque branche peut être associée à l'une des huit situations suivantes :

Graphique n° 5 – Typologie de spécialisation sectorielle

		1985	1991
a) Renforcement de la spécialisation	> 1 = 1 < 1		
b) Acquisition de la spécialisation	> 1 = 1 < 1		
c) Réduction de la non-spécialisation	> 1 = 1 < 1		
d) Maintien de la spécialisation	> 1 = 1 < 1		
e) Maintien de la non-spécialisation	> 1 = 1 < 1		
f) Déspécialisation	> 1 = 1 < 1		
g) Perte de la spécialisation	> 1 = 1 < 1		
h) Aggravation de la non-spécialisation	> 1 = 1 < 1		

(Source : J. Gazon [1995], p.113)

La répartition de l'ensemble des branches entre les groupes de cette typologie de dynamiques de la spécialisation effectuée, la troisième étape peut commencer.

• 3ème étape : le croisement des deux dimensions

Cette troisième et dernière étape consiste à mettre en perspective les résultats des deux étapes précédentes par la construction d'une matrice comportant en ligne les six groupes de la typologie de branches fondée sur la progressivité de l'activité et, en colonne les huit groupes de la typologie des dynamiques de spécialisation.

Il ne reste plus qu'à positionner les différentes branches à l'intérieur de cette matrice.

Graphique n°6 – Matrice d'évaluation de la qualité de la spécialisation du territoire par rapport au critère de la progressivité des branches

Type de dynamique de la spécialisation	Degré de progressivité des branches					
	+++	++	+	-	--	---
						
						
						
						
						
						

(Source : Crédoc)

Le résultat permet une visualisation immédiate de la qualité de la spécialisation du territoire. Il va de soi que la situation la plus favorable correspond aux observations suivantes :

- en statique, les branches dans lesquelles le territoire affiche une spécialisation sont des branches progressives (idéalement, très progressives), alors que les branches de contre-spécialisation sont des branches régressives ;
- en dynamique, les mouvements d'engagement (renforcement d'une spécialisation, réduction d'une contre-spécialisation, ou plus remarquable encore, passage d'une contre-spécialisation à une spécialisation) interviennent dans des branches progressives, alors que les désengagements concernent des branches régressives.

**Graphique n°7 – Matrice d'évaluation de la qualité de la spécialisation du territoire
par rapport au critère de la progressivité des branches**

Type de dynamique de la spécialisation	Degré de progressivité des branches					
	+++	++	+	-	--	---
	20	16	12	8	4	0
	16	15	12	8	5	4
	12	12	11	9	8	8
	8	8	9	11	12	12
	4	5	8	12	15	16
	0	4	8	12	16	20

(Source : Crédoc)

Une "bonne spécialisation" territoriale se manifeste donc par une concentration des branches sur la diagonale Nord-Est Sud-Ouest de la matrice. Elle traduit la capacité de l'économie locale à cultiver des points forts sur des marchés porteurs en redéployant des ressources employées dans des branches peu dynamiques.

Afin de dépasser une approche purement "visuelle" de la qualité de la spécialisation, il est possible (en suivant Lafay [1979]) d'affecter une note à chaque case de la matrice. La meilleure note (20) est attribuée aux situations d'acquisition d'une spécialisation dans les branches très progressives et d'acquisition d'une non-spécialisation dans les branches très régressives. A l'opposé, l'acquisition d'une spécialisation dans une branche très régressive et la perte d'une spécialisation dans une branche très progressive sont passibles de la note minimale (0 !). On peut donc attribuer une note à chaque branche selon sa position dans la matrice, puis calculer une note moyenne qui résume la qualité de la spécialisation du territoire par rapport au critère de dynamisme des branches.

Ce type d'analyse peut constituer une aide précieuse pour interpréter les performances économiques passées du territoire et permettant de visualiser si l'orientation de la spécialisation du tissu économique locale a été de nature à "porter" ou au contraire à "freiner" la croissance.

On peut également être tenté d'utiliser cet instrument d'analyse à des fins d'orientation de la politique de développement économique local.

En effet, la matrice issue de cette analyse permet de repérer, en creux, les zones de faiblesses du territoire et de pointer les priorités. Alors que les ressources disponibles pour mener des actions de développement économique sont nécessairement limitées, on dispose ici d'un moyen d'en assurer une meilleure allocation en les concentrant

en faveur d'activités identifiées comme prioritaires : le territoire, comme le fait théoriquement chaque entreprise, doit reconfigurer son portefeuille d'activités de manière à soutenir ses performances : se retirer (ou tout au moins, cesser de soutenir) des activités en déclin pour mieux s'engager dans les activités en croissance.

Si ce type de réflexion peut venir utilement alimenter la définition d'une stratégie de développement local, il convient également d'en souligner les limites, voire les dangers.

En premier lieu, le classement des branches selon leur caractère plus ou moins progressif a été effectué sur la base de tendances passées. Rien n'assure que ces tendances se prolongeront dans l'avenir. Une politique d'intervention sur le portefeuille d'activités met nécessairement du temps à manifester ses effets. Dans l'intervalle, la dynamique des marchés a pu évoluer. En toute logique, l'utilisation de cette méthodologie, au-delà du diagnostic, à des fins d'orientation de la politique industrielle, suppose de fonder le classement des branches non pas sur l'observation de leur croissance passée mais sur des prévisions de croissance future⁶⁴. De telles prévisions sont rarement disponibles à un niveau suffisamment fin et à un horizon temporel suffisamment long. Ceci n'est sans doute pas sans lien avec le fait que la prévision sur la dynamique de moyen et long terme des marchés est un exercice périlleux, en particulier dans la période contemporaine caractérisée par une grande turbulence liée notamment aux perturbations introduites par les innovations technologiques et à la versatilité de la demande.

Une deuxième difficulté tient à la diversité de dynamique des sous-marchés qui sont regroupés dans chaque branche. La branche des jeux et jouets (pourtant définie au niveau le plus fin de la nomenclature d'activités) est associée à un marché disons "faiblement progressif". Pourtant, cohabitent en son sein une "sous-branche" des jeux vidéo très progressive et un marché des peluches faiblement régressif. Fonder l'identification des activités prioritaires à partir d'une nomenclature trop agrégée risque donc de conduire (en particulier si le territoire est petit) à soutenir en fait des "sous-activités" qui ne bénéficient pas, elles, d'un marché porteur. Adopter en revanche une nomenclature d'activité très fine risque d'amener à ne considérer qu'un très petit nombre d'entreprises locales dans chaque branche, et l'on peut se demander si c'est bien la vocation des institutions en charge du développement d'identifier les "créneaux" porteurs, charge qui incombe en principe aux "entrepreneurs"⁶⁵.

En outre, s'il est probablement facile de se désengager des marchés peu attractifs, s'engager dans des activités porteuses est autrement plus difficile. Si les acteurs d'un territoire identifient certaines branches comme stratégiques, sur la base de leur croissance passée ou future, il est probable que les mêmes branches soient au cœur des préoccupations des responsables d'autres territoires. La concurrence pour la maîtrise de ces activités pourra donc y être particulièrement rude. La contribution d'une branche à la prospérité de l'économie locale ne dépend pas seulement du caractère plus ou moins porteur de son marché mais aussi de la capacité des

⁶⁴ C'est d'ailleurs ce qui est préconisé par G. Lafay lorsqu'il est question de politique industrielle.

⁶⁵ C'est la critique majeure qui était adressée à la politique industrielle de créneaux du gouvernement français à la fin des années 70-début des années 80.

producteurs locaux à défendre ou à gagner des parts de marché. Mieux vaut peut-être gagner des parts de marché dans une branche faiblement progressive qu'en perdre dans une branche fortement progressive. Le critère du dynamisme du marché ne peut qu'être partiel dans la définition des branches prioritaires et doit être complété par la prise en compte du potentiel de compétitivité des entreprises locales.

I – 2.2. Le critère de la création de valeur

A rythme de croissance égal, toutes les activités ne se valent pas du point de vue de leur contribution au développement du territoire, car elles ne créent pas la même quantité de valeur. La propension d'une activité à créer de la valeur (et donc, à distribuer des revenus) dépend de nombreux facteurs, mais en particulier du pouvoir de marché que confère aux entreprises le fait de pouvoir mettre en avant des produits exclusifs grâce notamment à une marque forte, à un design exclusif ou à une innovation technologique. Ces actifs immatériels, qui sont souvent des attributs exclusifs des entreprises qui les possèdent, offre généralement des possibilités de valorisation sur les marchés bien supérieures à celle des facteurs de production traditionnels (le capital productif et la main-d'œuvre sans qualification spécifique) soumis à forte concurrence.

De même, une activité donnée est toujours décomposable verticalement (les différentes étapes ou les différents segments du processus de production) ou d'un point de vue fonctionnel (la production *stricto sensu*, le marketing, la R&D, la logistique...). Les différents "fragments" d'activité ainsi identifiables, et qu'il est souvent possible de disjoindre dans l'espace, n'ont pas la même capacité à créer de la valeur. Cette capacité dépend en particulier du caractère plus ou moins "stratégique" du fragment en question dans la définition de la compétitivité du produit final. Et, de nouveau, ce caractère stratégique dépend fortement de l'importance des actifs immatériels qu'il est nécessaire de mobiliser pour mener à bien la production du fragment. Par exemple, dans l'industrie de l'habillement, le façonnage, activité banalisée accessible à quiconque dispose des machines et peut payer les ouvriers nécessaires, crée peu de valeur, à l'inverse de l'activité des donneurs d'ordre qui repose sur la connaissance des attentes du marché, des compétences en matières de design, l'exploitation d'une marque, la maîtrise des circuits de distribution...

De manière transversale à une approche fondée sur le dynamisme des marchés, la qualité de spécialisation du territoire peut être menée par rapport au critère de la propension des activités implantées localement à créer de la valeur, et cela quelle que soit la branche d'appartenance. La mesure des actifs immatériels (dont on vient de voir qu'ils sont un facteur essentiel de création de valeur) pose des problèmes méthodologiques redoutables que nous ne tenterons même pas de soulever ici. Une part importante de ces actifs repose cependant sur les compétences de la main-d'œuvre. On peut donc être tenté de repérer les activités les plus créatrices de valeur par le poids qu'y occupe la main-d'œuvre qualifiée ou, mieux encore, la main-d'œuvre employée dans les "fonctions stratégiques", à savoir celles qui sont les plus directement impliquées dans la construction des actifs immatériels.

Une telle démarche a été récemment empruntée par Christel Alvergne⁶⁶. Elle consiste tout d'abord à calculer des indicateurs de spécialisation, non pas sur des branches, mais sur certaines qualifications du travail considérées comme particulièrement stratégiques. Rappelons que l'Enquête Structure des Emplois de l'INSEE permet de connaître la décomposition par qualification des effectifs employés dans les établissements implantés sur un territoire⁶⁷. L'auteur nous invite à concentrer notre attention sur trois qualifications et fonctions "stratégiques" qu'elle qualifie "d'emplois informationnels" et qui sont effectivement les catégories d'emplois les plus directement en prise avec le traitement et la création de connaissances :

- cadres et ingénieurs,
- fonctions commerce et administration,
- fonction recherche.

Ces emplois informationnels s'opposent aux "autres emplois" relatifs à la fonction production et à la qualification ouvriers et employés non qualifiés.

Pour chacune de ces fonctions et qualifications, les indicateurs de spécialisation territoriale sont construits sur le même principe que le quotient de localisation utilisé plus haut pour repérer les spécialisations dans les branches. L'indice de spécialisation du territoire étudié dans le groupe d'emploi (fonction ou qualification) i est donc :

$$\text{"Part du groupe d'emploi } i \text{ dans l'emploi total du territoire} / \text{Part du groupe d'emploi } i \text{ dans l'emploi total national"}.$$

C. Alvergne a procédé à ces calculs pour les années 1969 et 1992 pour l'ensemble des régions françaises⁶⁸. Elle propose un mode de présentation des résultats différent de celui exposé plus haut pour l'évaluation de la qualité de la spécialisation selon la progressivité des marchés.

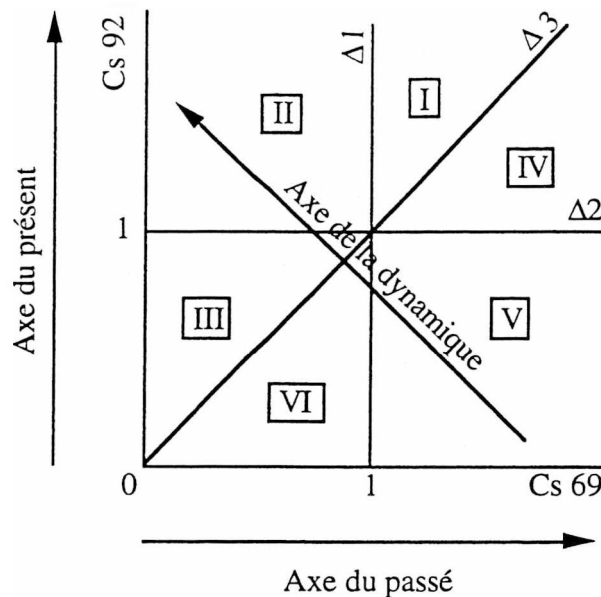
Sur le graphique suivant, l'axe des ordonnées représente "l'axe du présent" : il sert d'échelle aux coefficients de spécialisation relatifs à 1992. Cet axe est coupé au point 1 par une perpendiculaire, notée D2, qui sépare les cas de spécialisation (au-dessus de la droite) des cas de contre-spécialisation. De manière symétrique, l'axe des abscisses est "l'axe du passé" (1969) qui est coupé en 1 par la perpendiculaire D1, à la gauche de laquelle se placent les cas de contre-spécialisation, alors que les cas de spécialisation se situent à sa droite.

⁶⁶ Alvergne [1997].

⁶⁷ Rappelons que seuls les établissements rattachés à un secteur marchand et employant plus de 20 salariés entrent dans le champ de l'enquête. Une appréhension exhaustive des profils de qualification sur un territoire impose le recours aux résultats du recensement.

⁶⁸ hors Ile-de-France. La norme nationale utilisée au dénominateur du coefficient de spécialisation a été également calculée hors Ile-de-France, tant l'importante concentration des emplois stratégiques dans cette région aurait risqué de faire apparaître la plupart des autres régions comme massivement contre-spécialisées.

Graphique n°8 – Schéma de la méthode d'analyse de l'évolution des structures de travail régionales



(Source : C. Alvergne [1997], p.82)

Il y a deux façons d'utiliser ce type de repère. La première (celle empruntée par C Alvergne) consiste à étudier la spécialisation de différents territoires (ici les régions françaises) par rapport à un groupe d'emploi particulier. Chaque région est alors projetée sur ce repère en fonction de son coefficient de spécialisation en 1969 et en 1992. La bissectrice D3 matérialise l'identité des coefficients de spécialisation aux deux dates. La position d'une région par rapport à cette bissectrice permet donc de visualiser l'orientation de l'évolution de sa spécialisation.

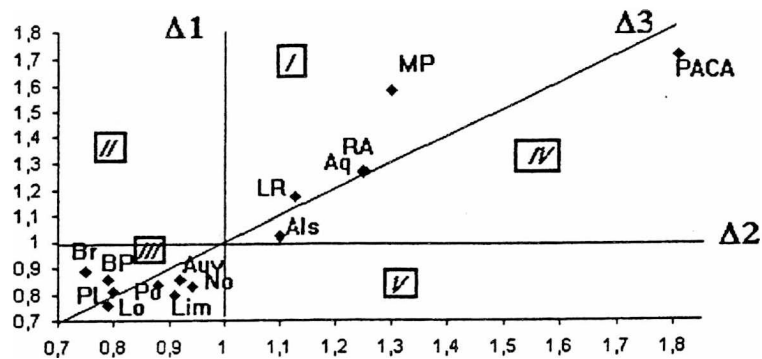
La division du plan par les droites D1, D2 et D3 fait apparaître six cadrans reflétant des situations régionales spécifiques :

- les évolutions régionales "dépendantes du passé" (cadrans I et VI) : se sont des situations de renforcement de la spécialisation (ou de la contre-spécialisation) initiale ;
- les autres cadrans décrivent des évolutions régionales "autonomes du passé" :
 - affirmation d'une spécialisation (cadrant II) ou réduction d'une contre-spécialisation (cadrant III),
 - perte d'une spécialisation (cadrant V) ou réduction d'une spécialisation (cadrant IV).

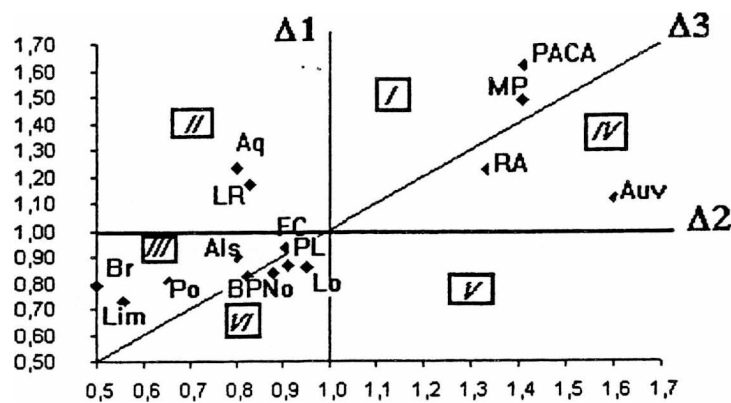
C. Alvergne [1997] a appliqué cette méthode aux groupes d'emploi stratégiques "cadres et ingénieurs", "fonction recherche" et "fonction commerce et administration" entre 1969 et 1992.

Graphiques n°9a, b, c – Structure et évolution
hiérarchique et fonctionnelle des régions

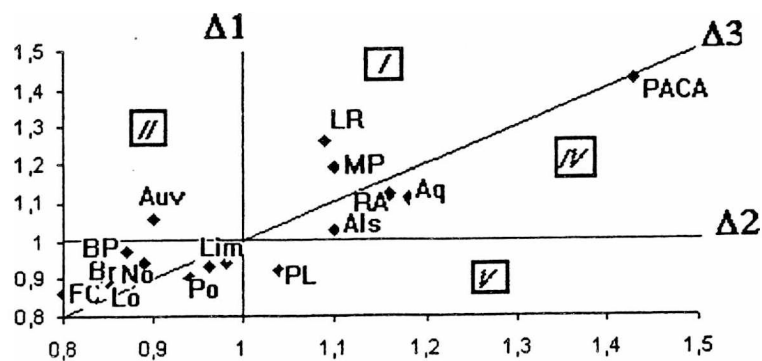
Cadres et Ingénieurs



Fonction Recherche



Fonction Commerce et Administration



(Source : C. Alvergne [1997], p.84-85)

Le résultat le plus frappant obtenu est l'observation de la polarisation de la plupart des régions dans les cadrans I et VI représentatifs d'un renforcement des positions initiales. Ce constat souligne la forte inertie qui caractérise les spécialisations régionales selon le critère de la capacité à capter les "emplois stratégiques" et témoigne d'un

processus de renforcement des hiérarchies régionales. On remarquera également que seul un petit nombre de régions se distingue par une forte spécialisation sur les emplois informationnels (PACA, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes, et bien sûr... l'Ile-de-France, qui n'a pas été prise en compte dans l'analyse tant sa position est particulièrement marquée).

La deuxième façon d'utiliser ce repère, qui est plus adaptée aux besoins d'un diagnostic de territoire, consiste à ne travailler que sur le territoire étudié et à projeter dans le repère les différents groupes d'emploi afin d'observer dans quels types de qualification et de fonction le territoire s'est spécialisé et dans quelles directions évolue cette spécialisation.

I – 2.3. Le critère de la position sur les technologies porteuses

L'appréhension et l'évaluation de la spécialisation du territoire sur la base des branches sont de moins en moins adaptées à l'évolution de la manière dont les entreprises définissent le contour de leur activité. En effet, avec l'entrée dans une "économie fondée sur la connaissance", de plus en plus d'entreprises définissent leur "métier" non plus à partir des produits qu'elles fabriquent ou des marchés où elles les écoulent, mais à partir des technologies (ou plus généralement des "compétences") qu'elles maîtrisent. C'est à partir de ces technologies, actifs stratégiques à partir desquels elles s'efforcent de construire des avantages exclusifs, que les firmes constituent le portefeuille de produits et de marchés qui en permet l'exploitation commerciale. C'est ainsi qu'un nombre croissant d'entreprises éprouvent des difficultés à se positionner par rapport aux nomenclatures d'activité usuelles (fondées principalement sur une logique de produit) et affichent des portefeuilles d'activités à la fois variés et variables.

Compte tenu par ailleurs du fait que les activités qui sont à la fois porteuses et créatrices de valeur sont le plus souvent des activités technologiques, il peut être judicieux de prolonger l'évaluation de la qualité de la spécialisation du territoire par la prise en compte de sa spécialisation technologique.

La méthodologie s'inspire ici d'un travail réalisé par D. Archibugi et M. Pianta pour la Commission européenne, portant sur la spécialisation technologique des pays industrialisés⁶⁹.

La première étape de la démarche consiste à calculer des indicateurs de spécialisation du territoire par "domaine technologique". Ce sont probablement les données de dépôts de brevet qui se prêtent le plus aisément à l'exercice. L'Office européen des brevets classe les brevets selon une nomenclature internationale (classification internationale des brevets) qui permet de construire une trentaine de "sous-domaines technologiques" se regroupant en six grands "domaines technologiques" (électronique - électricité ; instrumentation ; chimie fine - pharmacie ; procédés - chimie de base - métallurgie ; machines - mécanique - transport ; BTP, consommation des ménages). Chaque domaine ou sous-domaine technologique est défini au croisement d'un champ techno-

⁶⁹ Archibugi et Pianta [1992].

scientifique et d'un domaine d'activité. Pour chaque domaine, ou plutôt sous-domaine technologique, la spécialisation du territoire peut être mesurée à l'aide du quotient de localisation de Hoover déjà présenté :

$$Q_{ij} = (X_{ij} / X_{.j}) / (X_{i.} / X_{..})$$

où X_{ij} est le nombre de brevets se rapportant au domaine technologique j déposés par les agents du territoire i .

Rappelons qu'un Q_{ij} supérieur à 1 doit s'interpréter comme le signe de la spécialisation du territoire étudié dans le domaine technologique considéré.

Pour évaluer la qualité de la spécialisation technologique du territoire, il convient de se doter ensuite d'une classification des domaines technologiques selon leur caractère plus ou moins porteur. En dépit d'un certain nombre de limites, Archibugi et Pianta suggèrent d'approcher le caractère porteur d'un domaine technologique par l'importance de la croissance du nombre total de brevets déposés relatifs à ce domaine (les auteurs considèrent la croissance intervenue entre 1975-78 et 1985-88). Sur la base du calcul du taux de croissance du nombre de brevets déposés dans chaque domaine technologique, il est possible de constituer des groupes de domaines technologiques selon leur caractère plus ou moins porteur. Comme pour la classification des secteurs selon le dynamisme de la demande, plusieurs méthodes de classification sont envisageables. Les auteurs utilisent un découpage en quatre groupes à partir des quartiles de la distribution des taux de croissance : le groupe des domaines déclinants (1^{er} quartile), le groupe des domaines stagnants (2^{ème} quartile), le groupe des domaines moyennement porteurs (3^{ème} quartile) et le groupe des domaines fortement porteurs (4^{ème} quartile).

Il ne reste plus qu'à rapprocher les indicateurs de spécialisation et la classification des domaines technologiques pour apprécier la qualité de la spécialisation technologique du territoire, l'idéal étant évidemment que les avantages comparatifs du territoire portent sur des domaines technologiques fortement porteurs, alors que ses désavantages comparatifs se cantonnent à des domaines déclinants.

II - Séparer les effets sectoriels des effets régionaux

La composition de l'activité économique du territoire exerce donc une influence certaine sur ses performances, par le biais de la qualité de sa spécialisation. Il est cependant probable que le niveau des performances économiques du territoire ne puisse se ramener à un seul déterminisme sectoriel. Autrement dit, il n'est pas sûr qu'être présent sur les bons secteurs garantisse de bons résultats et que, à l'inverse, une mauvaise spécialisation doive nécessairement condamner le territoire à enregistrer de médiocres performances.

Il est donc important de pouvoir délimiter quantitativement l'importance de l'influence de la composition structurelle du tissu économique local afin de faire apparaître, en creux, la part des performances du territoire imputable à des considérations d'un autre ordre. C'est précisément l'objet de la méthode "d'analyse structurelle-résiduelle" ("shif and share") que nous allons présenter ici.

Le principe général de la méthode est de mesurer ce qui, dans l'écart entre la variation d'un indicateur dans le territoire et dans un ensemble de référence, est attribuable à un "effet de structure", afin d'isoler ainsi un "effet résiduel". La composition sectorielle de l'activité économique du territoire est l'exemple type d'effet de structure que nous pouvons souhaiter quantifier. L'effet résiduel, que d'aucuns se risquent à qualifier "d'effet régional", capte l'influence de tous autres déterminants de la variable étudiée.

II - 1. La méthode d'analyse structurelle-résiduelle (ASR)

L'application de l'ASR suppose donc de partir d'un indicateur que l'on souhaite étudier, disponible pour le territoire et pour un ensemble de référence (par exemple, France entière). Il peut s'agir d'un indicateur en niveau (le taux d'exportation) ou en évolution (le taux de croissance de l'emploi). Si l'effet de structure que l'on souhaite étudier est la composition sectorielle de l'activité économique du territoire, il convient alors de connaître la valeur de l'indicateur étudié pour chacun des secteurs au niveau de découpage retenu (NAF 60 par exemple) dans l'ensemble de référence.

Un exemple simple permettra de saisir rapidement la logique de la méthode et le type de résultats auquel elle mène.

Supposons que nous nous intéressions au taux de croissance de l'emploi dans la région El Dorado entre 1990 et 1995. El Dorado porte bien son nom puisque l'emploi y a crû de +15% sur la période étudiée, alors que dans le pays de référence le volume d'emploi est resté stable (taux de croissance = 0%).

Supposons également que l'économie soit composée de 3 secteurs : S1, S2, S3.

S1 est un secteur très dynamique. Dans le pays de référence, il a accru ses effectifs de 20% entre 1990 et 1995.

Dans S2, l'emploi est resté stable : taux de croissance = 0.

S3 est un secteur en déclin qui a perdu 20% de ses effectifs sur la période considérée.

Dans le pays de référence, l'emploi se décompose (en 1990) de manière parfaitement équilibrée entre les secteurs, ce qui explique la stabilité globale du niveau de l'emploi : les emplois créés par S1 couvrent parfaitement ceux qui ont été perdus par S2.

Admettons maintenant qu'en 1990, dans la région El Dorado, la répartition des emplois était la suivante :

S1 = 50%

S2 = 25%

S3 = 25%.

On peut alors facilement calculer quel aurait dû être le taux de croissance de l'emploi en El Dorado si l'emploi, dans chaque secteur, avait crû exactement au rythme constaté au niveau national. Il suffit de calculer la moyenne

pondérée des taux de croissance sectoriels, en adoptant la part de chaque secteur dans le tissu d'El Dorado comme coefficient de pondération. On a donc :

$$\text{Taux de croissance structurel} = 0,5 \times 20 + 0,25 \times 0 + 0,25 \times -20 = +5\%.$$

L'emploi aurait dû croître de 5% en El Dorado si seule la structure sectorielle du tissu économique local était entrée en ligne de compte. L'effet sectoriel n'entre que pour un tiers dans l'explication de la performance locale en matière d'emploi. L'effet résiduel est donc tout ce qui n'est pas attribuable à l'effet sectoriel, à savoir : $+15\% - (+5\%) = +10\%$. Beaucoup d'analystes attribueraient, sans doute un peu rapidement (on y reviendra), ces 10% de croissance de l'emploi au-delà de ce qu'induit la composition sectorielle de l'activité à des effets proprement "régionaux", c'est-à-dire à un ensemble de facteurs spécifiques à la région et qui ont, ici, exercé une influence très favorable sur l'emploi local. Il reste évidemment à identifier quels sont ces facteurs spécifiques... Nous explorerons quelques pistes de réflexion dans cette direction dans la prochaine section.

L'encadré ci-dessous expose d'une manière plus rigoureuse les fondements techniques de la méthode.

ESTIMATION DE L'EFFET STRUCTUREL ET DE L'EFFET GEOGRAPHIQUE

La méthode la plus usuelle pour séparer l'effet de structure de l'effet géographique consiste à calculer pour chaque zone un "effet de structure" et un "effet géographique" à partir de l'application des moyennes nationales.

Soit une variable X , prenant les valeurs X_{ri} , avec :

$r = 1, \dots, n$ les zones géographiques d'étude

$i = 1, \dots, m$ des modalités "discriminantes" du comportement de la variable X

soit a_{ri} les effectifs correspondant aux modalités i dans les zones r , on peut calculer les taux moyens :

- pour la zone r

$$x_r = \sum_i \frac{a_{ri}}{a_r} x_{ri} \quad \text{où} \quad a_r = \sum_i a_{ri}$$

et pour la modalité i

$$x_i = \sum_r \frac{a_{ri}}{a_i} x_{ri} \quad \text{où} \quad a_i = \sum_r a_{ri}$$

ainsi que le taux moyen global

$$x_{..} = \sum_r \frac{a_r}{a_{..}} x_r = \sum_i \frac{a_i}{a_{..}} x_i = \sum_{r,i} \frac{a_{ri}}{a_{..}} x_{ri} \quad \text{où} \quad a_{..} = \sum_{r,i} a_{ri}$$

On décompose la différence $X_{ri} - X_{..}$ en deux parties :

$$X_{ri} - X_{..} = (x_i - x_{..}) + (x_{ri} - x_i)$$

En calculant la moyenne régionale de chacun des trois termes de cette égalité, on obtient :

$$(2) \quad x_r - x_{..} = \sum_i \left(\frac{a_{ri}}{a_r} \right) (x_i - x_{..}) + \sum_i \left(\frac{a_{ri}}{a_r} \right) (x_{ri} - x_i)$$

Cette égalité est connue sous le terme d'**égalité structurelle géographique**

$$S_r = \sum_i \left(\frac{a_{ri}}{a_r} \right) (x_{ri} - x_{..}) \text{ est appelé } \textbf{effet structurel} ; \text{ il ne diffère d'une région à une autre}$$

qu'en raison des écarts de répartition $\left(\frac{a_{ri}}{a_r} \right)$

$$g_r = \sum_i \left(\frac{a_{ri}}{a_r} \right) (x_{ri} - x_{.i}) \text{ est appelé } \textbf{effet géographique} ; \text{ il ne représente l'effet moyen}$$

d'appartenance à la zone r .

(Source : Delisle et Lainé [1998], p.99)

II - 2. Quelques exemples d'application

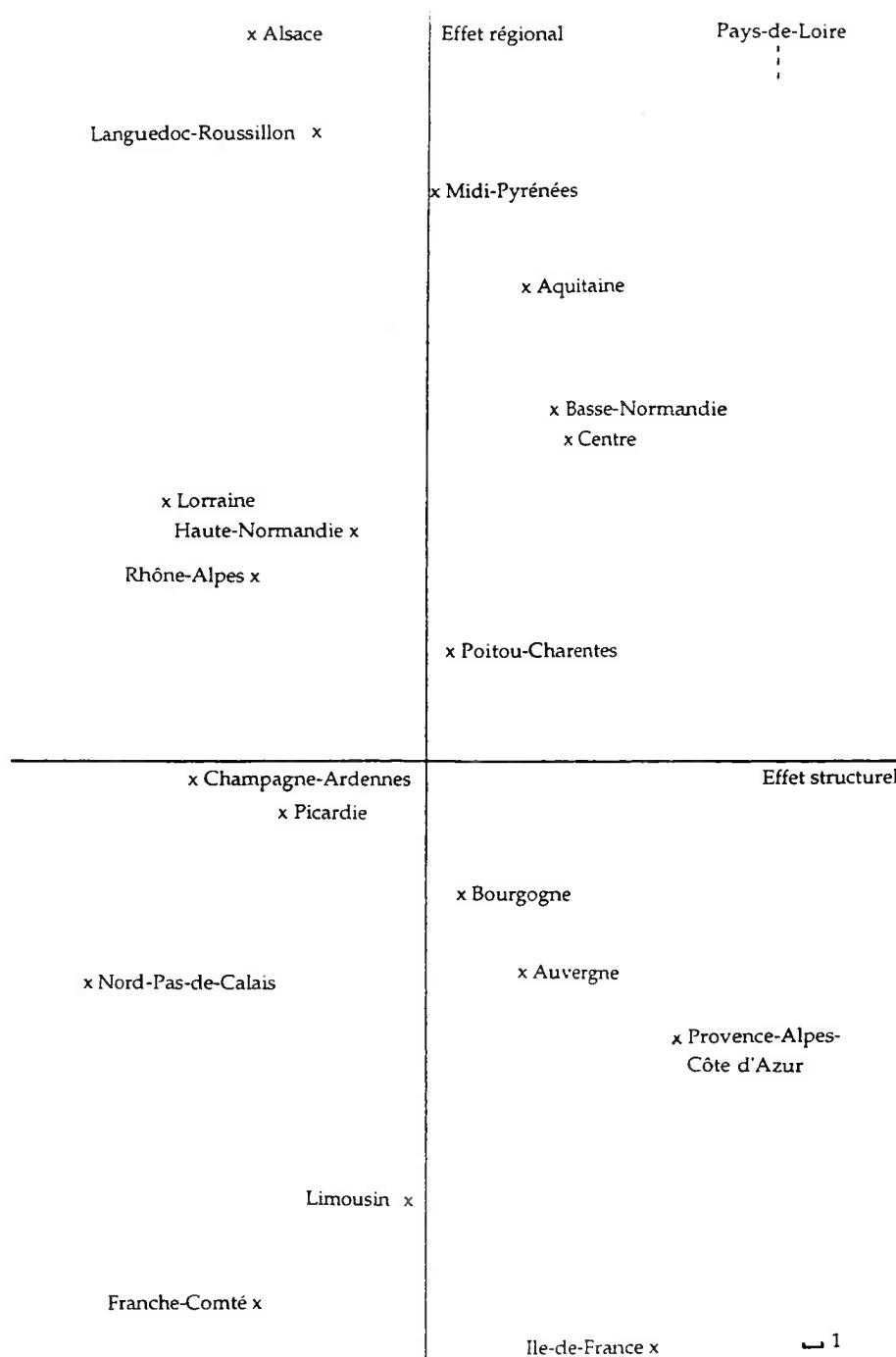
Simple d'application et conduisant à des résultats intuitivement clairs, l'analyse structurelle-résiduelle est couramment employée par les analystes des tissus économiques locaux et les spécialistes de l'économie régionale. Elle a été appliquée à différentes catégories de variables. Nous passerons ici en revue un échantillon représentatif d'applications de la méthode. Nous pourrions ainsi mieux en apprécier la portée, mais aussi les limites.

II - 2.1. L'évolution de l'emploi

L'analyse structurelle-résiduelle a souvent été appliquée à l'évolution de l'emploi. Par exemple, Marie-Françoise Renard s'est ainsi livrée à l'analyse de l'évolution de l'emploi industriel dans les régions françaises entre 1977 et 1983. Les résultats sont présentés dans le graphique suivant. L'axe horizontal se rapporte à l'effet structurel et l'axe vertical à "l'effet régional" (rigoureusement, l'effet résiduel). La position de chaque région sur ce plan découle donc directement des estimations des taux de croissance structurels et résiduels menées sur le principe qui vient d'être énoncé. Plus une région se trouve proche de l'origine du repère, plus le taux de croissance de l'emploi y a été proche de 0.

Sans entrer dans un commentaire détaillé, il apparaît au premier regard que pour la plupart des régions l'effet sectoriel est tout à fait significatif mais qu'il est souvent moins marqué que l'effet régional. On notera la position particulière de l'Ile-de-France qui souffre d'un effet régional très négatif.

Graphique n°10 – Décomposition de la croissance de l'emploi



(M.-F. Renard [1993], p. 101)

L'Institut d'Economie Régionale et Sociale (IERS) de l'Université de Poitiers a réalisé des analyses similaires sur longues périodes. La présentation graphique des résultats, qui diffère de la précédente par la rotation effectuée sur les axes, permet une lecture directe du taux de croissance de l'emploi dans chaque région (projection sur la ligne horizontale à la base du graphique) et la construction d'une typologie des régions en six groupes :

- **Les régions à évolution négative de l'emploi :**

Groupe 1 : ces régions cumulent un effet structurel et un effet résiduel négatifs pour l'emploi.

Groupe 2 : l'effet structurel favorable est surcompensé par un effet résiduel négatif.

Groupe 3 : l'effet structurel est suffisamment défavorable pour effacer un effet résiduel positif.

- ***Les régions à évolution positive de l'emploi :***

Groupe 4 : ce sont des régions qui souffrent d'un effet résiduel négatif mais qui est plus que compensé par un effet sectoriel favorable.

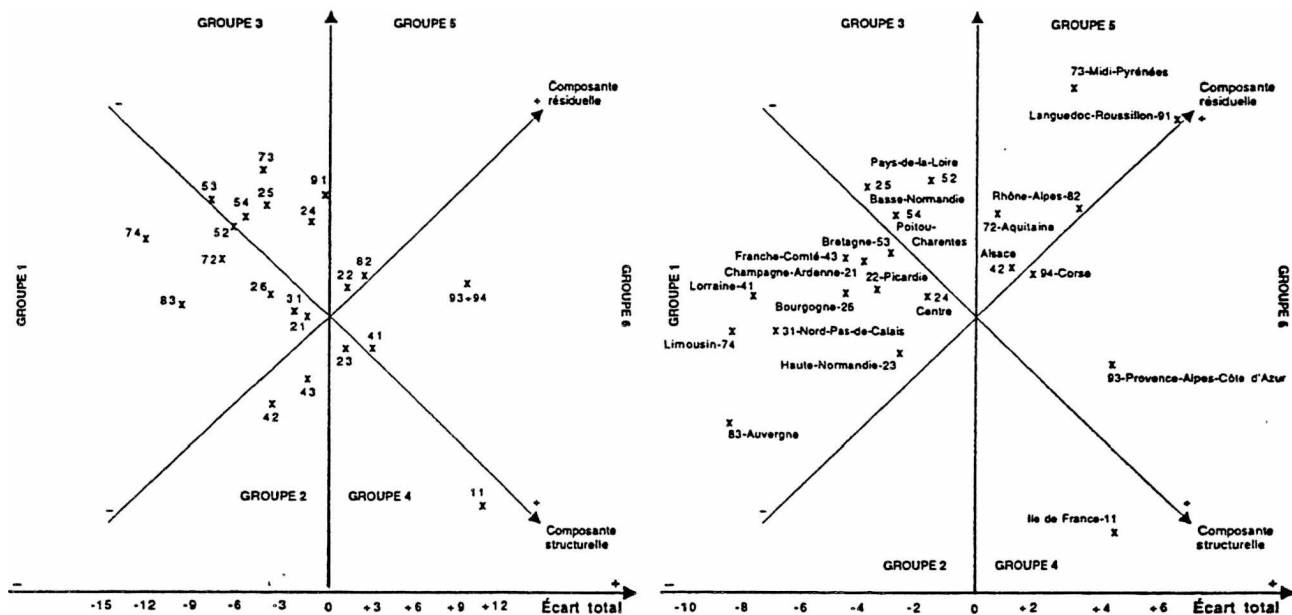
Groupe 5 : l'effet structurel est négatif mais contrebalancé par un effet résiduel favorable.

Groupe 6 : ces régions bénéficient d'effets structurel et résiduel positifs.

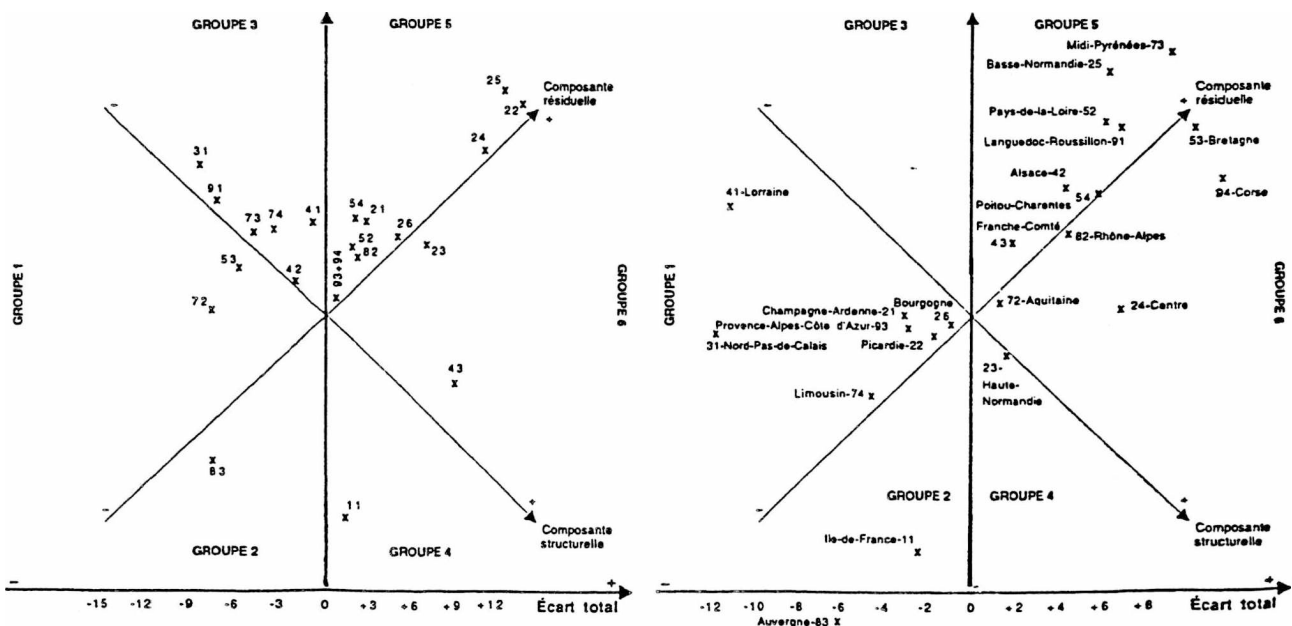
La comparaison des résultats sur la totalité du l'emploi ou sur le seul emploi industriel souligne les importantes différences que font naître la prise en compte de l'emploi tertiaire. En particulier, l'effet résiduel très négatif dont souffre l'Ile-de-France concernant l'emploi industriel s'estompe considérablement lorsque l'analyse porte sur l'emploi total, alors que l'effet structurel positif devient sensiblement plus important, au point de permettre une croissance soutenue de l'emploi.

Graphique n°11 – L'évolution de l'emploi dans les régions – Analyse structurelle-résiduelle

Analyse Structurelle-Résiduelle (1954-1962) Emploi Total (moyenne nationale : + 0,44 %)	Analyse Structurelle-Résiduelle (1982-1990) Emploi Total-N.A.P.40 (moyenne nationale : + 3,30 %)
---	--



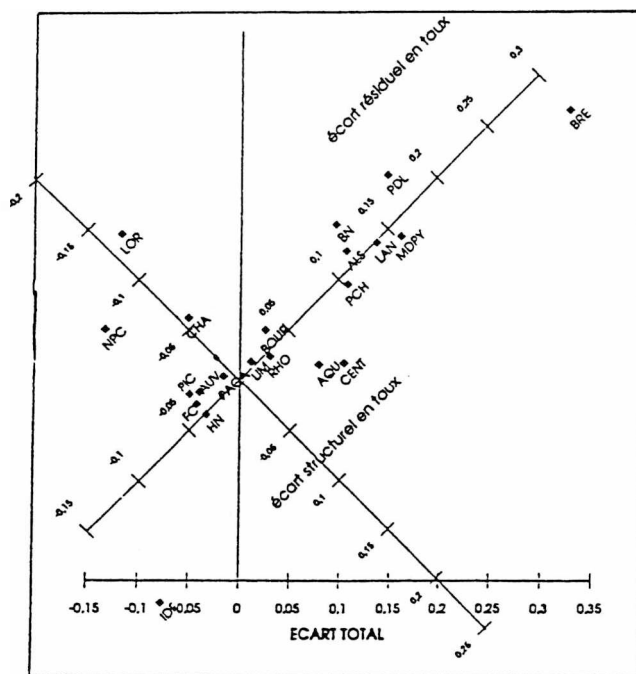
Analyse Structurelle-Résiduelle (1954-1962) Emploi Industriel (moyenne nationale : + 4,90 %)	Analyse Structurelle-Résiduelle (1982-1990) Emploi Industriel-N.A.P.40 (moyenne nationale : - 10,86 %)
--	--



(Source : Guesnier [1986])

Soulignons que, comme ceux de M.-F. Renard, les résultats de l'IERs reviennent à faire apparaître des effets résiduels généralement sensiblement plus forts que les effets structurels. Le même constat peut être émis au vu du travail de J. Bonnet⁷⁰ qui adopte pourtant une nomenclature de secteurs plus fine.

Graphique n°12 – Salariés 1977-1991, analyse structurelle-résiduelle (taux)



Régions:

IDF: Ile de France	CHA : Champagne-Ardennes	PIC : Picardie
HN: Haute-Normandie	CENT : Centre	BN : Basse-Normandie
BOUR : Bourgogne	NPC : Nord-Pas-De-Calais	LOR : Lorraine
ALS : Alsace	FC : Franche-Comté	PDL : Pays de la Loire
BRE : Bretagne	PCH : Poitou-Charentes	AQU : Aquitaine
MDPY: Midi-Pyrénées	LIM : Limousin	RHO : Rhône-Alpes
AUV: Auvergne	LAN : Languedoc-Roussillon	PACA : Provence-Alpes-Côte d'Azur

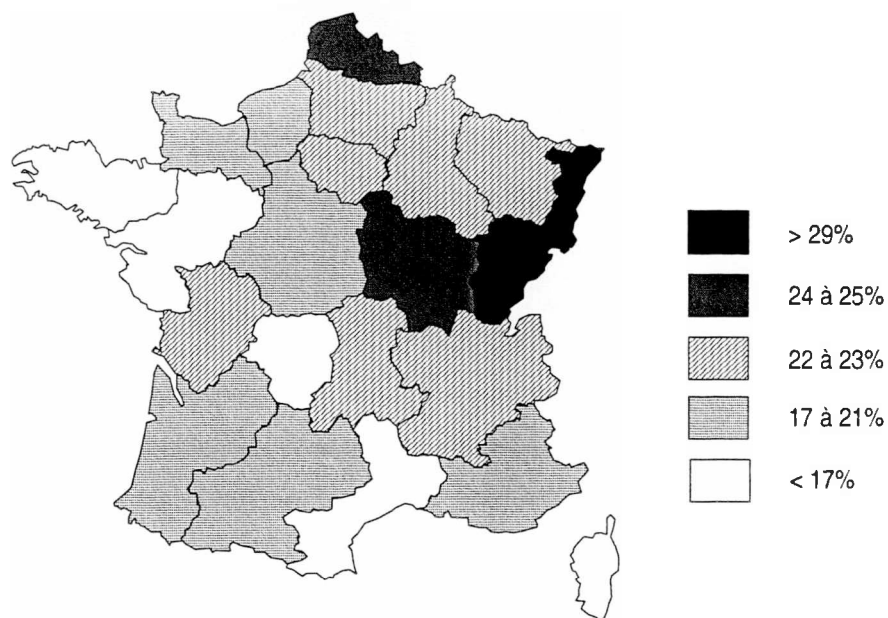
(Source : J. Bonnet [1995], p. 12)

II - 2.2. Les exportations

Donnellier [1992] s'est intéressé au taux d'exportation des régions françaises en 1985. Ce taux est très variable d'une région à l'autre puisqu'il passe du simple ou double entre d'une part la Bretagne et le Limousin (moins de 15%) et d'autre part l'Alsace et la Franche-Comté (environ 30%).

⁷⁰ Bonnet [1995]

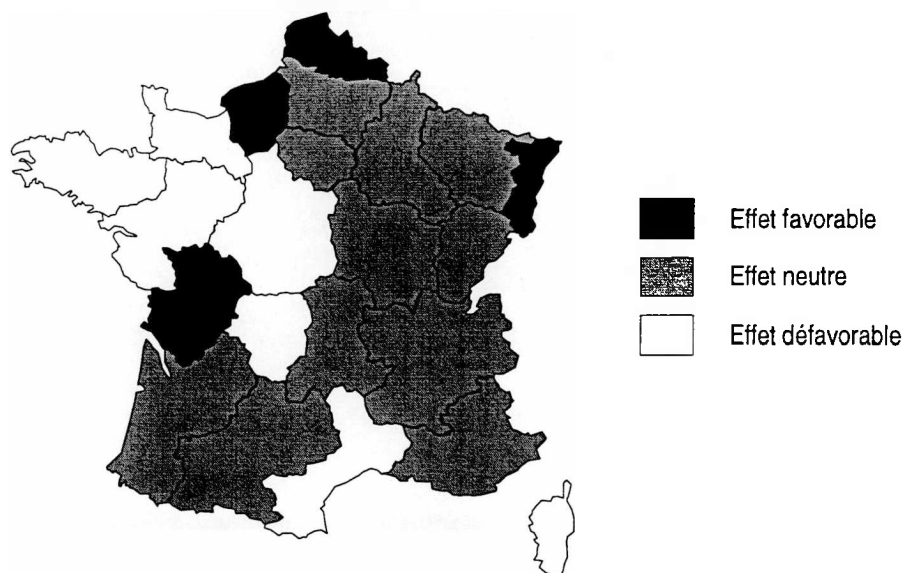
Carte n°2 - Disparités régionales du taux d'exportation
(produits agroalimentaires et industriels)



(Source : Donnellier [1992], p.26)

Intuitivement, il semble clair qu'une part de ces écarts tient à des effets sectoriels : les régions du Nord et de l'Est disposent d'activités traditionnellement exportatrices, ce qui les prédispose à une ouverture accrue sur l'extérieur, alors que la plupart des régions de l'Ouest et du Sud-Ouest sont spécialisées dans des activités peu tournées vers l'exportation. Pourtant, l'analyse de Donnellier montre que l'effet sectoriel ne suffit pas à expliquer la sous-performance ou la sur-performance de certaines régions à l'exportation. En particulier, la faiblesse du taux d'exportation de la Bretagne et des Pays de la Loire s'explique à la fois par une structure d'activité défavorable et par un effet résiduel négatif. A l'opposé, l'Alsace, le Nord – Pas-de-Calais... bénéficient d'un cumul favorable des deux effets.

Carte n°3 – Propension régionale à exporter, effet résiduel de l'analyse



(Source : Donnellier [1992], p.31)

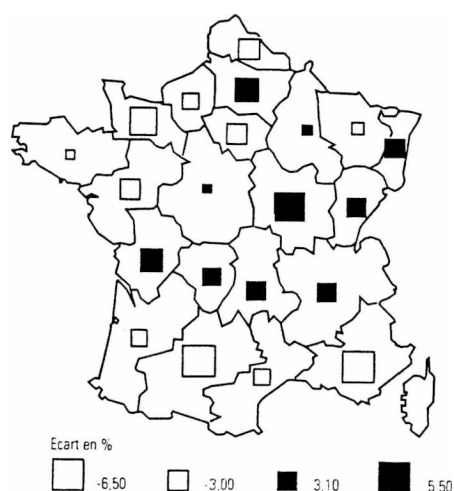
Ces résultats semblent souligner l'importance de la proximité des grands axes de communication.

II - 2.3. Le dynamisme à l'innovation

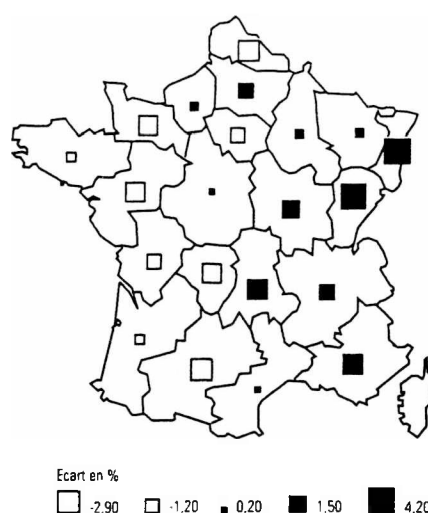
Brocard, Boullé et Rocher [1994] ont effectué une analyse structurelle-résiduelle sur les résultats de l'enquête Innovation du SESSI. Les auteurs s'intéressent à la proportion d'entreprises qui, dans chaque région, se sont déclarées "innovantes" au sens de l'enquête. L'analyse porte sur l'écart entre le taux régional d'innovation ainsi obtenu et la moyenne nationale des taux régionaux.

Les résultats sont présentés dans les cartes ci-dessous.

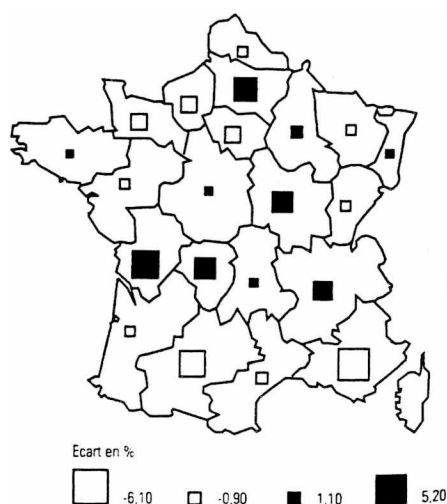
Carte n°4a – Variations des taux régionaux d'innovation



Carte n° 4b – L'effet structurel régional



Carte n° 4c – L'effet résiduel régional



(Source : Brocard, Boullé et Rocher [1994], p.180)

Les auteurs sont amenés à conclure que « la différenciation spatiale des taux d'innovation apparaît liée davantage aux effets de milieu qu'aux effets de structure, bien qu'il soit nécessaire de combiner ces deux effets pour comprendre la diversité des situations régionales » (p. 177).

II - 3. Les limites de la méthode

Si la méthode d'analyse structurelle-résiduelle est séduisante, elle n'en souffre pas moins de limites qu'il convient de bien garder à l'esprit, en particulier lorsqu'on en vient à l'interprétation des effets résiduels.

En premier lieu, la prise en compte des effets sectoriels est souvent imparfaite. Beaucoup d'étude pèchent par un travail à un niveau trop agrégé de la nomenclature sectorielle. Le risque associé au fait de travailler à un niveau trop agrégé est évident : les "macro-secteurs" peuvent être composés de micro-secteurs aux dynamiques

spécifiques et qui sont inégalement répartis sur le territoire. Reprenons l'exemple de la région El Dorado abordé plus haut, et supposons que le secteur S3, qui a bénéficié d'une croissance de 20% de ses effectifs au niveau national, est en fait composé de deux sous-secteurs, S3a et S3b, dont le premier n'a connu qu'une croissance de 10% alors que le second progressait de 30%. Si le secteur S3 est en fait composé dans la région El Dorado uniquement d'entreprises du sous-secteur S3b, alors le taux de croissance structurel n'est pas de 5% comme calculé auparavant, mais de 10%. Le taux de croissance résiduel passe donc à 5%. Le rapport entre l'effet structurel et l'effet résiduel se trouve ainsi complètement inversé... En outre, la méthode repose sur le postulat implicite que toutes les entreprises d'un même secteur (défini au bon niveau) réalisent les mêmes performances. Or, tout secteur d'activité révèle une dispersion plus ou moins importante des performances de ses entreprises. Les performances moyennes d'un secteur révèlent en quelque sorte un potentiel défini par les caractéristiques structurelles du secteur (croissance du marché, niveau des barrières à l'entrée, intensité de la concurrence...). Mais la capacité des entreprises à exploiter ce potentiel est inégale et il est donc normal d'observer que certaines entreprises font mieux et d'autres moins bien que la moyenne du secteur. Les performances relatives d'une entreprise révèlent la force de ses "avantages spécifiques" qui lui permettent de s'affirmer face à la concurrence (qualité de l'équipe manageriale, capacité de R&D, taille permettant la pleine exploitation des économies d'échelle, image de marque...). Les performances d'un même secteur sur différents territoires ont effectivement toute chance d'être inégales, mais les écarts ne doivent pas nécessairement être interprétés comme reflétant l'influence du territoire ; ils peuvent simplement résulter de l'inégalité des avantages compétitifs des entreprises situées en différents points du territoire national. Evidemment, on peut s'interroger sur les raisons de tels écarts de compétitivité. Si le territoire d'implantation peut être un élément déterminant, on ne peut nier qu'une part importante de ces écarts de compétitivité repose fondamentalement sur des facteurs purement micro-économiques.

En second lieu, la méthode comporte le danger d'inciter l'analyste à interpréter l'effet résiduel comme un effet régional, c'est-à-dire comme résumant l'ensemble des facteurs strictement régionaux susceptibles d'apporter une contribution à la formation de l'indicateur étudié. L'effet résiduel, au sens strict, évalue tout ce qui n'est pas directement imputable à la variable de structure retenue. L'effet résiduel englobe donc l'ensemble des effets de structure qui n'ont pas été pris en compte explicitement dans l'analyse. Or, si la structure de l'activité locale par secteur est certainement à l'origine d'un effet de structure particulièrement important, il est probable qu'elle ne soit pas la seule. Par exemple, lors de son étude des taux d'exportation des régions, Donnellier [1992] a ressenti la nécessité de prendre en compte l'effet de structure supplémentaire lié à la relation bien connue entre la taille des entreprises et leur engagement à l'exportation. En effet, une région peut se révéler peu exportatrice parce que son tissu économique est composé d'une forte proportion de petites entreprises. La taille des entreprises locales n'est évidemment pas étrangère à la composition sectorielle de l'activité, ce qui nécessite de prendre en compte ces deux facteurs simultanément pour éviter des interprétations erronées. Catin [1994] s'est intéressé à la vitesse inégale avec laquelle les entreprises des différentes régions françaises ajustent leurs effectifs aux fluctuations de leur activité. Si cette vitesse d'ajustement est très différente selon les secteurs, la littérature

spécialisée a également montré l'importance de la taille des entreprises et du niveau de qualification de la main-d'œuvre employée. Isoler correctement l'effet proprement régional implique donc de neutraliser ces deux influences en plus de l'effet sectoriel.

L'analyse structurelle-résiduelle peut être menée en tentant de prendre en compte simultanément plusieurs effets de structure. Dans notre exemple précédent, supposons que nous désirions prendre en compte, en plus de l'effet sectoriel, l'effet taille d'entreprise. Au lieu de partir du vecteur des taux de croissance de l'emploi par secteur, il faut construire une matrice des taux de croissance de l'emploi pour chaque secteur et chaque tranche de taille d'entreprises. La méthode s'en trouve sensiblement complexifiée. La prise en compte simultanée de plus de deux effets de structure rend les calculs très lourds et bute souvent sur la difficulté d'accès aux données au carrefour des différentes variables. Le recours à des méthodes économétriques, conçues pour le traitement multivarié, s'impose. On cherche à "expliquer" une variable (la croissance de l'emploi dans les régions) par la combinaison arithmétique d'autres variables (explicatives) : le poids des différents secteurs dans l'économie locale, le poids des PME, la proportion d'emplois qualifiés.... ainsi qu'une variable spécifique (dite "muette") pour chacune des régions étudiées. La mise en œuvre de telles méthodes implique toutefois de disposer d'un logiciel adapté et d'un minimum de formation.

Enfin, il est quelque peu artificiel de séparer effets structurels et effets régionaux. Cette séparation postule implicitement l'indépendance des éléments qui fondent les effets structurels (la composition par secteur de l'activité, la taille des entreprises locales...) par rapport au local. Or, le local et les effets régionaux ne sont sans doute pas étrangers au fait que telle région ait réussi à rassembler de nombreuses entreprises appartenant à des secteurs dynamiques, ou que les entreprises locales témoignent d'une dimension moyenne particulièrement faible, même compte tenu de leur secteur d'appartenance.

En dépit de ces limites, l'analyse structurelle-résiduelle demeure un instrument utile au diagnostic de territoire. Avec les réserves qui viennent d'être formulées, l'importance de l'effet résiduel qui ressort de nombreuses études souligne que les performances économiques d'un territoire ne peuvent se ramener à des effets mécaniques de structure. Le territoire, en soi, semble imprimer son influence – positive ou négative – sur les résultats des entreprises, au-delà de ce qui découle de leur secteur d'appartenance. La compréhension de la nature de cette influence constitue bien sûr une étape fondamentale du diagnostic de territoire et de la réflexion sur la politique de développement local.

III - A la recherche des effets régionaux

Si une méthode comme l'analyse structurelle-résiduelle permet de "chiffrer" l'importance des effets régionaux, leur nature, leur contenu et les mécanismes de leur action se laissent beaucoup moins facilement approchés. La difficulté tient d'abord à la multitude de facteurs, d'ordre souvent très différent, et qui agissent d'une manière entremêlée sur les performances de l'économie locale. Elle tient ensuite à l'impossibilité devant laquelle se trouve

le plus souvent l'analyste de parvenir à chiffrer et à repérer statistiquement, ne serait-ce que grossièrement, les facteurs en cause.

Il n'est pas question de se livrer ici à une analyse exhaustive de l'ensemble des facteurs susceptibles d'être à l'origine des effets régionaux. C'est toute la question des fondements territoriaux de l'activité économique et l'ensemble de la problématique du développement local qui se trouvent mis en avant. Nous allons nous contenter d'évoquer quelques jalons pour l'analyse.

La recherche des caractéristiques du territoire susceptibles d'être à l'origine des effets régionaux peut être facilitée en articulant la réflexion autour de la question des voies par lesquelles le territoire contribue (ou au contraire pénalise) la compétitivité des entreprises. En effet, lorsque le territoire rassemble un faisceau de facteurs sur lesquels les entreprises peuvent construire leur compétitivité, l'effet régional a toute chance d'être positif car les firmes locales sont capables de s'imposer sur leurs marchés et le territoire est attractif pour de nouveaux établissements.

Il convient donc de poursuivre le diagnostic en évaluant la position du territoire sur les principales voies par lesquelles il influe sur la compétitivité des producteurs qui y sont localisés. Nous ne chercherons pas ici à être exhaustifs par rapport à une question complexe qui appelle un recul théorique hors de propos.

Traditionnellement, l'attention portée à l'apport du territoire à la compétitivité des entreprises s'est principalement concentrée sur la dotation du territoire en ressources génériques : matières premières et main-d'œuvre abondante, donc bon marché. Face à l'évolution du contenu de l'activité économique et du fonctionnement des marchés, l'importance de ces facteurs a beaucoup reculé.

La production industrielle contemporaine est de moins en moins intensive en matières premières : la production d'un micro-ordinateur ou d'un nouveau médicament réclame sensiblement moins de matières premières pour chaque franc de valeur ajoutée que la production d'une automobile ou d'une machine à laver. Par ailleurs, la diminution des coûts de transport fait qu'il est de moins en moins souvent nécessaire pour un consommateur de matières premières d'être situé à proximité du lieu de production de celles-ci. En outre, les matières premières naturelles sont de plus en plus couramment remplacées par des matières premières synthétiques dont la production n'est pas soumise à des contraintes spécifiques de localisation. Enfin, le poids croissant occupé par le secteur tertiaire dans l'activité ne peut que renforcer la perte d'importance de l'accès aux matières premières dans les stratégies de localisation des entreprises. La dotation d'un territoire en matières premières peut cependant demeurer un facteur non-négligeable de performances dans certains secteurs tels que l'énergie, la transformation du bois, et, bien sûr, l'agriculture. L'importance croissante prise par les AOC sur le marché de l'alimentation renforce depuis peu le rôle des matières premières locales dans la construction de stratégies de valorisation par les industries agroalimentaires.

L'alourdissement de l'intensité capitalistique des activités productives tend à alléger le poids des coûts salariaux dans les coûts de production des entreprises. Il n'en demeure pas moins que, face à l'intensification de la concurrence internationale, les entreprises sont toujours à l'affût d'économies sur les coûts de main-d'œuvre, en

particulier bien sûr dans les activités intensives en travail. L'accès à une main-d'œuvre abondante et bon marché avait largement contribué, durant les Trente Glorieuses, à la décentralisation de l'industrie française, en particulier au sein de régions situées en périphérie de l'Île-de-France (Normandie, Pays de la Loire, Picardie...). Les écarts de coûts salariaux au sein du territoire national se sont réduits mais, plus encore, les entreprises disposent aujourd'hui de la capacité à élargir considérablement l'espace de la recherche des coûts salariaux les plus bas. Aujourd'hui, le niveau des coûts salariaux au sein d'un territoire (dans un pays comme la France) peut difficilement être à la base d'un avantage comparatif important. A l'inverse, des coûts salariaux élevés (ce qui est généralement le cas sur l'ensemble du territoire d'un pays industrialisé) peuvent constituer un handicap pour la conservation sur le territoire d'activités traditionnelles intensives en travail dont la géographie se déplace vers des pays à bas salaires (pays de l'Est, pays du pourtour méditerranéen, pays d'Asie du Sud-Est...).

Dans le contexte du fonctionnement actuel des marchés (durcissement de la concurrence, mondialisation, versatilité de la demande, nouvelles opportunités technologiques...), les effets régionaux tendent à se concentrer sur quatre registres.

- **La contribution du territoire à la flexibilité des entreprises**

La flexibilité est progressivement devenu un élément capital des stratégies compétitives des entreprises.

Cette flexibilité est d'abord logistique. Afin de pouvoir répondre le plus efficacement possible à une demande versatile tant en volume qu'en qualité, de nouveaux principes organisationnels (souvent importés du Japon) se sont diffusés parmi les entreprises. Ces nouveaux principes organisationnels se caractérisent notamment par l'attention portée à l'accélération des flux de marchandises. Les pratiques de gestion en flux tendus et de livraison en juste à temps sont en cours de généralisation, alors même que les participants à la division du travail qu'il s'agit ainsi de coordonner ont tendance à être localisés sur un espace de plus en plus étendu et à être ainsi séparés par des distances de plus en plus importantes (effet de la mise en place de structures "globales" dans les firmes multinationales, du développement des stratégies de délocalisation de fragments de processus de production...).

Le territoire d'implantation peut apporter une contribution plus ou moins positive à cette recherche de flexibilité logistique des entreprises. Les méthodes de mise des flux sous tension suscitent d'importants besoins d'infrastructures de communication. Infrastructures de transport bien sûr : importante capacité permettant de faire face à l'augmentation régulière du trafic, régularité et fiabilité indispensables à la pratique du juste à temps, pluralité des moyens d'accès, connexion aux grands réseaux de communication qui sous-tendent les échanges internationaux..., mais également infrastructures de télécommunication permettant d'assurer le transfert rapide, fiable et peu coûteux de la masse considérable d'informations qui accompagne le flux de marchandises.

Le besoin de flexibilité des entreprises dépasse le seul domaine de la logistique. Face à l'incertitude généralisée qui règne dans l'environnement des entreprises (incertitude sur la demande, sur la technologie, sur la concurrence...), ces dernières cherchent à se ménager des marges de manœuvre autorisant des redéploiements rapides en cas d'apparition de ruptures dans certains compartiments de l'environnement. Il convient d'éviter ainsi

tous les risques d'enfermement dans des options qui pourraient ne plus être pertinentes. Ce souci de "flexibilité stratégique" trouve un certain nombre de traductions dans l'organisation interne des entreprises : allègement des structures par externalisation massive des aspects de l'activité les moins stratégiques et les plus soumis à l'incertitude, dispositifs de veille et d'intelligence économiques, développement de la capacité d'apprentissage... Les territoires offrent un soutien inégal à cette recherche de flexibilité. C'est a priori dans les territoires offrant la plus forte "densité économique" que les entreprises trouvent l'environnement le plus favorable à des redéploiements rapides : large bassin d'emploi facilitant les compressions d'effectifs lorsque celles-ci s'imposent, mais permettant également de bénéficier d'un vivier de main-d'œuvre riche en quantité et en diversité de profils et de qualifications ; réseau dense de sous-traitants et de partenaires potentiels favorisant la mise en œuvre des stratégies d'externalisation ; position au cœur des réseaux d'information et présence d'entreprises de services aux entreprises facilitant l'activité de veille et de réflexion stratégique...

- **La contribution du territoire à l'effort d'innovation des entreprises**

La capacité d'innovation d'une entreprise repose d'abord sur la qualité des hommes et l'efficacité de l'organisation. La mobilité de la main-d'œuvre très qualifiée s'est beaucoup améliorée. Elle demeure cependant très imparfaite. Pour attirer des chercheurs, des ingénieurs ou des techniciens très qualifiés, l'entreprise peut proposer à ces individus des perspectives de conditions de vie attractives : emploi qualifié pour le conjoint, logement de qualité, structure d'accueil pour les enfants, cadre de vie agréable, vie culturelle active, activité commerciale intense, connexion aux grands axes de communication des personnes... ; autant de caractéristiques que les territoires sont capables ou non de réunir. La présence sur place d'une main-d'œuvre qualifiée (pas seulement pour la R&D) offre évidemment une grande commodité aux entreprises travaillant dans des activités intensives en connaissance. Au-delà du niveau général de qualification de la main-d'œuvre locale, c'est la spécificité de la qualification par rapport aux types de savoirs à la base de l'activité de l'entreprise qui importe. Ainsi, la présence sur le territoire d'un réservoir de main-d'œuvre disposant d'une qualification spécifique constitue un élément de différenciation du territoire susceptible d'apportant un supplément de compétitivité aux entreprises utilisatrices de ces qualifications. L'origine de ce réservoir de main-d'œuvre peut résider dans la présence sur le territoire de nombreuses entreprises utilisatrices qui ont permis la constitution d'un micro-marché du travail. Elle peut ainsi provenir de la présence sur le territoire d'un appareil de formation spécialisé.

Les infrastructures de formation et de recherche constituent un aspect important de la manière dont le territoire peut supporter l'effort d'innovation des entreprises qui y sont implantées. Il ne s'agit cependant pas d'évaluer la densité de ces infrastructures. Certains territoires bénéficient d'importantes infrastructures d'éducation et de recherche mais dont l'effet induit sur la compétitivité des firmes locales est extrêmement limité. L'impact de ces infrastructures sur la compétitivité des firmes locales dépend fondamentalement de leur contenu : orientation vers le monde de l'entreprise, développement de spécialités correspondant aux besoins des entreprises locales, disposition à développer des coopérations...

Le territoire peut également contribuer au renforcement de la compétitivité technologique de ses entreprises par la densité de son tissu économique. La présence de nombreuses entreprises intéressées par les mêmes technologies ("districts technologiques") est de nature à générer des "externalités" (incitations à la coopération, relations interpersonnelles, circulation de la main-d'œuvre qualifiée...) stimulant la capacité d'innovation de chacune. Plus généralement, la capacité d'innovation des entreprises se trouve renforcée par la présence à proximité de partenaires clients et fournisseurs avec lesquels est engagée une coopération étroite, exigeant des interactions fréquentes et intenses, ainsi que d'organismes de soutien (centres techniques, laboratoires de recherche, sociétés de conseil...).

- **La mobilisation des acteurs locaux**

Les effets régionaux peuvent également naître de la mobilisation (ou de la non-mobilisation) des acteurs locaux. Celle-ci dépend en premier lieu du degré de développement de la culture entrepreneuriale sur le territoire. Elle repose également sur la capacité des acteurs locaux à coordonner leurs actions. Plusieurs études ont montré que les entreprises d'un même territoire n'entretiennent le plus souvent que très peu de relations, qu'il s'agisse de relations d'achat-vente ou de coopérations. A l'inverse, l'étude des "districts industriels" et "milieux innovateurs" qui marchent montre qu'une des clés de la réussite est la facilité avec laquelle les acteurs locaux parviennent à établir des règles de coordination. Ces règles puisent souvent dans la culture locale qui fournit un ensemble de normes et de conventions permettant d'ajouter une dimension socioculturelle à la coordination marchande ordinaire. Par un mélange complexe d'émulation, de concurrence, mais aussi de confiance et de solidarité, ces règles facilitent la mise en œuvre d'une division du travail au sein du territoire et le développement d'une flexibilité collective.

Enfin, la mobilisation des acteurs locaux passe évidemment par l'action des acteurs publics qui, par les différents leviers de politique d'action économique et de développement local, parviennent plus ou moins à révéler les ressources du territoire, à susciter de nouvelles opportunités, à soutenir les énergies individuelles, à mettre en réseau les acteurs...

- **Le poids des forces cumulatives**

L'origine des effets régionaux ne peut pas toujours être trouvée dans des facteurs identifiables au moment où est réalisé le diagnostic. Ils sont en effet dans une assez large mesure le fruit de processus cumulatifs (vertueux ou viciox) se déroulant dans un temps long et manifestant une forte inertie.

C'est ainsi, par exemple, qu'il est difficile de trouver une explication à l'existence de districts industriels dans les caractéristiques actuelles des territoires concernés. Qu'est-ce qui explique l'avantage comparatif intrinsèque de la région d'Oyonnax pour la production de matières plastiques ? Pourquoi la région de Toulouse s'est-elle affirmée dans l'industrie aéronautique ?... L'origine de ces spécialisations est souvent très ancienne et repose quelquefois sur des "accidents de l'histoire" ou tout au moins sur des facteurs qui aujourd'hui ont disparu. Ils ont toutefois été à l'origine de l'amorce d'une spécialisation qui s'est auto-renforcée. La présence sur place d'un

noyau dur d'entreprises a permis de développer un marché du travail spécialisé, a motivé la création de formations spécialisées... Ces facteurs ont renforcé l'attrait du territoire pour les entreprises de cette activité et ont motivé de nouvelles implantations qui ont encore accru l'importance des externalités, ont suscité l'installation à proximité de fournisseurs, de prestataires de services...L'héritage historique est donc souvent déterminant pour identifier l'origine d'un effet régional, car la compétitivité tend à renforcer la compétitivité. En revanche, ces phénomènes cumulatifs comportent le risque de "verrouiller" les territoires dans leurs spécialisations et de les exposer aux "crises" que peuvent être amenées à vivre ses activités (effet de la crise du textile dans le Choletais...) et rendre difficiles leurs tentatives de reconversion.

Le rapide tour d'horizon que nous venons d'effectuer sur les manières dont les territoires peuvent apporter une contribution à la construction de la compétitivité des entreprises nous a permis de souligner à plusieurs reprises le rôle de la "densité économique". Son importance joue comme une force d'agglomération spatiale des activités productives qui alimente le processus de "métropolisation". On est donc ici de nouveau confronté au jeu de forces cumulatives susceptibles d'être à l'origine d'effets régionaux difficilement explicables. Les territoires ne présentant pas une densité économique suffisante risquent de se révéler peu attractifs : ils attirent peu de nouvelles implantations et éprouvent des difficultés à retenir les candidats à l'émigration ; les entreprises locales, peu soutenues par leur territoire d'implantation, risquent de souffrir d'un déficit de compétitivité nuisible à leurs résultats... Les conditions sont réunies pour une dégradation des performances économiques du territoire, et pour une réduction de sa densité économique qui affaiblit encore son attractivité.... A l'inverse, les territoires bénéficiant d'une forte densité économique se développent, augmentent leur densité économique...

Ces forces cumulatives peuvent être d'une très grande puissance. Une politique raisonnée de développement local doit pouvoir s'appuyer sur un diagnostic de territoire qui en prenne la pleine mesure et qui permette d'identifier où se trouvent les marges de manœuvre, les points d'acquis sur lesquels s'appuyer, les énergies à mobiliser, les ressources fixes à valoriser... afin de tenter d'imaginer des voies d'action raisonnables et pertinentes.

ANNEXES – LES PRINCIPALES SOURCES

LISTE DES SOURCES

I - INSEE ET REGIONS

1. Les comptes régionaux des ménages
2. Les PIB et les valeurs ajoutées régionales
3. Statistiques et Indicateurs des Régions Françaises (SIRF)
4. Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Etablissements (SIRENE)
5. L'emploi départemental et sectoriel (de 1989 à 1994)
6. L'atlas des zones d'emploi
7. Inventaire communal
8. ABCD - Abrégé des bases communales de données
9. La structure des emplois

II - AUTRES SOURCES

1. Statistiques sur les établissements et l'emploi
2. Bilan de l'emploi par région
3. L'industrie dans les régions
4. L'industrie dans les régions, départements, zones d'emploi (version CD-Rom)
5. Enquête Annuelle d'Entreprise dans les industries agroalimentaires
6. L'agriculture et l'agroalimentaire
7. Bases de données Agristat et Aristide
8. Recensement de l'agriculture (CD-Rom)
9. Enquête de branche dans le bâtiment
10. Enquêtes de branche dans les travaux publics
11. Le commerce extérieur dans les régions
12. Entreprises exportatrices et importatrices
13. Atlas régional de la recherche et de la technologie
14. Science et Technologie : indicateurs
15. La recherche et développement dans les entreprises
16. Les chiffres clés de l'innovation technologique
17. CD-Rom Diane
18. La France de l'industrie – Hors série annuel

ANNEXE 1 : Coordonnées des organismes cités

ANNEXE 2 : Quelques références pour aller plus loin

I - INSEE ET REGIONS

L'INSEE dispose de **24 directions régionales**. Ces établissements ont en charge la diffusion des données et études auprès des utilisateurs de leur région et dirigent la politique éditoriale de leurs publications régionales (cf. adresses en annexe 1). Ils interviennent également dans le contrôle et la vérification des comptes régionaux construits à un niveau centralisé par l'INSEE.

La comptabilité régionale date de 1996. Elle se compose de trois travaux :

- Les Produits Intérieurs Bruts Régionaux (PIBR)
- Les comptes régionaux des ménages
- Les comptes des administrations publiques.

Dans leur principe, les comptes régionaux respectent le cadre conceptuel et méthodologique du Système Elargi de Comptabilité Nationale (SECN).

Deux techniques de régionalisation :

- Méthode directe ascendante : sommation à un niveau régional d'une information disponible à un niveau plus fin que la région.
- Méthode directe ou ascendante : en l'absence de sources d'informations régionalisées, les flux nationaux sont répartis entre les régions selon un indicateur stable repris chaque année afin d'assurer la cohérence temporelle des comptes.

Dans le calcul du PIB régional et dans les comptes régionaux des ménages, les deux techniques coexistent.

1. Les comptes régionaux des ménages

➤ Source : INSEE

L'INSEE publie à un rythme plus ou moins régulier les comptes régionaux des ménages.

Actuellement, sont uniquement régionalisées des opérations "localisables" sans hypothèses trop conventionnelles et sur lesquelles existent chaque année des éléments régionaux d'information.

Les données utilisées dans le cadre de la méthode de régionalisation ascendante sont notamment issues de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie des travailleurs salariés, de la Caisse Nationale d'allocations familiales, de l'UNEDIC...).

➤ Contenu :

- Comptes régionaux d'exploitation et de revenu des ménages et leur solde final : le revenu disponible brut régional des ménages (revenu courant après impôt qui peut être affecté à la consommation et à l'épargne).
- Evaluation des principales composantes de ce revenu (salaires nets, EBE des entrepreneurs individuels, prestations sociales, impôts et autres opérations).

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+2 environ.

2. Les PIB et les valeurs ajoutées régionales

➤ Source : INSEE

Pour connaître en détail la méthode de calcul des PIB régionaux, on peut se reporter à la publication INSEE Méthodes n°55.

Le calcul du PIB et des valeurs ajoutées nécessite un retraitement des informations issues des différentes Enquêtes Annuelles d'Entreprises : La régionalisation de l'EAE.

La régionalisation est une procédure complexe (on peut se reporter à INSEE Méthodes n°9).

Les deux grandes lignes de la méthode de régionalisation :

- L'EAE permet de connaître au niveau régional quelques données du secteur d'établissement : nombre d'établissements, effectifs, rémunérations (cf. fiche "L'industrie dans les régions").

- Pour pallier le manque d'informations directes sur les opérations de production et d'exploitation des établissements, l'INSEE a adopté un principe : les différentes opérations de production et d'exploitation d'une entreprise se localisent dans les établissements au prorata des masses salariales (estimé par les effectifs et les rémunérations).

➤ Diffusion courante :

- Les PIB et PIB/habitant sont publiés régulièrement sous forme d'INSEE Première et disponibles sur le serveur Minitel 3615 INSEE (cf. fiche précédente).

- Les directions régionales disposent d'un jeu de tableaux destinés à répondre aux demandes les plus courantes sur le niveau de ces agrégats et leurs évolutions au cours des dix dernières années.

Des PIB départementaux sont calculés à partir des mêmes sources et selon la même méthode que les PIB régionaux. Les niveaux d'observation et l'absence de procédure de lissage interdisent d'analyser leurs évolutions, ce qui limite leur intérêt. Les derniers PIB départementaux disponibles dans la collection Insee Première sont de 1991 (Insee Première n°292 de janvier 1994).

➤ Demandes personnalisées :

Les directions régionales ont accès aux fichiers contenant les VA régionales par branche en NAF 36. Les informations ne peuvent être diffusées en l'état et doivent donc subir un retraitement comptable pour des utilisations autres que d'études internes à l'INSEE. Elles font l'objet d'une facturation (quelques milliers de francs).

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+4 minimum.

3. Statistiques et Indicateurs des Régions Françaises (SIRF)

➤ **Source : INSEE**

➤ **Contenu :**

- Rassemble les résultats les plus caractéristiques de la situation démographique, économique et sociale des régions.

Principaux thèmes traités :

- Population
- Agriculture et pêche
- Système productif - Industrie Energie
- Services et activités tertiaires
- Communication et échanges
- Education et formation.

Liste des tableaux concernant le système productif :

- PIB régionaux
- Valeur ajoutée par branche
- Dépenses de recherche des entreprises
- Création d'entreprises et nombre d'établissements
- Etablissements industriels de plus de 100 salariés par tranche d'effectifs
- Salariés par catégories d'emploi (données disponibles au niveau départemental dans la base de données SIRF)
- Estimation des effectifs salariés
- Structures des entreprises : industries agricoles et alimentaires
- Etablissements industriels.

Niveau d'agrégation :

Agriculture, Industrie (IAA, énergie, biens intermédiaires, biens d'équipement, biens de consommation, bâtiment, commerce, transports, services marchands, immobilier, assurances et organismes financiers, services non-marchands).

➤ **Délai de publication :**

A titre indicatif, la publication de février 1995 donnent les PIB régionaux de 1991 (ces données sont d'ailleurs encore provisoires).

Les informations de base proviennent essentiellement des EAE régionalisées, des fichiers fiscaux et des fichiers de déclarations annuelles de salaires. Un grand nombre de données sont produites au niveau départemental et sont stockées à ce niveau dans un fichier qui porte le nom SIRF. Ce fichier est géré par le Centre National Informatique d'Orléans de l'INSEE et contient l'ensemble des données qui ont été publiées, souvent à un niveau géographique plus fin que la région. Les services études et de diffusion régionaux y ont accès et il est possible de les interroger pour affiner dans le temps et dans l'espace les résultats présentés ici.

4. Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Etablissements (SIRENE)

➤ **Source : INSEE**

➤ **Contenu :**

Identification nationale des entreprises, des organismes et de leurs établissements ; activité principale exercée (attribution du code APE) et forme juridique.

La base de données Sirène comporte toutes les entreprises industrielles et commerciales, les artisans, les agriculteurs, les professions libérales, les associations, les administrations et les collectivités locales.

Le champ recouvre donc en particulier ceux :

- des greffes des tribunaux de commerce : industriels et commerçants, sociétés ;
- des chambres de métiers : artisans ;
- des URSSAF : employeurs de salariés du régime général et travailleurs indépendants ;
- de la DGI : activités soumises à TVA : associations type loi de 1901, loueurs de meublés, agriculteurs soumis au bénéfice réel agricole et à la TVA, bénéfices non commerciaux, etc.

Par contre, les agriculteurs qui ne sont soumis ni au bénéfice réel agricole ni à la TVA ne sont pas systématiquement inscrits au Répertoire.

Sont également exclus, en accord avec les URSSAF, les employeurs de gens de maison et diverses autres catégories d'employeurs assimilés.

C'est une base quasi-exhaustive de plus de 3,5 millions d'entreprises (sièges) et plus de 4 millions d'établissements (sièges et établissements secondaires).

Niveau d'agrégation :

Les principaux résultats issus du Répertoire sont les tableaux trimestriels donnant la répartition des entreprises et des établissements par activité (jusqu'à la NAF 700), par taille et forme juridique, par département et par région.

Les tableaux trimestriels sont disponibles soit sur papier, soit sur microfiches, à la Direction Générale de l'INSEE et dans les Observatoires Economiques et Régionaux.

Possibilité d'exploitations particulières à la demande.

Possibilité de mise en concordance automatique de fichiers.

Des données sur les créations d'entreprises (ou d'établissements) et les reprises d'entreprises sont disponibles auprès du service Sirène Diffusion de l'Insee au niveau le plus fin de la nomenclature et aux niveaux régional, départemental, zones d'emploi et communes. Les informations sur les établissements sont un peu moins fiables que celles sur les entreprises (certaines entreprises omettent de déclarer leurs établissements).

Sirène fournit également des données sur les défaillances d'entreprises et sur les transferts d'établissements (aux niveaux régional et départemental).

➤ **Délai de publication :**

Mise à disposition d'un système Vidéotex pour l'identification complète et instantanée de toute entreprise ou établissement (01 36 27 36 44 ou 3617 Sirène). Le service Minitel donne également accès au comptage du nombre d'entreprises et du nombre d'établissements au niveau sectoriel le plus fin et à un niveau départemental.

Les statistiques sur la démographie d'entreprises (créations, reprises, défaillances...) ne sont en revanche pas disponibles sur Minitel. Elles doivent donc faire l'objet d'une demande auprès de Sirène Diffusion. Les données de l'année n sont disponibles au cours du 1er semestre de l'année n+1.

L'INSEE fournit également (tarif sur demande) des listes d'entreprises et d'établissements sur papier, bandes magnétiques, étiquettes, disquettes. **Division "Réponses spécifiques et Grands Comptes" Section Sirène Diffusion.**

5. L'emploi départemental et sectoriel (de 1989 à 1994)

➤ Source : INSEE

Le recensement de population a été choisi pour constituer la base des estimations d'emploi. Entre deux recensements, les résultats sont actualisés au 31 décembre de chaque année au moyen d'indices d'évolution déterminés à partir de statistiques différentes.

Les données principales sont la source UNEDIC et la source URSSAF.

Six directions régionales de l'INSEE privilégient la source URSSAF pour le suivi de l'emploi : Alsace, Basse-Normandie, Bretagne, Haute-Normandie, Poitou-Charentes, Pays de la Loire.

Elles couvrent environ les 2/3 des statistiques emploi. C'est pourquoi, pour les secteurs non couverts par les sources principales, les données sont fournies directement par les organismes (ex. la Mutualité Sociale Agricole pour les secteurs agricoles) ou proviennent de l'exploitation d'enquêtes.

L'évolution départementale des effectifs non salariés agricoles est estimée à partir des statistiques des assurances sociales agricoles fournies par l'AMEXA (Assurance Maladie des Exploitants Agricoles) et les PFA (Prestations Familiales Agricoles).

L'emploi des non salariés non agricoles est mesuré de façon globale par les statistiques de l'ACOSS (Agence Centrale des Organismes de Sécurité Sociale). Les emplois sont ensuite ventilés entre secteurs d'activité par les statistiques régionales de la CANCAVA (Caisse Autonome Nationale de Compensation d'Assurance Maladie et Maternité) et à l'aide de clés de répartition issues du fichier Sirène (cf. fiche sur la source Sirène).

➤ Contenu :

- Séries d'emploi au niveau national par activité économique (NES36 pour l'emploi salarié et NAFG4 pour l'emploi non salarié),
- Séries d'emploi au niveau régional par activité économique (NES36 pour l'emploi salarié et NAFG4 pour l'emploi non salarié),
- Séries d'emploi au niveau départemental par activité économique (NES36 pour l'emploi salarié et NAFG4 pour l'emploi non salarié).

➤ Périodicité : annuelle

Cette publication vient combler l'absence provisoire des données annuelles d'emploi. En effet, la dernière publication était relative à la situation fin 1992. Les publications ont été suspendues en 1995 et 1996 du fait du changement de nomenclature (passage de la NAP à la NAF) qui a nécessité un travail de recodage des résultats du recensement de la population de mars 1990.

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+2.

6. L'atlas des zones d'emploi

➤ Source : INSEE et services statistiques ministériels.

Une description des 348 zones d'emploi en 36 cartes :

- Population
- Actifs
- Niveau de formation
- Emploi /Chômage
- Qualifications
- Salaires.

Des données supplémentaires sont disponibles sur disquettes :

- 1ère disquette : toutes les données de la publication + des données sur le logement, les revenus fiscaux et les quatre plus grands établissements.
- - 2ème disquette : composition communale des zones d'emploi.

Depuis 1999, une version CD-Rom est disponible. Elle propose des données pour chacune des zones d'emploi au niveau de la population et du peuplement, des actifs et des catégories sociales, de l'éducation, de l'appareil productif, de l'emploi et du chômage, et des conditions de vie.

Une entrée par thème permet de décliner les principaux chapitres en 24 sous-thèmes, du peuplement à l'accueil touristique en passant par le tissu industriel. Une entrée par zone d'emploi permet la constitution de cartes de France et de graphiques et tableaux indiquant le classement de la zone d'emploi. Une entrée par données permet, grâce au logiciel "Beyond 20/20" de sélectionner un thème et une zone d'emploi et de visualiser les données sous forme de tableaux, graphiques, diagrammes, cartes.

7. Inventaire communal

➤ **Source : Insee, SCEES (Ministère de l'Agriculture et de la Pêche), Direction Générale des Collectivités Locales (Ministère de l'Intérieur)**

L'inventaire communal est une opération essentielle du dispositif d'informations localisées. Il apporte une synthèse sur la vie et l'équipement des communes.

Le dernier inventaire restitue les informations au 1^{er} janvier 1998, sachant qu'il est réalisé environ tous les dix ans (70, 80, 88,98).

Les objectifs principaux de l'inventaire :

- Mettre à jour un certain nombre d'informations sur les communes françaises ;
- Permettre de mieux connaître le cadre de vie au niveau local en réalisant un inventaire des commerces, services et équipements fréquentés par les particuliers ;
- Mesurer la densité d'implantation de ceux-ci et la proximité d'accès aux services ,
- Dresser pour les bourgs et petites villes la carte des attractions générées par la fréquentation de certains équipements.

Toutes les communes ont été enquêtées, à l'exception des grandes villes (plus de 30 000 habitants) qui sont par nature attractives. Pour ces villes, les équipements courants se sont vus affecter un effectif maximum (9 et plus). 36 variables d'équipements plus rares ont été renseignées à partir des fichiers administratifs disponibles. 42 variables ont été reprises dans l'Enquête Equipements Urbains (équipements sportifs et culturels principalement).

Les produits de l'inventaire communal

1/ Le Fichier Détail (équipement et attraction des communes) reprend l'ensemble des données collectées classées par thème. Il sera disponible sur CD-Rom : 1 CD-Rom pour chaque région, 1 CD-Rom par chacun des 5 thèmes pour la France entière et 1 CD-Rom pour tous les thèmes pour la France entière.

Les 5 thèmes retenus :

- Services et commerces,
- Enseignement, santé et action sociale,
- Sports, loisirs et culture,
- Tourisme
- Données de cadrage, aménagement et territoire, eau et assainissement, transports et déplacements.

2/ Les Communoscopes-cartovisions contiennent pour chaque département 101 cartes thématiques et des réseaux chiffrés à divers niveaux géographiques (commune, canton, petite région agricole, département).

Ils sont disponibles sur CD-Rom (pour chaque région, et pour la France entière).

Des produits adaptés aux besoins de l'utilisateur peuvent être obtenus sur devis.

8. ABCD - Abrégé des bases communales de données

➤ Source : Insee

➤ Contenu

Une gamme de bases thématiques de données communales pour la France métropolitaine et chacun des arrondissements parisiens.

16 thèmes sont actuellement disponibles :

- Chiffres clés
- Entreprises par tranche d'effectifs et secteur
- Commerces par activité
- Services aux entreprises
- Services collectifs
- Tourisme-loisirs-culture
- Pôles d'attraction
- Services aux particuliers
- Pyramide des âges
- Populations
- Ménages par âge, CSP, nationalité
- Familles par CSP
- Logement
- Energie
- Chômage
- Emploi au lieu de travail.

Les bases sont disponibles sur fichier au format BDF.

9. La structure des emplois

➤ Source : INSEE

➤ Contenu :

La Direction de l'Animation de la Recherche, des Etudes et des Statistiques du ministère du Travail (DARES) assure la coordination de l'ensemble des opérations de collecte et de contrôle effectuées dans ses services extérieurs.

Dans un premier temps, la DARES envoie les imprimés accompagnés d'une notice explicative aux employeurs concernés, sur la base du fichier des entreprises et des établissements. Les directions départementales du travail et de l'emploi assurent la collecte et la vérification des documents. Les questionnaires parviennent ensuite aux directions régionales de l'INSEE.

L'interrogation des établissements sur la structure de leurs emplois utilise la nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles des Emplois Salariés d'Entreprise (dite nomenclature PCS-ESE). Cette nomenclature compte à son niveau le plus détaillé 350 postes.

L'exploitation a porté sur 91 394 établissements de 20 salariés ou plus, hors secteurs des télécommunications, de l'Etat et des Collectivités Locales. Le taux de réponse pour l'ensemble des activités peut être estimé à environ 77% au 31/12/92.

Meilleure qualité de la collecte dans les secteurs où prédominent les grands établissements (industries des biens intermédiaires, construction de matériels de transport...), et moins bons résultats dans les secteurs plus dispersés comme les services marchands, les commerces, le BTP...

Ce volume présente donc les principaux tableaux de résultats de l'enquête.

Niveau d'agrégation :

Globalement, les résultats sont donnés en NAP 100 pour la répartition des salariés selon la CSP (6 postes) et en NAP 15 et 40 pour la répartition des salariés selon la CSP (18 postes). Les résultats sont aussi donnés par région (NAP 15 et 40).

Des résultats détaillés au niveau NAP 600 selon la CSP à 18 postes peuvent être obtenus sur demande auprès de l'INSEE.

Les prochains résultats porteront sur les secteurs NAF.

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+2 ou n+2 ½

II - AUTRES SOURCES

1. Statistiques sur les établissements et l'emploi

➤ Source : UNEDIC

Ce sont des données brutes que l'INSEE récupère et apparie avec d'autres sources pour constituer ses séries d'emplois sectoriels.

On peut adresser des demandes personnalisées au service statistique de l'UNEDIC.

➤ Contenu :

- Effectifs salariés par région, département, zone d'emploi au niveau le plus fin de la nomenclature (NAF 700) et par tranche de taille d'établissements
- Nombre d'établissements employeurs par région, département, zone d'emploi au niveau le plus fin de la nomenclature (NAF 700) et par tranche de taille d'établissements.

Attention : certains secteurs ne sont pas couverts ou partiellement couverts par l'UNEDIC (services marchands aux particuliers, services non marchands, production et distribution d'électricité, agriculture). Par ailleurs, les statistiques de l'UNEDIC ne tiennent pas compte de l'emploi non salarié et n'intègre pas les établissements économiques sans salarié.

Les estimations de l'emploi au 31 décembre de l'année n sont élaborées à champ sectoriel constant (champ du 31 décembre de l'année $n-1$, les changements d'activité économique d'un établissement donné ne sont donc pas pris en compte).

Cette particularité permet d'éviter d'interpréter comme diminution d'emploi dans un secteur donné ce qui n'est en fait qu'un transfert d'un secteur à l'autre. Par contre, cela fausse l'évolution de la structure de l'emploi par secteur.

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en $n+1$ maximum.

2. Bilan de l'emploi par région

➤ Source : Direction Régionale du Travail, de l'Emploi, et de la Formation Professionnelle

Chaque direction régionale réalise un bilan régional de l'emploi.

➤ Contenu :

- Emploi salarié dans les grands établissements, par grands secteurs d'activité (industrie, BTP, tertiaire)
- Mobilité dans les grands établissements
- Embauches
- Recours à l'intérim ...
- Politiques d'emploi et marché du travail (évolution du chômage, phénomènes d'exclusion, offres d'emploi ...).

Pour chaque département et chaque bassin d'emploi : évolution de l'emploi, mouvements de main-d'œuvre, évolution du marché du travail.

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+1 environ.

3. L'industrie dans les régions

➤ Source : SESSI (Ministère de l'Industrie)

La source essentielle utilisée pour la réalisation de cet ouvrage est l'Enquête Annuelle d'Entreprise (EAE) du SESSI. Les informations sur les participations étrangères sont issues d'un retraitement par le SESSI du fichier des investissements étrangers du Trésor, et les données de cadrage proviennent de l'INSEE.

A l'exception de quelques données de cadrage, les informations présentées ici portent donc sur les seules entreprises industrielles (hors IAA et hors énergie) de 20 personnes et plus (champ de l'EAE).

➤ Contenu :

Première partie : les données régionales par grands thèmes

- Emploi et industrie
- Structure et spécialisation
- Evolution du nombre d'entreprises industrielles (créations, défaillances)
- Investissements industriels
- Pouvoir décisionnel (localisation des sièges sociaux)
- Implantations étrangères
- Environnement
- Energie.

Deuxième partie : Dossiers régionaux

- Emploi, rémunérations, investissements traités pour certaines données au niveau départemental
- Nombre d'établissements, effectifs, investissements au niveau NAF 114
- Principaux secteurs d'activité en termes d'effectifs et d'établissements (NAF 36)
- Principaux établissements régionaux d'entreprises industrielles
- Répartition des effectifs et secteurs dominants (NAF 36) par zone d'emploi (zonage défini en 1993)
- Répartition des établissements à participation étrangère.

On trouve aussi pour chaque région une bibliographie des principales publications afférentes à l'analyse du tissu économique, et en particulier du tissu industriel régional.

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+2.

4. L'industrie dans les régions, départements, zones d'emploi (version CD-Rom)

➤ Source : SESSI (Ministère de l'Industrie)

Ce CD-Rom reprend les résultats de l'industrie française dans les régions.

Ce support informatique permet de construire ses propres tableaux de résultats, de créer des cartes personnalisées et de lister des établissements au niveau le plus fin de la nomenclature française (NAF 700), soit 300 secteurs industriels dans les régions, les départements, les zones d'emploi.

➤ Contenu :

- Démographie des entreprises et des établissements industriels : nombre d'établissements, d'entreprises, de défaillances
- Emploi
- Rémunérations
- Investissements
- Investissements relatifs à la protection de l'environnement
- Consommations d'énergie dans l'industrie
- Implantations étrangères dans l'industrie
- Indicateurs de dépendance décisionnelle.

Ventilation :

- Zones géographiques : régions, départements, zones d'emploi
- Secteurs d'activité : NAF 700
- Période : 4 années de résultats
- Autres types de ventilation pour la réalisation de certains tableaux (ex : tranche d'effectifs, nature de l'investissement antipollution...).

➤ Délai de publication :

L'édition 1998, parue en mai, présente les résultats jusqu'en 1995 (1996 pour les consommations d'énergie).

5. Enquête Annuelle d'Entreprise dans les industries agro-alimentaires

➤ Source : SCEES

L'EAE est réalisée au SCEES par la Sous-Direction des statistiques des IAA, Bureau Statistiques des Entreprises.

➤ Contenu :

Deux documents présentent des informations régionales :

1) Principaux résultats

- Présentation des principales données de structure (nombre d'entreprises, effectifs, chiffre d'affaires net, exportations, VABCF, investissements) relatives au secteur d'entreprises et ventilées selon la région et le département de localisation du siège social.
- Données sur les établissements.
- Niveau d'agrégation : codes NAF à trois chiffres.

2) Résultats sectoriels et régionaux

Ce fascicule comporte deux parties :

- La première présente les principales données recueillies pour l'ensemble des IAA et pour les niveaux 100 et 700 de la nomenclature d'activités NAF.
- La deuxième partie est consacrée à une ventilation régionale des résultats de l'enquête selon le secteur d'établissement. Elle comprend pour chaque région les grandeurs suivantes : nombre d'établissements, effectifs salariés, rémunérations et investissements hors apports. Elle donne aussi la part (en %) de la région dans le total France pour chacune des variables étudiées.
- Niveau d'agrégation : le plus fin de la NAF 700.

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+1 ½ à n+2.

6. L'agriculture et l'agro-alimentaire

➤ Source : SCEES

➤ Contenu :

Résultats des 22 régions par thème : les productions agricoles et forestières, les productions agro-alimentaires, les équipements des exploitations, les revenus, etc.

Un dossier par région présente une analyse de la situation locale.

➤ Délai de publication

Résultats de l'année n publiés en n+2 à n+3.

7. Bases de données Agristat et Aristide

➤ **Source : SCEES**

➤ **Contenu :**

AGRISTAT : Banque de données sur l'agriculture française

Fournit plus de 600 000 séries chronologiques dont la plupart sont disponibles par département (sorties papier ou disquette).

ARISTIDE : Outil d'interrogation des fichiers d'enquête

Permet d'obtenir des tableaux statistiques à la demande. La quasi-totalité des enquêtes sont disponibles.

Renseignements et devis sur demande (cf. coordonnées du SCEES en Annexe 1).

8. Recensement de l'agriculture (CD-Rom)

➤ Source : SCEES

➤ Contenu :

Une centaine de données (structures, productions animales et végétales, moyens de production, population et emploi...) par commune, canton, petite région agricole, département et région.

Tableaux récupérables sur tableur.

➤ Délai de publication :

Dans le dernier CD-Rom, on trouve les données des trois derniers recensements de l'agriculture (1970, 1979 et 1988).

9. Enquête de branche dans le bâtiment

➤ Source : FNB

Enquêtes de périodicité variable réalisées par la Fédération Nationale du Bâtiment auprès des entreprises dans une optique "secteur".

Enquêtes exhaustives auprès des entreprises occupant plus de 100 ouvriers dans le gros oeuvre et plus de 50 ouvriers dans le second oeuvre. Sondage au 1/4 auprès des entreprises de moindre importance et en ne retenant que celles qui occupent plus de 10 ouvriers dans le gros oeuvre et plus de 6 ouvriers dans le second oeuvre.

➤ Contenu :

Les principaux thèmes abordés sont les suivants : activité des entreprises exerçant une activité de bâtiment tant en métropole que hors métropole, chiffre d'affaires par activité principale, structure de l'emploi, établissement d'indices mensuels régionaux et nationaux de salaires, d'activité et d'emploi...

Ils permettent d'établir des indices mensuels, nationaux et régionaux de salaire, d'activité et d'emploi.

Niveau d'agrégation :

Classification interne à la Fédération Nationale du Bâtiment.

➤ Délai de publication :

Il faut compter un délai de 3 à 4 mois entre la réalisation de l'enquête et la publication des données.

10. Enquêtes de branche dans les travaux publics

➤ Source : FNTF

Enquêtes de périodicité variable réalisées par la Fédération Nationale des Travaux Publics, auprès des entreprises recensées au Fichier National des Travaux Publics, géré par la FNTF.

Nombre d'entreprises interrogées :

- enquête mensuelle : 2 000
- enquête trimestrielle d'opinion : 1 600
- enquête trimestrielle hors métropole : 400
- enquête annuelle : 7 800.

➤ Contenu :

Principaux résultats (par taille, région du siège social, activité principale) publiés :

- mensuels : évolution des travaux réalisés, des marchés conclus, des effectifs ouvriers...
- trimestriels : activité passée et future, carnet de commandes, évolution future des effectifs, données chiffrées sur l'évolution des travaux réalisés et des marchés conclus à l'étranger,
- annuels : structure du chiffre d'affaires, de la clientèle, des effectifs, modes d'exécution des marchés...

➤ Délai de publication :

Il faut compter un délai de 3 à 4 mois entre la réalisation de l'enquête et la publication des données.

11. Le commerce extérieur dans les régions

➤ Source : Direction Régionale du Commerce Extérieur (DRCE), directions régionales des Douanes.

Chaque direction régionale publie les statistiques du commerce extérieur de la région. Chaque DRCE dispose d'un site Web apportant en ligne les informations statistiques conjoncturelles du commerce extérieur de la région. L'accès aux DRCE est possible via le site du secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur ([Http://www.commerce-exterieur.gouv.fr](http://www.commerce-exterieur.gouv.fr)).

➤ Contenu

Statistiques sur la structure sectorielle et sur la structure géographique des échanges (principaux pays de destination des exportations, principaux pays d'origine des importations).

Les publications traitent généralement sur des champs sectoriels relativement agrégés, mais des interrogations plus fines des bases peuvent être faites sur demande.

Un service baptisé COVADICE (Communication par Vidéotex pour l'accès direct aux informations du Commerce extérieur) accessible par Minitel permet de consulter :

- la balance commerciale de la France
- les statistiques de marchandises (nationales, régionales)
- le palmarès des entreprises (fichier national, régional ou départemental).

Pour accéder à ce service, il suffit de composer le 3615 Covadice.

➤ Délai de publication :

Les données de l'année n sont publiées au cours du premier semestre de l'année n+1.

12. Entreprises exportatrices et importatrices

➤ Source : Douanes

La Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects publie une liste nominative des entreprises françaises importatrices et exportatrices, à partir de l'exploitation des déclarations en douane.

Ce type d'analyse remonte à la deuxième moitié des années 70.

Cette liste annuelle est disponible à la DGDDI.

➤ Contenu :

- Fichier national alphabétique des entreprises importatrices et exportatrices
- Fichier régionalisé des entreprises classées par département du siège social et par ordre alphabétique à l'intérieur de chaque département
- Classement des importateurs et exportateurs par ordre d'importance décroissante
- Classement des importateurs et exportateurs par ordre d'importance décroissante à l'intérieur de chaque département
- Fichier national et régional des entreprises importatrices et exportatrices classées par secteur d'activité et par ordre d'importance décroissante dans chaque secteur d'activité.

Niveau d'agrégation :

Classement par ordre d'importance, secteur d'activité et secteur géographique à partir des déclarations en douane.

➤ Délai de publication :

Il faut compter environ 6 mois. Les données relatives à 1997 seront disponibles vers juin 1998.

13. Atlas régional de la recherche et de la technologie

➤ **Source : Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**

Edité par la Documentation Française.

➤ **Contenu :**

- Répartition régionale des données des politiques de la Recherche Civile et de la Technologie
- R&D des entreprises par région
- Localisation et principales disciplines des laboratoires publics par région (pour cette information, le CNRS a édité un guide de ses laboratoires)
- Actions publiques de soutien à la R&D et à l'innovation par région.

➤ **Délai de publication :**

Résultats de l'année n publiés en n+2 à n+3.

14. Science et Technologie : indicateurs

➤ Source : OST

Deuxième rapport de l'Observatoire des Sciences et des Techniques. Ce rapport est une compilation de données sur les sciences, les techniques, la recherche issues de recensements et d'enquêtes nationaux et internationaux hétérogènes. Les données de la recherche publique et privée sont issues pour une grande part de l'enquête MENRT (Ministère de l'Education Nationale, de la Recherche et de la Technologie), anciennement MENESR (Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).
Edité par Economica.

➤ Contenu :

Une partie de ce rapport est consacrée aux régions et aux pôles. Parmi les données régionales, on trouve :

- La recherche académique (nombre de chercheurs)
- La recherche publique finalisée civile (effectif)
- La recherche publique rapportée à la population (effectif) et au PIB (dépenses de R&D)
- L'activité scientifique mesurée par les publications
- La production scientifique rapportée à la population et au PIB
- Les pôles scientifiques
- Les étudiants et les thèses
- Les crédits régionaux de recherche
- La R&D des entreprises
- La R&D des entreprises rapportée à la population et au PIB
- Les contrats publics de recherche
- L'attractivité des régions pour la R&D industrielle
- L'activité technologique mesurée par les brevets européens
- L'activité technologique rapportée à la population et au PIB
- Les pôles de recherche technologique
- L'activité dans les "technologies clés"
- L'innovation industrielle (cf. enquête SESSI)
- Les spécialisations scientifiques
- Les spécialisations des enseignants-chercheurs et des thèses
- Les spécialisations en R&D industrielle
- Les spécialisations technologiques
- Les spécialisations dans les technologies clés.

La plupart des informations régionales sont similaires à celles figurant dans l'Atlas de la Technologie.

Niveau d'agrégation :

Répartition sectorielle des financements de R&D très agrégée.

➤ Délai de publication :

Résultats de l'année n publiés en n+2 à n+3.

15. La recherche et développement dans les entreprises

➤ Source : MENRT (Ministère de l'Education nationale, de la Recherche et de la Technologie)

Il est possible de se fournir directement auprès des différents producteurs d'informations, et notamment en ce qui concerne les dépenses de R&D, auprès du MENRT.

Chaque année, la Direction Générale de la Recherche et de la Technologie publie une synthèse statistique intitulée "Recherche et développement dans les Entreprises".

➤ Contenu :

Au niveau régional, les seules informations disponibles sont les effectifs et les dépenses intérieures de R&D des entreprises.

Les informations sectorielles (NAF 60) ne sont disponibles qu'à un niveau régional plus agrégé (8 grandes régions : Ile-de-France, Bassin parisien, Nord – Pas-de-Calais, Est, Ouest, Sud-Ouest, Centre-Est, Méditerranée).

➤ Délai de publication :

Les résultats de l'année n sont disponibles à la fin de l'année n+2.

16. Les chiffres clés de l'innovation technologique

➤ **Source : SESSI (Ministère de l'Industrie)**

➤ **Contenu :**

Environ une trentaine de thèmes sont abordés dans cette publication, tels que les difficultés à l'innovation pour les PMI, le financement de la R&D, l'innovation et les performances, les perspectives d'innovation, des comparaisons internationales et enfin les systèmes locaux qui traitent de l'innovation dans les régions. Ce dernier chapitre présente des indicateurs régionaux de mesure de l'innovation.

Les résultats sont issus de l'enquête Innovation technologique de 1991. L'enquête "Innovations", associée à l'EAE sur l'industrie, a été réalisée en 1991 sur l'ensemble des 25 000 entreprises industrielles de 20 salariés et plus. Le questionnaire de l'enquête portait pour les 5 dernières années sur :

- l'introduction d'innovations de produits, de procédés,
- le rôle respectif du marché,
- les sources de l'innovation,
- l'appréciation par l'entreprise de la position innovante de son activité sectorielle...

Les entreprises étaient également interrogées sur leurs projets d'innovations pour les 5 années à venir.

Notons qu'une nouvelle enquête a été menée en 1993 et a fait l'objet d'une publication : l'Innovation technologique dans l'industrie (édition 1996). Cette publication ne délivre toutefois aucune information régionale.

17. CD-Rom Diane

➤ Source : SCRL - Informations commerciales et financières

Base de données, logiciel de recherche et logiciel d'analyse financière.

➤ Contenu :

La base de données contient les comptes sociaux (comptes de résultat et bilans) des principales entreprises françaises (430 000 au 01/09/94) constituées en SA, SARL ou SCA. Ces comptes sont répartis sur 3 CD-Rom en fonction du CA des entreprises.

Les comptes sont recueillis en permanence par SCRL dans les greffes des tribunaux de commerce.

- Clés d'entrée par l'activité (NAF, description textuelle, CSO...)
- Clés d'entrée par le nom, le numéro Sirène, le numéro de téléphone
- Clés d'entrée par la situation géographique (région, département, commune, commune INSEE, code postal).

Possibilité de globaliser les résultats pour un groupe d'entreprises sélectionnées à partir de multiples critères (activité, taille, commune, etc.), de connaître la distribution d'une variable (exportations, CA...) dans un groupe d'entreprises.

Possibilité d'exporter des informations sur d'autres logiciels de traitement de données.

➤ Délai de publication :

Les données sont actualisées tous les mois.

Résultats de l'année n publiés en n+1 environ.

18. La France de l'industrie – Hors série annuel

➤ Source : L'Usine Nouvelle

➤ Contenu :

Un dossier par région présentant :

- les investissements : principaux projets d'implantation, principaux événements industriels (grands programmes d'investissement, projets d'implantation mais aussi restructurations), note de conjoncture sur l'économie régionale.
- les principaux établissements industriels : pour chaque établissement figurent le groupe d'appartenance, la localité et le département, l'activité de l'établissement, les effectifs de l'établissement, l'évolution des effectifs par rapport à l'année précédente, le nombre d'ingénieurs et cadres.

➤ Délai de publication :

L'édition 1998 publiée en juin donne les effectifs 1996 des établissements mais indique les projets en cours ou programmés.

Annexe 1 : Coordonnées des organismes cités

- Centre de Renseignements des Douanes

23, rue de l'Université - 75007 Paris. Tél. 01 40 24 99 56

- Direction de la prévision

139, rue de Bercy - 75572 Paris Cedex 12.

- Fédération Nationale du Bâtiment

9, rue Lapérouse - 75116 Paris. Tél. 01 40 69 51 00

- Fédération Nationale des travaux Publics

3, rue de Berry - 75008 Paris. Tél. 01 44 13 31 44

- INSEE Info Service

195, rue de Bercy - Tour Gamma A- 75582 Paris cedex 12 - Tel : 01 53 17 88 77

- SCRL

5, quai Jaÿr – 69009 Lyon. Tél. 04 72 85 10 00

- SCEES

Service des ventes - BP 88 – 31 326 Castanet-Tolosan Cedex. Tél. 05 61 28 84 67

- SESSI

20, avenue de Ségur - 75353 Paris Cedex 07. Tél. 01 43 19 41 07

- UNEDIC

80, rue de Reuilly – 75012 Paris. Tél. 01 53 17 20 00

- Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur

139, rue de Bercy – 75 572 Paris Cedex 12. Tel : 01 44 87 17 17

([http : //www. Commerce-exterieur.gouv.fr](http://www.Commerce-exterieur.gouv.fr))

Ce site donne accès à la Direction Régionale du Commerce Extérieur.

- Ministère de l'Education Nationale, de la Recherche et de la Technologie

Département de la Communication et de la Recherche. Tel : 01 46 34 35 35

1, rue Descartes – 75 231 Paris Cedex 05

([Http : www.education.gouv.fr/technologie](http://www.education.gouv.fr/technologie))

[Http : www.education.gouv.fr/recherche](http://www.education.gouv.fr/recherche))

Annexe 2 : Quelques références pour aller plus loin

- "La régionalisation de l'EAE" - *INSEE Méthodes*, n° 9
- "Les produits intérieurs bruts régionaux" - *INSEE Méthodes*, n° 55
- "Les comptes régionaux des ménages (1982-90)" - *INSEE Résultats*, Série Economie générale n° 65-66
- "Les comptes régionaux des administrations publiques" - *INSEE Résultats*, Série Economie générale n° 77-78
- "Les publications régionales de l'INSEE" - *Blocs-Notes de l'INSEE*, n° 29/1995
- "Les données localisées sur support informatique" - *Blocs-Notes de l'INSEE*, n° 24/1994
- "Géographie des données de l'INSEE : Les découpages administratifs et supra-communal" - *Blocs-Notes de l'INSEE*, n° 32-33/1995
- "Géographie des données de l'INSEE : Le découpage infra-communal" - *Blocs-Notes de l'INSEE*, n° 34/1995
- "Les disquettes ABCD... de l'INSEE, bases de données communales thématiques" - *Blocs-Notes de l'INSEE*, n° 30/1995
- "La comptabilité régionale : objectifs, travaux et perspectives" - *INSEE, Courrier des Statistiques*, n° 44/1987.

BIBLIOGRAPHIE

- ALVERGNE C. [1997], *Vingt-cinq ans d'évolution de l'industrie et des territoires français*, L'Harmattan, collection Emploi, Industrie et Territoire, Paris.
- ARCHIBUGI D., PIANTA M. [1992], *The Technological Specialization of Advanced Countries. A Report to the EEC on International Science and Technology Activities*, Commission of the European Communities, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- AUDRETSCH D. B. [1995], *Innovation and Industry Evolution*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- BLAZY R. [1996], "Mimétisme, erreurs d'anticipation de la demande et risque de défaillance des entreprises industrielles en France : un modèle économétrique à correction d'erreur", *Economie et Prévision*, n°125, pp.1-18.
- BLAZY R., COMBIER J. [1995], "Causes de la défaillance des entreprises et déroulement de la procédure collective", *La lettre de l'Observatoire consulaire des entreprises en difficultés*, n°4, novembre, pp.31-47.
- BONNEAU J., FRANCOZ D. [1994], "Le devenir des entreprises créées en 1987", *Insee Première*, n°312, avril.
- BONNEAU J., FRANCOZ D. [1995], "Profil du créateur et survie de l'entreprise", *Insee Première*, n°372, avril.
- BONNEAU J., MONCHOIS X. [1996], "Les créations d'entreprises du premier semestre 1994", *Insee Résultats*, série Système productif, n°97-98.
- BONNET J. [1995], "Les dynamiques régionales et leurs facteurs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp.3-34.
- BROCARD M., N'GUYEN BOULLÉ N., ROCHER Y-A. [1994], "L'innovation dans les régions", in *L'innovation technologique*, DGSI, SESSI, Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur, Dunod, Paris, pp. 175-190.
- BRUDERL J., PREISENDORFER P., ZIEGLER R. [1992], "Survival Chances of Newly Founded Business Organization", *American Sociological Review*, vol.57, April, pp.227-242.
- BRUTEL Ch. [1998], "Le resserrement des revenus des ménages entre les régions de 1982 à 1996", *Insee Première*, n°617, novembre.
- CAMAGNI R. [1984], "Les modèles de restructuration économique des régions européennes pendant les années 70", in Ph. Aydalot (ed.), *Crise et Espace*, Economica, Paris.
- CATIN M. [1994], "La vitesse d'ajustement de l'emploi dans les industries régionales", in B. Boureille et B. Guesnier (eds), *Dynamique des activités et évolution des territoires*, ADICUEER, Université de Saint-Etienne, ASRDLF, pp.235-255.
- CATIN M. [1995], "Productivité, économies d'agglomération et métropolisation", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 663-682.
- CRESSY R. [1996], "Are Business Startups Debt-Rationed ?", *Economic Journal*, vol. 106, n°438, Sept., pp. 1253-1270.
- DELISLE J.-P., LAINÉ F. [1998], "Les transferts d'établissements contribuent au desserrement urbain", *Economie et Statistique*, n°311, pp.91-106.
- DONNELLIER J.-C. [1992], "L'ouverture des régions sur l'extérieur : structures et disparités des taux d'exportation régionaux", in Catin M. et Djondang P., *Commerce International et économies régionales*, Economica, pp. 21-43.

- DUNKELBERG W. C., COOPER A. C. [1990], "Investment and Capital Diversity in the Small Enterprise", in ACS Z.J. and AUDRETSCH D.B.(eds), *The Economics of Small Firms*, Boston, Kluwer Academic, cités par LOVE [1996],
- FRANCOZ D. [1996], "Les cessations d'entreprises depuis 1989", *Insee Première*, n° 463, juin.
- FRITSCH M. [1992], "Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from West Germany", *Regional Studies*, vol. 26, 1992, pp. 233-241.
- GAZON J. [1995], *Politique industrielle et industrie. Vol.1 : Controverses théoriques, aspects légaux et méthodologie*, De Boeck Université, collection "Ouvertures économiques", Bruxelles.
- GEROSKI P. A. [1991], *Market Dynamics and Entry*, Basil Blackwell, Oxford.
- GUESNIER B. [1986], "Création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises : la France", IER, Poitiers.
- HOOVER E. [1936], "The Measurement of Industrial Localization", *Review of Economics and Statistics*, vol.XVIII, pp.162-171.
- LAFAY G. [1979], *Dynamique de la spécialisation internationale*, Economica, Paris.
- LAINÉ F., RIEU C. [1999], "Le tissu productif régional : diversité et concentration", *Insee Première*, n° 630, janvier.
- LE BAS C., PICARD F. [1996], "L'apport de la statistique d'innovation à la définition d'un profil d'innovation régional : l'exemple de la région Rhône-Alpes", in N. MASSARD (ed.), *Territoires et politiques technologiques : comparaisons régionales*, L'Harmattan, Paris, Montréal, pp. 47-75.
- LHUILLERY, TEMPLE [1994], "L'organisation de la recherche et développement des PME-PMI", *Economie et statistiques*, n° 271-272, 1/2, pp. 77-85.
- LOVE J. H. [1996], "Entry and Exit: A County-Level Analysis", *Applied Economics*, vol. 28, pp.441-451.
- MALECOT J. F. [1991], "Analyses théoriques des défaillances d'entreprises", *Revue d'Economie Financière*, n° 19, hiver, pp.205-227.
- MOATI P. [1995, 1996, 1997, 1998], "Méthode d'étude sectorielle", *Cahiers de recherche Crédoc* : vol.1, n°70, mai 1995 ; vol.2, n°93, sept. 1996 ; vol.3, n°109, nov. 1997 ; vol.4, n°118, sept. 1998.
- MORIN F. [1991], "Les groupes industriels et financiers", in ARENA R., BENZONI L., BANDT (De) J., ROMANI P.M. (eds), *Traité d'économie industrielle*, Economica, Paris, pp.197-206.
- MORVAN Y. [1991], *Fondements d'économie industrielle*, 2e édition, Economica, Paris.
- OST [1998], *Science & Technologie. Indicateurs 1998*, Rapport de l'Observatoire des Sciences et des Techniques, Economica, Paris.
- RENARD M.F. [1993], *Le commerce extérieur des régions françaises. Le rôle de la qualification*, Coll. "Approfondissement de la Connaissance Economique", Economica, Paris.
- ROUSSEAU M.-P. [1995], "La mesure des différences de productivités régionales à partir de données d'entreprises", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 905-926.
- SESSI [1994], *Les chiffres clés. L'industrie 1994-1995*, ministère de l'Industrie, Dunod, Paris.
- SESSI [1995], *Les chiffres clés. Les PMI*, ministère de l'Industrie, Dunod, Paris.
- STOREY D. J.[1982], *Entrepreneurship and the New Firm*, London, Croom Helm.
- STOREY D. J.[1994], "New Firm Growth and Bank Financing", *Small Business Economics*, vol.6, pp. 139-150.

THOLLON-POMMEROL V. [1990], "Les groupes et la déformation du système productif", *Economie et Statistique*, n°229, fév., pp.21-27.

VIENNET H. [1991], "La création de filiales", *Insee Première*, n°167, octobre.

WAGNER J. [1994], "The Post-Entry Performance of New Small Firms in German Manufacturing Industries", *The Journal of Industrial Economics*, vol. XLII, n°2, June, pp.141-154.

WHITTINGTON R. C. [1984], "Regional Bias in New Firm Formation in the UK", *Regional Studies*, vol.18, pp.253-256.

CAHIER DE ReCHERCHE

Récemment parus :

Attitudes prudentielles et soutien intergénérationnel

Franck BERTHUIT, sous la direction de Georges HATCHUEL
- n°119 (1998)

Analyse de réseau et dynamique partenariale

Bruno MARESCA, Guy POQUET, Philippe HERLEMONT
- n°120 (1998)

Les déterminants sectoriels des défaillances d'entreprise dans l'industrie manufacturière

Philippe MOATI, Laurent POUQUET, Corinne CHESSA
- n°121 (1998)

L'espace des opinions des Français - 19 ans d'observations

Jean-Pierre LOISEL (collaboration Catherine DUFLOS),
sous la direction de Georges HATCHUEL - n°122 (1998)

Utilisation de la modélisation statistique à des fins interprétatives

Bruno MARESCA, Pascale HÉBEL - n°123 (1998)

La dynamique interne du récit

Pierre LE QUÉAU, Mathieu BRUGIDOU - n°124 (1998)

Hétérogénéité des attitudes et comportements de consommation

Jean-Luc VOLATIER - n°125 (1998)

Les comportements des consommateurs européens

Ariane DUFOUR, Jean-Pierre LOISEL, Emmanuelle MAINCENT,
Laurent POUQUET, Jean-Luc VOLATIER - n°126 (1999)

Président : Bernard SCHAEFER Directeur Général : Robert ROCHEFORT
142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : 01 40 77 85 01

ISBN : 2-84104-132-8

CRÉDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie