CAHIER DE RECHERCHE

OCTOBRE 2001 ■ N° 159

LOCALISATION DES FIRMES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL

LA SURVIE DES ENTREPRISES DÉPEND-ELLE DU TERRITOIRE D'IMPLANTATION ?

Philippe MOATI
(CRÉDOC-Université Paris 7)
Annie PERRAUD
(CRÉDOC)
en collaboration avec
Nadège COUVERT
(ENSAE)

Département "Dynamique des marchés"

CRÉDOC
L'ENTREPRISE DE RECHERCHE

mars 2002
Dept. Dyn. des M.

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

CRÉDOC

LOCALISATION DES FIRMES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL

LA SURVIE DES ENTREPRISES DÉPEND-ELLE DU TERRITOIRE D'IMPLANTATION ?

N° 159 OCTOBRE 2001

Philippe MOATI
(CRÉDOC – Université Paris 7)

Annie PERRAUD
(CRÉDOC)

en collaboration avec
Nadège COUVERT
(ENSAE)

142, rue du Chevaleret
75013 - PARIS

SOMMAIRE GÉNÉRAL

LOCALISATION DES FIRMES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL 1

INTRODUCTION 1

1. LA LOCALISATION DICTÉE PAR LA MINIMISATION DES COÛTS 3

2. L'ÉVOLUTION DES CRITÈRES DE COMPÉTITIVITÉ 6

2.1 La globalisation 7

2.2 L'entrée dans une économie fondée sur la connaissance 9

2.3 La généralisation de l'incertitude 12

3. DES STRATÉGIES DE LOCALISATION SOUS-TENDUES PAR DE NOUVELLES ATTENTES À L'ÉGARD DES TERRITOIRES 14

3.1 La recherche de la flexibilité productive 15

3.2 La recherche de la flexibilité stratégique 17

3.3 La recherche du renforcement de la capacité d'innovation 18

4. LES ENSEIGNEMENTS DES ÉTUDES EMPIRIQUES 19

5. LES CONSÉQUENCES SUR LA GÉOGRAPHIE ÉCONOMIQUE 22

6. LA SPÉCIFICITÉ DES ENTREPRISES INDIGÈNES 24

7. LES GRANDES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT LOCAL 26

7.1 Affirmer une vocation logistique 26

7.2 Miser sur le développement technopolitain 29

7.3 La valorisation des ressources fixes 31

CONCLUSION 34

BIBLIOGRAPHIE 38

LA SURVIE DES ENTREPRISES DÉPEND-ELLE DU TERRITOIRE D'IMPLANTATION ? 41

INTRODUCTION 41

1. L'HÉTÉROGÉNÉITÉ DES TAUX DE SURVIE AU NIVEAU DES ZONES D'EMPLOI 43

2. ANALYSE DES ÉCARTS DE TAUX DE SURVIE ENTRE LES ZONES D'EMPLOI 53

3. ANALYSE DE L'INFLUENCE DES TERRITOIRES D'IMPLANTATION SUR LA SURVIE À PARTIR DE DONNÉES INDIVIDUELLES 61

3.1 Le modèle logistique 61

3.2 Les modèles de durée 68

CONCLUSION 79

BIBLIOGRAPHIE 80

ANNEXES 81

L'enquête SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) 81

L'Atlas des zones d'emploi (INSEE) 82

Les zones d'emploi 83

LOCALISATION DES FIRMES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL

Philippe MOATI

(CRÉDOC – Université Paris 7)

INTRODUCTION

Le développement économique d'un territoire repose pour une large part sur la densité et la vitalité de son tissu d'entreprises. Cette vitalité dépend en premier lieu de la qualité de la spécialisation de l'économie locale : toutes choses égales par ailleurs, les performances économiques du territoire seront meilleures si son appareil productif est spécialisé dans des activités adossées à des marchés en croissance que s'il se trouve engagé dans des activités en déclin. La qualité de la spécialisation n'est pourtant qu'un déterminant partiel des performances économiques des territoires, lesquelles reposent également de manière critique sur la compétitivité des firmes qui y sont localisées. Ainsi, les effets favorables sur le territoire d'une "bonne" spécialisation sont subordonnés à la capacité des firmes locales à consolider leurs parts de marché. A l'inverse, une spécialisation moins favorable peut être contrebalancée par une sur-compétitivité des entreprises leur permettant d'accroître leurs parts de marché.

La compétitivité de chaque entreprise repose sur un ensemble complexe de facteurs internes : pertinence du positionnement stratégique, nature et niveau des compétences détenues, qualité de l'organisation et de la gestion... Pour autant, la compétitivité d'une entreprise ne se construit pas en circuit fermé. Les relations qu'une firme entretient avec son environnement peuvent venir renforcer, ou au contraire amoindrir, les facteurs internes de compétitivité. Ces facteurs sont d'ailleurs souvent difficiles à considérer comme étant totalement indépendants de l'environnement de l'entreprise. Cet environnement, qui présente de multiples facettes (économiques, sociales, juridiques, culturelles...), est le support de relations directes et indirectes avec de nombreux acteurs (clients, fournisseurs, organismes de recherche et autres institutions publiques...). Si cet environnement implique simultanément plusieurs échelles spatiales, le (ou les) territoire(s) de localisation peut (peuvent) se

révéler particulièrement important(s) à la fois comme point d'accès à des ressources et comme espace de coordination, c'est-à-dire de mise en relation privilégiée avec d'autres acteurs.

Ainsi peut-on faire l'hypothèse que, du point de vue de l'entreprise, tous les territoires ne se valent pas : certains peuvent contribuer de manière significative à la formation de ses avantages compétitifs, alors que d'autres sont source de handicaps. Les entreprises suffisamment mobiles intègrent l'exploitation de cette différenciation des territoires dans leurs stratégies de compétitivité. Les performances économiques d'un territoire dépendent alors, à qualité de la spécialisation donnée, de sa capacité d'attraction de ces firmes mobiles. Les entreprises caractérisées par une faible mobilité se révèlent quant à elles particulièrement dépendantes des caractéristiques de leur territoire de localisation. Celui-ci pourra, selon les cas, soutenir ou au contraire affaiblir leur compétitivité, selon la nature de ses ressources et la spécificité de leurs besoins. Ainsi, les performances économiques d'un territoire reposent également, à spécialisation et à degré d'attractivité donnés, sur l'ampleur du soutien qu'il apporte aux entreprises immobiles localisées sur son sol, soutien dont dépend la pérennité du tissu d'entreprises indigènes et la propension des entreprises qui le composent à se développer.

La nature des relations qui lient les firmes aux territoires constitue donc un déterminant important des performances économiques de ces derniers. C'est la raison pour laquelle nous avons fait le choix d'engager la réflexion sur les stratégies de développement local en partant du point de vue des entreprises, de la manière dont celles-ci choisissent leur localisation et des relations qu'elles nouent avec leur(s) territoire(s) d'implantation. Or, il se trouve précisément que la nature des relations des firmes aux territoires semble engagée dans un lent mouvement de redéfinition, en liaison avec les mutations globales du système économique et social et des règles du jeu concurrentiel qui les accompagnent.

Par souci de clarté, nous serons amenés à simplifier quelque peu la réalité, à distinguer des catégories tranchées d'entreprises ou à opposer un "hier" à un "aujourd'hui" ou à un "demain", là où ne règnent en réalité que des ensembles flous et des évolutions graduelles marquées par des enchevêtrements de temporalités. C'est ainsi que nous allons débuter ce rapport en présentant la nature "traditionnelle" des liens des firmes à l'espace, que nous admettrons comme étant dominée par la logique de minimisation des coûts. Nous montrerons en quoi la transformation des formes de concurrence sur les marchés a conduit à une redéfinition progressive des stratégies de localisation des entreprises et de leurs attentes à l'égard des territoires. Nous nous arrêterons rapidement sur le cas particulier des "firmes indigènes", dont les relations aux territoires se distinguent assez radicalement de celles dont témoignent les "firmes allogènes", dotées d'une plus grande mobilité.

Une fois discutées les évolutions intervenues dans les relations entreprises-territoires, nous tenterons de dégager un certain nombre de conséquences sur les tendances lourdes de l'évolution de la géographie économique, qui s'imposent avec force à chaque territoire. Nous pourrons alors engager la réflexion sur les stratégies de développement local qui, inscrites dans les évolutions en cours, constituent des axes de croissance pour chaque type de territoire.

Les réflexions menées dans ce rapport s'appuient sur les faits stylisés qui émergent d'une vaste littérature sur les transformations du système économique en général et sur les stratégies de localisation des firmes en particulier. Elles reposent également sur des études de terrain réalisées au CRÉDOC et sur les échanges avec de multiples acteurs du développement local, notamment dans le cadre du séminaire de formation "Analyse du tissu économique local" du CRÉDOC.

1. LA LOCALISATION DICTÉE PAR LA MINIMISATION DES COÛTS

Nous admettrons que l'archétype de la grande entreprise industrielle, dont accouche la révolution industrielle et qui trouve son aboutissement dans la firme fordienne, est globalement orienté vers la minimisation des coûts. Cet objectif dicte les différents aspects de sa stratégie (mécanisation, intensification du travail, exploitation de toutes les sources d'économies de dimension...) et, naturellement, guide sa stratégie de localisation. Les premières théories de la localisation des firmes accordent de fait un rôle très important à la logique de minimisation des coûts.

L'approche weberienne de la localisation des firmes met l'accent sur la minimisation des coûts de transport *"entre l'entreprise et les lieux avec lesquels elle échange ou déplace des biens."* (Aydalot [1984], p. 18). Le choix de localisation d'une entreprise repose alors sur un arbitrage entre la minimisation du coût de transport du produit fini vers les foyers de consommation et celle du coût de transport des matières premières : la localisation optimale est celle qui minimise le total des tonnes-kilomètres à parcourir. Ce résultat simple, qui peut pourtant rapidement devenir difficile à déterminer lorsque l'entreprise sert plusieurs foyers de consommation et consomme différentes catégories de matières premières, repose sur un ensemble de simplifications.

Par exemple, si on lève l'hypothèse implicite selon laquelle le coût des facteurs de production (et, en particulier, le travail) est identique en tout point de l'espace, alors le choix de localisation peut s'écarter du point qui minimise les coûts de transport afin d'être en mesure d'accéder aux facteurs de production

au meilleur coût (ce qui suppose que ces facteurs de production soient imparfaitement immobiles). De même, le problème se complique si l'on admet que l'entreprise peut adopter simultanément différentes localisations par l'ouverture de plusieurs établissements : la manière apparemment la plus radicale de minimiser les coûts de transport des produits finis est d'implanter une usine au cœur de chaque foyer de consommation. Cependant, cette logique de localisation peut heurter l'objectif de minimisation des coûts totaux, dans la mesure où la dispersion de la production à laquelle conduit la minimisation des coûts de transport peut nuire à l'exploitation des économies d'échelle nécessaire à la minimisation des coûts de production. A l'inverse, la concentration de la production en un point conduit nécessairement à l'élévation des coûts de transport...

La localisation de l'activité de firmes animées par une rationalité de minimisation des coûts se trouve donc généralement soumise à une tension entre une force centrifuge (l'objectif de minimisation des coûts de transport) et une force centripète (l'objectif de pleine exploitation du potentiel d'économies d'échelle). La différence de situation à l'égard de ces deux forces explique dans une large mesure pourquoi les structures spatiales du secteur de la sidérurgie se distinguent de celles de la boulangerie.

Au total, le programme qui conduit à la définition d'une stratégie de localisation concourant à l'objectif de minimisation des coûts peut se révéler d'une redoutable complexité en raison de la grande quantité de paramètres qu'il fait intervenir. Il n'est pas certain qu'une entreprise ait jamais défini ses localisations au terme d'un programme d'optimisation conforme à ceux que décrivent les modèles théoriques ; il n'en demeure pas moins que cette logique de localisation a longtemps profondément influencé la nature des relations des firmes à l'espace, et que les évolutions structurelles qui sont intervenues dans les paramètres entrant dans le processus de décision ont eu une influence décisive sur les tendances lourdes de la géographie économique.

Considérons rapidement les grandes étapes du développement du capitalisme et examinons comment la configuration des paramètres clés a marqué la physionomie de la répartition des activités dans l'espace.

Avant que ne s'engage la révolution industrielle, l'essentiel de la population active travaillait dans l'agriculture ou autour de l'agriculture, ce qui induisait une répartition relativement homogène de cette population dans l'espace et une importante dispersion de la demande. La production manufacturière s'opérant dans un cadre artisanal, les économies d'échelle étaient extrêmement limitées, n'offrant que peu d'incitations à la concentration spatiale. L'inefficacité des moyens de transport limitait très sévèrement la zone d'écoulement de la grande majorité des produits. Au total, l'ensemble de ces

paramètres conduit à une forte dispersion dans l'espace d'une production manufacturière qui est écoulée sur un grand nombre de petits marchés locaux (dans les "bourgs").

Avec la révolution industrielle débute le processus de mécanisation de la production manufacturière. L'industrialisation diffuse de nombreuses zones rurales disparaît, alors que la production se concentre autour d'un nombre plus réduit de pôles. Cette évolution est rendue possible par la réduction des coûts de transport qui permet d'opérer une dissociation croissante entre les zones de production et les zones de consommation. Cette dissociation permet l'affirmation, par certains pôles, de spécialisations sectorielles fondées sur l'exploitation de ressources spécifiques des territoires et d'effets d'agglomération sectoriels. La dépendance de la production à l'égard des matières premières (fibres textiles, charbon, minerais...) fait jouer un rôle particulièrement important à la répartition géographique des ressources naturelles dans la localisation des activités industrielles. C'est à cette époque que s'opère la formation de concentrations spatiales dans le Nord de la France et dans les bassins du Massif Central. En outre, la concentration de la production induit la formation de pôles de consommation et attire des activités de production de biens de consommation. Une logique cumulative d'auto-renforcement des pôles se met en place, entraînant l'expansion des villes.

Ces mécanismes vont continuer à manifester leur influence durant la majeure partie du 20ème siècle. Les transformations de certains paramètres pourront entraîner des reconfigurations de la répartition des activités dans l'espace sans que soient fondamentalement remis en cause les principes de localisation. Ainsi, le déclin progressif des industries intensives en matières premières provoquera l'entrée en crise des pôles industriels qui leur étaient associés. La diffusion des principes tayloriens-fordiens dans les entreprises s'accompagnera d'une plus grande division du travail au sein des entreprises intégrées qui mettront alors en place des stratégies de décomposition des processus de production dans l'espace. Les gains de productivité réalisés dans l'agriculture libéreront une main-d'œuvre peu qualifiée abondante, incitant les firmes à décentraliser la production des segments de processus de production les plus intensifs en main-d'œuvre, opérant ainsi la dissociation spatiale entre les activités de conception, concentrées dans les grandes métropoles, et les activités d'exécution. La baisse continue des coûts de transport, ainsi que les progrès enregistrés dans les technologies de la communication facilitant la coordination à distance, vont s'accompagner d'un élargissement continu de l'espace de mise en œuvre de ces stratégies de localisation conduisant à la diffusion des stratégies de

"décomposition internationale des processus productifs"[1] et de délocalisation de la part de firmes à la recherche des facteurs de production au meilleur coût.

Notons que l'enracinement territorial des entreprises obéissant à ces principes de localisation orientés vers la minimisation des coûts a toute chance de se révéler très modeste. La stricte application de ce principe de localisation amène les entreprises à se re-localiser dès que l'évolution des paramètres conduit à un déplacement de la localisation optimale (évolution différentielle des coûts salariaux dans l'espace, baisse des coûts de transport, déplacement des marchés...). Cette volatilité se trouve néanmoins limitée par l'ensemble des coûts qu'une entreprise doit supporter lorsqu'elle change sa localisation (perte en capital, indemnités de licenciement... sans parler du risque de dégradation de l'image de l'entreprise). L'évolution des paramètres intervenant dans le calcul de la localisation optimale s'exprimera ainsi plus facilement au travers de la réorientation des flux de nouvelles localisations que du déplacement du stock d'unités déjà implantées.

Il n'est pas question de défendre une position consistant à soutenir que ce type de comportement de localisation et de rapport à l'espace appartient au passé et n'a plus cours aujourd'hui. Le souci de minimiser les coûts continue de s'imposer à la plupart des entreprises. Pourtant, les formes de concurrence ont évolué d'une manière telle que la seule minimisation des coûts suffit de moins en moins à assurer la viabilité et la rentabilité des entreprises. Simultanément, les critères de localisation tendent à s'écarter du schéma simplifié que nous venons d'évoquer.

2. L'ÉVOLUTION DES CRITÈRES DE COMPÉTITIVITÉ

Les entreprises sont soumises à une évolution graduelle des critères de compétitivité que leur impose la concurrence sur les marchés. Les racines de cette évolution sont multiples et profondes et il est hors de propos de se livrer ici à leur analyse détaillée. Nous nous contenterons de pointer trois évolutions majeures de l'environnement des firmes qui affectent les critères de compétitivité et la nature des relations des entreprises aux territoires : la globalisation, l'entrée dans une "économie fondée sur la connaissance" et la montée généralisée de l'incertitude.

[1] Lassudrie-Duchêne [1982].

2.1 La globalisation

Il est devenu banal de considérer la mondialisation comme un caractère majeur du régime de croissance contemporain. Cependant, rappelons que, d'un point de vue "quantitatif", l'histoire du capitalisme a été marquée par des épisodes d'ouverture intense des économies nationales se traduisant par des flux internationaux de marchandises et de capitaux très importants. Hirst et Thompson [1996], par exemple, ont montré que les pays occidentaux avaient atteint, à la veille de la Première Guerre mondiale, un degré de mondialisation proche de celui d'aujourd'hui. L'originalité de la période contemporaine réside donc moins dans l'intensité du phénomène que dans la spécificité de ses formes.

La mondialisation peut être abordée en adoptant différents points de vue[2]. Nous privilégierons ici celui de l'entreprise et de la diffusion des stratégies de "globalisation". On dira qu'une firme suit une stratégie de globalisation lorsque ses stratégies industrielles et commerciales sont élaborées, et sa compétitivité construite d'emblée au niveau du monde ou, tout du moins, d'une part substantielle de celui-ci. Autrement dit, la globalisation signifie pour les entreprises tenter de tirer profit simultanément des forces de convergence et des forces de différenciation des espaces dans l'économie mondiale.

Les stratégies de globalisation ont été rendues possibles par la convergence de plusieurs évolutions lourdes. Le mouvement général de libéralisation des échanges internationaux, au plan multilatéral (GATT, OMC) ou dans le cadre d'accords régionaux (Union européenne, ALENA...), a bien sûr constitué une condition nécessaire, de même que l'amélioration très significative des transports (en termes à la fois de coût, de vitesse, de fiabilité). La vague de libéralisation et de dérégulation des marchés qui se forme dans les années 80 favorise la convergence des formes de concurrence et des conditions d'exercice de l'activité sur les marchés concernés. Cette convergence se trouve également favorisée par celle des normes de consommation qui permet un certain décloisonnement des marchés nationaux. Simultanément, l'accroissement des budgets de R&D et de communication provoque l'alourdissement des coûts fixes dans de nombreux secteurs, ce qui – dans un contexte de raccourcissement du cycle de vie des produits – incite les firmes à rechercher leur amortissement dans l'extension géographique des zones de valorisation de la production.

---

[2] Pour un tour d'horizon, voir *La mondialisation au-delà des mythes*, La Découverte, Les Dossiers de l'Etat du Monde, Paris [1997].

On peut résumer le fondement des stratégies de globalisation par la dissociation spatiale que la firme globale opère entre ses activités de production et son activité commerciale. La firme globale tend à définir ses gammes de produits de manière unifiée pour le marché mondial, ce qui n'exclut pas, bien entendu, des adaptations, voire des variétés spécifiques, afin de répondre à ce qui reste d'idiosyncrasie dans les demandes locales. Sur le plan de la production, la firme globale exploite des unités à travers le monde entre lesquelles est organisée une division du travail. Là où chaque filiale de la "firme multidomestique" était construite comme une sorte de modèle réduit de la maison mère et disposait d'une quasi autonomie sur le plan de la production et de la commercialisation, la filiale de la firme globale ne constitue plus qu'un rouage d'une organisation intégrée. Chaque filiale est donc spécialisée sur une ligne de produit, un produit intermédiaire ou un sous-système destiné à être intégré à des produits finaux, soit – ce qui est plus nouveau – sur certaines fonctions de soutien (finance, R&D, marketing, informatique, service client...), et devient alors un "centre de services partagés" au service de l'ensemble des entités du groupe.

Cette politique de spécialisation des sites répond à deux types de motivations : d'une part intensifier encore l'exploitation des économies de dimension en supprimant les doublons[3] et en dimensionnant chaque unité à la taille optimale correspondant à son activité, et d'autre part localiser chaque type d'activité au sein d'un environnement permettant d'en renforcer la compétitivité (coût des facteurs, accès à des ressources humaines spécifiques, milieu riche en externalités positives...). La division du travail qui s'instaure entre ces unités spécialisées est très exigeante sur le plan de la coordination[4]. C'est la raison pour laquelle la mise en œuvre d'une organisation globale se traduit généralement par une centralisation de la gestion au niveau des instances supérieures de la firme. Les mécanismes de coordination mis en œuvre reposent sur un recours intensif à l'usage des technologies de l'information et de la communication[5].

---

[3] Le passage d'une entreprise d'une organisation multidomestique à une organisation globale s'accompagne généralement d'une réduction significative du nombre de ses unités.

[4] L'enquête Mondialisation réalisée par le SESSI en 1998 permet d'illustrer statistiquement l'un des aspects de cette complexité organisationnelle. Cette enquête nous apprend que les échanges intra-groupes (entre filiales d'un même groupe) représentent 42 % des exportations des groupes industriels français. Les trois quarts de ces échanges sont des exportations destinées à être revendues en l'état par des filiales locales. Un quart est destiné à entrer dans le processus de production des filiales étrangères.

[5] On peut même avancer que la diffusion des NTIC constitue l'une des racines de la globalisation : la complexité organisationnelle de la firme globale – notamment sur le plan logistique – se révélerait ingérable dans la pratique, en l'absence de ces technologies.

Ainsi, libérées des lourds obstacles à la mobilité et encouragées par le décloisonnement de l'espace économique, les firmes sont capables d'adopter des stratégies de localisation complexes, qui s'appuient sur la diversité des profils des territoires. Le mouvement de globalisation s'accompagne donc, d'une certaine manière, d'un renforcement du degré "d'intimité" entre les firmes et les territoires ou, plus précisément, de la nature des activités et des caractéristiques spécifiques des territoires. Pourtant, simultanément, la diffusion des organisations globales peut conduire également à distendre les relations entre les firmes et leurs territoires économiques de localisation. En effet, l'intégration à une organisation globale soumise à une régulation centralisée conduit à une réduction du degré d'autonomie de chacune des unités ; les responsables ont beaucoup moins de latitude pour engager leur unité dans des projets collectifs menés à l'échelle du territoire[6]. C'est sans doute lorsque la globalisation conduit à la centralisation des achats que la "déterritorialisation" de l'unité risque d'être la plus sensible : des flux centralisés d'achat auprès d'un nombre réduit de fournisseurs d'envergure viennent se substituer à un nombre important de petites transactions entre chaque unité et les fournisseurs ou sous-traitants locaux.

Le passage d'une entreprise d'une organisation multidomestique à une organisation globale s'accompagne ainsi généralement d'une réduction drastique du nombre de fournisseurs. Par exemple, la mise en place d'une organisation globale par le distributeur de vêtements C&A s'est traduite par le passage du nombre de fournisseurs de 6 000 à 1 600 en quelques années. Les premières victimes sont souvent les petits fournisseurs locaux, incapables de répondre aux exigences quantitatives et qualitatives des acheteurs des niveaux centraux. Nous verrons cependant que les unités des firmes globales sont susceptibles de témoigner de nouvelles formes d'enracinement territorial, fondées moins sur l'intensité des relations marchandes avec des acteurs locaux, que sur une logique "d'exploitation-reproduction" des ressources spécifiques du territoire.

2.2 L'entrée dans une économie fondée sur la connaissance

Cette deuxième tendance lourde de transformation du contexte dans lequel s'opère la rencontre des firmes et des territoires est beaucoup moins connue du grand public. Elle consiste dans le rôle capital qu'exercent l'innovation et, plus généralement, la connaissance dans la compétitivité et la croissance des firmes et des nations. Un nombre croissant d'analystes s'accordent sur l'expression "économie

[6] Dupuy et Gilly [1995].

fondée sur la connaissance"[7] pour désigner ce qui est analysé comme une étape spécifique du développement du capitalisme. Certes, la connaissance a toujours joué un rôle majeur dans le développement économique. Cependant, un certain nombre d'indicateurs semblent montrer qu'une sorte "d'effet de seuil" a été franchi. Après le fléchissement conjoncturel de la première moitié des années 90, l'effort de R&D[8] des pays industriels a renoué avec sa tendance à la hausse. Le rythme auquel les entreprises déposent des brevets est en très rapide augmentation[9]. Parallèlement, la structure des emplois se déforme au profit du travail qualifié, et le poids des produits intensifs en technologie est en constante augmentation dans le commerce mondial. L'innovation joue un rôle capital dans la stimulation de la demande. En conférant des éléments de monopole aux entreprises qui en sont à l'origine, elle tempère les conséquences de l'exacerbation de la concurrence qui accompagne la mondialisation. Enfin, l'effort d'innovation des entreprises peut désormais s'appuyer sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication qui facilitent l'accès à la matière première de la connaissance (l'information) et constitue un véritable amplificateur de l'esprit humain (par contraste avec le capital qui est l'auxiliaire du muscle)[10].

Le renforcement du rôle de l'innovation dans les processus concurrentiels incite les entreprises à adopter de nouveaux principes organisationnels favorisant le développement de leur créativité et de leur capacité d'apprentissage. L'archétype de la firme fordienne intégrée laisse progressivement la place à des structures à la fois plus simples et plus complexes, s'efforçant de combiner les vertus de la petite taille en termes de fluidité de la circulation de l'information, de souplesse, de créativité, avec celles de la grande dimension, notamment l'importance des ressources engagées dans l'effort d'innovation et les actifs complémentaires permettant sa valorisation (budgets de communication, circuits de distribution...).

L'organisation fordienne des activités économiques était principalement orientée vers la recherche de "l'efficience statique", c'est-à-dire de la maximisation du rendement, par le recours à la parcellisation du travail, l'automatisation de la production, l'exploitation des économies d'échelle associées à une

---

[7] Foray [2000].

[8] Dépenses de recherche et développement ramenées au revenu national.

[9] Alors que le nombre de brevets octroyés aux Etats-Unis – qui s'était accru au rythme annuel de 4 % par an en moyenne entre 1945 et 1972 et avait même reculé de 7 % par an entre 1973 et 1979 – a progressé de 12,5 % en moyenne par an entre 1995 et 1998 (OCDE, 2000).

[10] *"Ce qui distingue l'actuelle révolution technologique, ce n'est pas le rôle majeur du savoir et de l'information mais l'application de ceux-ci aux procédés de création des connaissances et de traitement/diffusion de l'information en une boucle de rétroaction cumulative entre l'innovation et ses utilisations pratiques."* (Castells [1998], p. 54).

production en grande série... Si l'innovation est, bien sûr, présente dans l'entreprise fordienne, elle ne constitue pas un principe structurant de son organisation. Cantonné au laboratoire de R&D, l'effort d'innovation est circonscrit au sein de l'entreprise. Le renforcement du rôle de l'innovation dans les stratégies concurrentielles, mais aussi le besoin d'améliorer la flexibilité stratégique par le renforcement de la capacité d'apprentissage (voir plus bas), ont engendré la diffusion de nouveaux principes organisationnels, davantage orientés vers les compétences de l'entreprise et le développement de son "efficience dynamique" (c'est-à-dire sa capacité à améliorer ses produits et ses procédés de manière continue). Ces nouveaux principes s'incarnent dans des pratiques spécifiques bien identifiables comme la recomposition du travail et l'augmentation de la polyvalence de la main-d'œuvre, le raccourcissement des lignes hiérarchiques et la décentralisation partielle du pouvoir de décision vers ceux qui détiennent l'information pertinente, ou bien l'ingénierie simultanée qui vise à réunir tous ceux qui sont impliqués dans le processus d'innovation, quel que soit le service de rattachement et la position hiérarchique, sans oublier la percée remarquable du "*knowledge management*"...

Au-delà de ces nouvelles pratiques, il semble que nous soyons en train de vivre un véritable déplacement du principe qui sous-tend la division du travail dans la vie économique, au profit d'un fondement cognitif[11]. Afin d'assurer leur compétitivité dans cette économie fondée sur la connaissance, les entreprises sont incitées à définir le contenu de leur activité non plus par rapport à des produits (automobile) ou à des techniques de production (décolletage), mais en référence à des "blocs de savoirs" relativement homogènes auxquels sont arrimées les compétences de l'entreprise (biotechnologies, microélectronique, design de produits de masse...). La maîtrise de compétences fortes sur ces blocs de savoirs autorise l'entreprise à construire un portefeuille d'activités pouvant comporter des produits en apparence hétérogènes, vendus sur des marchés cloisonnés, faisant appel à des processus de production différents, mais qui réclament un même ensemble de savoirs.

Cette "spécialisation cognitive" est rendue nécessaire par le besoin de concentrer les ressources de la firme sur le développement de compétences appartenant à un champ suffisamment restreint et homogène. Dans un contexte de concurrence par la course technologique, il s'agit d'une condition pour pouvoir prétendre suivre, ou mieux, participer au progrès des connaissances dans ce champ. Ce souci de spécialisation cognitive est à l'origine d'une proportion importante des nombreuses opérations de restructuration et de "recentrage sur le cœur de métier" qui ont été engagées au cours des quinze

[11] Moati et Mouhoud [1994, 1997, 2000].

dernières années par les firmes des pays industrialisés[12]. Un principe de division cognitive du travail se substitue progressivement à la logique technicienne de division du travail associée au modèle taylorien-fordien. Des réseaux d'entreprises se forment pour mener à bien l'articulation de compétences complémentaires permettant d'accélérer encore le rythme des innovations. Les relations entre les entreprises qui composent ces réseaux – qualifiées de partenariales – vont bien au-delà des transactions marchandes ordinaires, ou même de l'intégration logistique qui accompagne la mise en œuvre du juste-à-temps. Les contributions des différents membres du réseau doivent se façonner mutuellement et s'intégrer de manière organique. Seule une étroite coopération, associant dans la durée le fournisseur et son client, est capable d'assurer cette intégration et d'autoriser l'évolution concertée des bases de compétences de chacun afin de permettre l'amélioration continue du produit final.

L'entrée dans une économie fondée sur la connaissance s'accompagne d'une mise en avant des critères de localisation des activités économiques fondés sur la géographie des compétences. Elle tend également à modifier la nature des relations que les entreprises tissent avec les territoires. Nous reviendrons sur ces questions.

2.3 La généralisation de l'incertitude

L'environnement des entreprises est marqué par une situation d'incertitude généralisée. Cette incertitude porte d'abord sur la demande. La demande finale des ménages, qui repose sur un ensemble de plus en plus complexe de déterminants économiques, sociologiques et psychologiques, se révèle extrêmement versatile, dans son volume comme dans son contenu. Dans ces conditions, il devient de plus en plus difficile pour les entreprises de parvenir à planifier la production, de fixer les volumes à produire mais aussi de définir quels produits mettre sur le marché. Cette incertitude sur la composition de la demande a favorisé la diffusion de méthodes de gestion en rupture par rapport à l'organisation fordienne, consistant à "tirer" les flux de production par les commandes effectives, mais aussi à raccourcir le temps de gestation des nouveaux produits, à privilégier une conception modulaire des produits favorisant l'obtention d'une différenciation retardée, en aval du processus de production, à utiliser des équipements productifs flexibles permettant de passer à moindre coût d'une production à une autre...

[12] Pour la France, voir Derhy [1995].

Cette recherche de la flexibilité productive s'est répercutée dans le champ des relations interentreprises avec, notamment, la diffusion de la pratique des approvisionnements en juste-à-temps, incitant les fournisseurs à adopter à leur tour une organisation en flux tendus. C'est ainsi que les conséquences de la versatilité accrue de la demande finale des ménages sur l'organisation des firmes se généralisent à l'ensemble du système productif.

Les entreprises doivent également faire face à l'incertitude technologique. Nous avons souligné le rôle accru de l'innovation dans la concurrence. L'activité des entreprises est ainsi de plus en plus intensive en technologie. Or, le propre de la technologie est de se développer en empruntant des trajectoires relativement indéterminées *a priori*, susceptibles d'être ponctuées de phases de brusque accélération, de bifurcations plus ou moins radicales, d'épuisement face à l'apparition de goulets d'étranglement, ou d'irruption de nouveaux paradigmes technologiques concurrents. Face à cette incertitude, les entreprises sont le plus souvent dans l'obligation de faire des choix et d'effectuer des investissements qui les engagent pour plusieurs années. Là encore, des stratégies sont mises en œuvre afin de gérer le mieux possible les risques associés à cette situation : accords de coopération technologique permettant de réduire les délais de gestation et de partager le risque financier de l'activité d'innovation, externalisation des aspects de l'activité de l'entreprise les plus exposés à l'incertitude, adoption de dispositifs de "*knowledge management*" visant à améliorer sa capacité d'apprentissage et à élargir le spectre de compétences potentiellement mobilisables dans l'entreprise afin d'accroître sa capacité de redéploiement et son aptitude à s'emparer de nouvelles opportunités.

Enfin, la mondialisation, les restructurations d'entreprises, les changements intervenant dans les déterminants de la demande, génèrent une incertitude croissante relative aux limites du champ concurrentiel. Chaque entreprise est susceptible de subir sur son marché les assauts de nouveaux concurrents, qu'il s'agisse d'entreprises étrangères du même secteur ou d'entreprises appartenant à d'autres secteurs mais ayant développé des compétences leur ouvrant la voie de la compétitivité sur de nouveaux marchés. A ce risque d'irruption de nouveaux entrants s'ajoutent ceux associés à la diversité croissante des profils d'entreprises en concurrence dans la même arène stratégique, qui se traduit souvent par un plus grand polymorphisme des modalités de la concurrence contraignant les firmes à un effort de compétitivité globale.

On peut interpréter une part non négligeable des nouveaux comportements stratégiques mis en œuvre par les entreprises depuis une vingtaine d'années comme des tentatives de réponse à cette généralisation de l'incertitude radicale à laquelle les soumet leur environnement. Il est normal que les stratégies de localisation en aient été elles aussi affectées.

En l'espace d'une vingtaine d'années, l'environnement des entreprises a donc connu de très importantes transformations, rendant de plus en plus inadaptées les formes d'organisation et les stratégies associées à la firme fordienne. Des stratégies d'adaptation ont été engagées à différents niveaux afin de tenter de répondre aux nouveaux critères de compétitivité qu'imposent les nouvelles règles du jeu concurrentiel et de tirer profit des nouvelles opportunités technologiques, productives, commerciales générées par cet environnement. Ces transformations amènent les entreprises à faire évoluer la manière de déterminer leur localisation et la nature de leurs relations aux territoires. Si la localisation est toujours au service de la compétitivité de l'entreprise, la modification des critères de compétitivité appelle celle des critères de localisation.

3. DES STRATÉGIES DE LOCALISATION SOUS-TENDUES PAR DE NOUVELLES ATTENTES À L'ÉGARD DES TERRITOIRES

Les transformations de l'environnement des entreprises font reculer le statut hégémonique du critère de la minimisation des coûts dans les stratégies de localisation, au profit de considérations relatives à la flexibilité et au développement de la capacité d'innovation. Si le critère de minimisation des coûts n'a bien sûr pas disparu dans un contexte concurrentiel qui reste souvent marqué par une forte concurrence par les prix, il est de plus en plus appréhendé par les firmes autrement que par la seule exploitation des effets de dimension et la minimisation des coûts des facteurs et du transport. La quête de l'efficience dynamique (s'inscrire dans une trajectoire de progrès par l'amélioration des compétences et la création de ressources) tend à prendre le pas sur la recherche de la seule efficience statique (comportements d'optimisation de l'existant), alors que, simultanément, l'amélioration des transports et le recul du poids relatif des matières premières dans la production au profit de la matière grise tendent à réduire l'influence des coûts de transport dans les choix de localisation.

Les stratégies de localisation des entreprises nous paraissent aujourd'hui principalement dictées par trois priorités stratégiques vis-à-vis desquelles les firmes recherchent un soutien de leurs territoires de localisation : la recherche de flexibilité productive, l'amélioration de la flexibilité stratégique, et le renforcement de la capacité d'apprentissage et d'innovation.

3.1 La recherche de la flexibilité productive

Nous venons de voir comment la forte incertitude qui caractérise la demande provoque la recherche par les entreprises de davantage de flexibilité. Cette recherche s'est notamment illustrée au cours des dernières années par une rapide diffusion des modes d'organisation en juste-à-temps, qui sollicitent très lourdement les fonctions logistiques. De même, la logistique voit son rôle se renforcer par les dynamiques associées à la mondialisation : internationalisation des débouchés et des approvisionnements qui étend l'espace des marchés, désintégration verticale des grandes entreprises et politique de spécialisation des sites productifs par les multinationales globales qui induit la multiplication des flux d'échanges entre eux. Le commerce international de biens intermédiaires est en croissance, et, en Europe, les importations de biens intermédiaires voient leur poids se renforcer au détriment des approvisionnements domestiques (Fontagné et al. [1995]). Parallèlement, on assiste au développement rapide des flux de transport. En matière de transport routier par exemple, entre 1985 et 1998, les flux de fret (en tonnes-kilomètres) ont progressé de 43 % dans l'Europe des 15, pour une croissance du PIB de 35 %.

Face au relèvement de la contrainte de performance logistique ressentie par de nombreuses entreprises, les territoires sont de plus en plus sollicités dans leurs aptitudes à aider les entreprises à améliorer leur flexibilité logistique. Les considérations logistiques peuvent ainsi jouer un rôle important dans les critères d'implantation de certains types d'activités : production de produits pondéreux ou périssables, unités d'assemblage, entrepôts, plates-formes...

Dans les cas extrêmes, l'entreprise peut rechercher une implantation à proximité immédiate de ses plus gros clients ou de ses principaux fournisseurs. Les dernières ouvertures d'unités d'assemblage par les constructeurs automobiles se sont souvent accompagnées de l'implantation de sous-traitants aux abords immédiats du site. Cependant, il n'est pas toujours évident que les critères de localisation d'un fournisseur coïncident avec ceux du client (en termes de marché du travail, d'environnement technologique...). Si la proximité géographique minimise les coûts et les délais de transport, cela peut s'opérer au détriment de la contribution apportée par les ressources du territoire à la compétitivité structurelle de l'entreprise. En outre, ce type de proximité immédiate n'est envisageable que pour les entreprises dont les ventes sont concentrées sur un très petit nombre de gros clients, très concentrés dans l'espace, car dans le cas contraire la recherche de la proximité physique s'opérerait au détriment de l'exploitation des effets de dimension en conduisant à une excessive dispersion géographique de l'activité.

Si la proximité immédiate entre fournisseurs et clients est davantage l'exception que la règle, le renforcement des contraintes logistiques s'exprime par la recherche de localisation permettant d'assurer, dans des délais raisonnables, un service logistique fiabilisé. Les exemples de livraisons en juste-à-temps sur des échelles spatiales très étendues sont nombreux. La réduction tendancielle des coûts de transport, l'augmentation de leur vitesse, la tendance à la réduction de leur coût marginal avec la distance, les progrès réalisés dans la gestion des flux logistiques (notamment grâce à l'usage des NTIC)... tendent à libérer les stratégies de localisation des considérations relatives aux transports, permettant d'implanter chaque type d'activité au plus près de son "habitat préféré".

Pour autant, la capacité à atteindre le niveau de qualité de service logistique imposé aujourd'hui par les marchés tend à concentrer les implantations d'activités impliquées dans les flux logistiques à proximité des grands axes de communication reliant les grands pôles d'activité économique. Comme le souligne Veltz [1993], on est passé d'une géographie des coûts à une géographie des délais. Des infrastructures de transport diversifiées (idéalement multimodales), à haut débit et non congestionnées sont garantes de délais courts et fiabilisés. A cet égard, mieux vaut souvent une implantation éloignée physiquement des points de livraison, mais reliée à ceux-ci par des infrastructures de transport de qualité permettant une planification des flux, qu'une implantation proche mais associée à des conditions de transport générant une forte incertitude sur les délais. Eu égard à l'importance que revêtent aujourd'hui les flux d'information dans la gestion des flux logistiques, des infrastructures de transport de qualité doivent être doublées d'infrastructures de télécommunications performantes, en termes de débit, de qualité de service et de coût. Enfin, la performance logistique s'obtient rarement en solitaire et fait intervenir des prestataires spécialisés, des transporteurs, des entrepôts... La densité de la présence sur le territoire d'entreprises des secteurs du transport et de la logistique constitue ainsi un atout supplémentaire.

La capacité des firmes à répondre aux exigences de flexibilité ne peut se réduire à l'optimisation des flux logistiques. Elle repose également sur l'organisation des processus de production, les modes de gestion de la main-d'œuvre, la nature des relations avec les fournisseurs et les clients... D'autres attributs du territoire sont ici recherchés : marché du travail suffisamment fluide et flexible, existence locale d'une capacité de sous-traitance, aptitude des institutions du territoire à faciliter – à l'instar des districts à l'italienne – l'établissement de relations de collaboration souples entre les entreprises locales appartenant à une même activité...

3.2 La recherche de la flexibilité stratégique

Face à l'incertitude radicale qui caractérise les principaux aspects de leur environnement, les firmes doivent se mettre en position d'éviter les situations d'enfermement stratégique et se ménager des capacités de redéploiement rapide permettant de répondre aux évolutions inattendues de l'environnement, d'accroître leur "flexibilité stratégique"[13]. Les stratégies d'externalisation (en particulier dans la forme extrême du modèle de la *"lean production"*) répondent souvent à cette motivation en transférant la charge de l'incertitude à des acteurs extérieurs à l'entreprise : un réseau de relations marchandes témoigne en général d'une plus grande plasticité qu'une organisation interne. Dans un tout autre registre, certains aspects des politiques de *knowledge management*, qui cherchent à développer la capacité "d'exploration" de la firme, visent le même objectif d'amélioration de la capacité de redéploiement. Le choix de la localisation peut être lui aussi influencé par cet objectif.

La mobilité stratégique est d'autant moins difficile que les évolutions de l'environnement sont perçues de manière précoce. La diffusion de l'intelligence économique renvoie à cette prise de conscience de la nécessité, face à un environnement incertain, d'être en état de veille permanent et de faire un usage stratégique de l'information. Si la capacité d'une firme à détecter de manière précoce et pertinente les évolutions de son environnement repose sur un large éventail de facteurs internes, elle n'est pas indifférente à sa localisation. Certains territoires peuvent offrir un meilleur accès à l'information que d'autres. Les progrès des NTIC, en favorisant la diffusion instantanée et en tout point d'une très grande masse d'informations pour un coût très nettement décroissant, pourraient laisser croire que la dimension territoriale perdrait ici de sa pertinence. Ce serait négliger le fait que l'information pertinente est très hétérogène, souvent peu codifiable, qu'elle s'acquiert tout autant par la consultation d'études, d'articles de presse, de bases de données, que par la fréquentation des colloques ou des salons, par les rapports interpersonnels qui se nouent dans le cours des activités professionnelles ou privées, par des rencontres fortuites... De ce point de vue, les territoires sont très inégaux dans leur capacité à favoriser l'accès des entreprises aux informations pertinentes, ceux qui bénéficient d'un tissu économique à la fois dense et diversifié paraissant disposer d'un avantage naturel.

Le territoire peut également apporter son soutien à la mobilité stratégique des entreprises en réunissant les conditions favorisant la rapidité des redéploiements : un important marché du travail facilite les reconversions remettant en cause le profil de la main-d'œuvre, un riche tissu d'entreprises peut aider à

[13] Ou flexibilité d'initiative (Gaffard [1990]).

constituer un réseau flexible de sous-traitants et de prestataires de services... On retrouve l'avantage comparatif des territoires marqués par une forte densité économique.

3.3 La recherche du renforcement de la capacité d'innovation

Le territoire est susceptible d'intervenir dans la capacité d'innovation de l'entreprise par le biais des ressources humaines, en particulier par la présence sur place d'une main-d'œuvre disposant de qualifications en phase avec les blocs de savoirs constitutifs de l'activité de l'entreprise. Ceci concerne au premier chef la main-d'œuvre très qualifiée directement engagée dans l'activité de recherche et développement, mais l'accès à des qualifications spécifiques de niveau intermédiaire peut également être recherché de la part de firmes ayant mis en place des modes d'organisation tournés vers l'apprentissage. Lorsque la main-d'œuvre disposant des qualifications spécifiques manque sur un territoire, l'entreprise peut tenter de faire venir du personnel d'ailleurs. Il est alors nécessaire que le territoire d'implantation soit attractif vis-à-vis des critères de localisation résidentielle de la main-d'œuvre qualifiée : marché du travail suffisamment actif et diversifié permettant au conjoint de trouver un emploi conforme à ses aspirations, qualité du système éducatif pour la scolarité des enfants, des infrastructures de loisirs, du cadre de vie, du climat...

L'innovation est de moins en moins une activité qui s'exerce en circuit fermé. Les entreprises qui souhaitent renforcer leur capacité d'innovation sont à la recherche d'un environnement stimulant. Le territoire peut ainsi se révéler porteur d'externalités de connaissance pour les firmes qui y sont implantées : circulation de la main-d'œuvre qualifiée, échanges avec les institutions de recherche... Il peut favoriser la coopération entre firmes ou entre firmes et institutions de recherche de par les vertus de la proximité géographique pour la reconnaissance des "présomptions de complémentarité[14]", la facilitation de la communication de connaissances "tacites", de l'instauration d'un climat de confiance, d'interactions répétées fondées sur des relations interpersonnelles...

Les entreprises peuvent alors rechercher la proximité d'institutions de recherche travaillant dans les domaines du savoir qui intéressent l'entreprise. Elles peuvent également valoriser la proximité d'entreprises qui, appartenant au même secteur ou non, développent des bases de compétences dans les mêmes champs de savoir. L'enquête de Carrincazeaux [2001], auprès de 614 établissements exerçant une activité permanente et organisée de R&D, a montré que *"d'une façon générale, lorsque le*

[14] France [2000].

niveau de complexité de la base de connaissance est plus élevé, la fréquence de localisation à proximité de partenaires potentiels en matière de R&D s'élève aussi de façon très significative." (p. 61). Cette recherche d'un environnement stimulant la capacité d'innovation des entreprises est particulièrement marquée lorsque les firmes nourrissent cette capacité d'apports extérieurs. Ce résultat est cohérent avec les résultats des études économétriques de plus en plus nombreuses qui tendent à mettre en évidence le caractère localisé des externalités de connaissances[15].

Enfin, la capacité des territoires à faciliter la constitution de réseaux de coopération avec des entreprises spécialisées sur des compétences complémentaires peut constituer un déterminant supplémentaire du choix de la localisation. Il n'est pas sûr que ce soit, en tant que telle, la proximité physique qui soit recherchée, dans la mesure où la spécificité des ressources territoriales recherchées par les entreprises spécialisées sur des blocs de savoirs différents risque de conduire à des choix de localisation divergents. Dans la perspective d'une coordination efficace entre les membres d'un réseau spécialisés sur des compétences complémentaires, c'est sans doute la facilitation de la mise en relation – grâce, en particulier, au positionnement géographique du territoire et à la qualité des infrastructures de transport et de télécommunications – qui se trouve valorisée par les firmes.

4. LES ENSEIGNEMENTS DES ÉTUDES EMPIRIQUES

Les études empiriques des déterminants de la localisation des entreprises sont très nombreuses et il n'est pas question de se livrer ici à une recension exhaustive. Nous nous bornerons à la mise en avant de résultats d'études exemplaires venant étayer les lignes d'analyse qui viennent d'être présentées.

Une part importante du corpus empirique sur les déterminants de localisation des entreprises consiste en études des implantations à l'étranger de firmes multinationales. On s'intéresse alors, pour un secteur donné, aux caractéristiques des pays d'accueil, ou bien, pour un pays d'accueil donné, aux spécificités des secteurs concernés.

Par exemple, Dunning [1985][16] observe, dans le cas de la Grande-Bretagne, que la distribution intersectorielle des participations étrangères dans l'industrie est positivement corrélée aux avantages

[15] Voir les surveys de Fadairo et Massard [2000] et de Hendrickx-Candéla [2001].

[16] Cité par Cantwell [1992].

comparatifs révélés du pays, alors que les flux sortants d'investissements directs sont, eux, négativement corrélés aux mêmes avantages comparatifs nationaux. Ce résultat, confirmé par l'étude de Milner et Pentecost [1996] des déterminants sectoriels des investissements des firmes américaines en Grande-Bretagne, accrédite l'idée – également défendue par Mucchielli [1985] – selon laquelle les firmes, par l'implantation à l'étranger, cherchent à accéder à des conditions d'environnement favorables à leur compétitivité qui leur feraient défaut dans leur pays d'origine. Cette corrélation entre intensité des implantations à l'étranger et avantages comparatifs des pays d'accueil est observée également par Micossi et Viesti [1991] dans le cas des firmes japonaises, ainsi que par Braunerhjelm et Svensson [1996, 1998] dans celui des firmes suédoises. Cette dernière étude souligne l'influence plus marquée des avantages comparatifs des pays d'accueil dans les secteurs de haute technologie. Ces résultats viennent conforter l'hypothèse de critères de localisation assujettis aux objectifs de compétitivité des firmes.

Une des limites évidentes de ce type d'études économétriques réside dans une approche des territoires d'accueil appréhendée à la seule échelle des pays. Certaines études ont tenté de mettre en évidence les facteurs d'attraction des investissements étrangers sur des échelles plus étroites. Par exemple, Coughlin et al. [1991] et Woodward [1992] se sont intéressés aux écarts de flux d'investissements étrangers reçus par les différentes états américains. Les deux études mettent en évidence l'influence positive sur l'intensité des investissements étrangers de la taille du marché que représente l'Etat. Elles soulignent également l'influence négative de certaines caractéristiques du marché du travail (niveau des salaires, taux de syndicalisation) et de l'importance de la fiscalité. Coughlin et al. repèrent une influence positive des infrastructures de transport[17], ainsi que des dépenses publiques de promotion dirigées vers les investisseurs étrangers. L'étude de Woodward s'intéresse également au déterminant de l'attraction des investissements étrangers à l'échelle des régions au sein des états. La densité économique des territoires apparaît positivement corrélée aux flux d'investissements étrangers, de même que la présence d'autoroutes inter-états. Les ressources humaines contribuent à l'attractivité du territoire, les flux d'investissements étant associés positivement au niveau moyen d'éducation de la main-d'œuvre et à la productivité du travail. Le taux de chômage a, quant à lui, une influence négative sur les flux d'investissements. Notons que l'auteur ne parvient pas à mettre en évidence une relation

[17] Wheeler et Mody [1992] ont eux aussi relevé l'importance de l'équipement en infrastructures du pays d'accueil pour expliquer l'orientation des investissements directs sortant des Etats-Unis (en particulier pour ce qui concerne la structure géographique des investissements dans les pays en voie de développement).

statistiquement significative entre l'intensité des investissements et le taux de salaire, ni avec le niveau de la fiscalité.

Au cours des dernières années, plusieurs études se sont intéressées à la localisation des activités de R&D des grandes entreprises (stratégies de "technoglobalisme"). Cantwell et Kotecha [1997] observent que, à quelques exceptions près, les grandes firmes multinationales ayant dispersé leur activité de R&D à l'échelle internationale l'ont fait principalement en s'implantant dans des pays disposant d'un avantage technologique dans le champ d'activité de la firme. Cependant, l'enquête menée par Pearce [1992] auprès de laboratoires de recherche à l'étranger de grandes entreprises industrielles a mis en avant que le souci d'installer localement une capacité de recherche favorisant l'adaptation de l'offre aux conditions locales domine les motifs d'accès aux ressources technologiques des pays d'accueil. Parmi les motivations associées à l'accès aux ressources technologiques les plus directement recherchées par les firmes multinationales à l'occasion de l'implantation d'un laboratoire à l'étranger, c'est la "disponibilité de chercheurs professionnels" qui se place au premier rang, devant "l'accès à des compétences spécifiques".

Les enquêtes et les études de cas apportent un éclairage complémentaire sur les critères de localisation des firmes. Par exemple, le cabinet Ersnt & Young a réalisé une enquête auprès de responsables d'une quarantaine d'entreprises multinationales ayant procédé à une implantation dans une grande métropole européenne (hors Ile-de-France). Cette étude présente l'intérêt d'apporter un éclairage sur la localisation des activités tertiaires (l'échantillon est composé de sièges, de centres d'appel et de centres de distribution), alors que les travaux empiriques sur la localisation des firmes privilégient souvent les activités industrielles. Les considérations relatives à la main-d'œuvre (coût, qualité, disponibilité) se classent au premier rang des facteurs ayant présidé au choix de la métropole d'implantation. La qualité des infrastructures se classe en second, suivie de la fiscalité. La maîtrise des langues et la localisation géographique sont mises en avant dans près de la moitié des cas. Par contre, le coût et la qualité de la vie ne sont évoqués que dans moins d'un cas sur quatre. Enfin, les subventions n'auraient eu qu'un impact très limité sur le choix final de la localisation (7 %).

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces études :

- la localisation des grandes firmes répond à des considérations stratégiques ; les firmes tendent à aller à la rencontre des territoires les plus à même de soutenir leur effort de compétitivité.
- Les critères de localisation sont pluriels : ils dépendent de la nature de l'activité de l'établissement et du type de compétitivité recherché par la firme.

- Les considérations de coût (coût de la main-d'œuvre, fiscalité...) ne sont pas absentes des décisions de localisation.
- Les variables associées aux "nouveaux" critères de compétitivité (qualification de la main-d'œuvre, présence d'institutions de recherche, qualité des infrastructures de communication) ressortent comme exerçant une influence déterminante sur les décisions d'implantation.
- La densité économique des territoires contribue largement à leur capacité d'attraction des firmes mobiles.

L'amélioration de la connaissance sur les logiques de localisation de l'activité des grandes entreprises nécessiterait d'engager de nouvelles études de terrain permettant de distinguer la spécificité de l'activité des différents établissements (production, assemblage, stockage, siège, fonctions de soutien, R&D...) et prenant en compte la nature du positionnement stratégique de la firme.

5. LES CONSÉQUENCES SUR LA GÉOGRAPHIE ÉCONOMIQUE

L'évolution des critères de localisation des firmes mobiles tend à altérer les fondements de la géographie économique par rapport au critère de minimisation des coûts évoqués dans la première section. Rappelons cependant que l'évolution de la géographie économique est freinée par l'inertie de très nombreux facteurs de rigidité et d'irréversibilité. Si les "nouveaux" critères de localisation peuvent affecter de manière significative les flux de nouvelles implantations, l'évolution du "stock" d'unités économiques ne s'opère que très graduellement. Il serait donc illusoire de tenter de trouver la trace des nouvelles relations que les firmes entretiennent avec les territoires dans des variations de grande intensité d'indicateurs généraux de la répartition des activités économiques dans l'espace.

Les attributs des territoires les plus à même d'aider les entreprises à satisfaire aux nouveaux critères de compétitivité se trouvent généralement concentrés sur les territoires ayant la plus forte densité économique. La géographie économique est ainsi engagée dans une logique de polarisation dont les grandes aires métropolitaines semblent être les principales bénéficiaires.

Les activités intensives en connaissance semblent particulièrement affectées par le processus de métropolisation. Catin, Lacour et Lung [2001], à partir des données du ministère de l'Industrie,

rappellent que près d'un chercheur sur deux travaillant en entreprise est localisé en Ile-de-France[18]. Cette polarisation est imputable aux secteurs intensifs en technologie, la répartition spatiale de l'activité de recherche des industries traditionnelles étant beaucoup plus équilibrée. Si cette position dominante de l'Ile-de-France s'est quelque peu affaiblie au cours des dernières années, ce n'est qu'au profit d'un très petit nombre de régions françaises bénéficiant d'un développement métropolitain. Les grandes métropoles constituent également le lieu privilégié de l'implantation des activités tertiaires. C'est ainsi que 53 % des emplois du secteur des services marchands aux entreprises (et 65 % de ses emplois de cadres) sont localisés en Ile-de-France, les grandes métropoles de province (Lyon, Toulouse, Marseille-Aix...) rassemblant l'essentiel du solde. De même, Alvergne [1997] a calculé que l'Ile-de-France rassemblait, en 1992, 32 % des emplois tertiaires des entreprises industrielles.

Si les plus grandes métropoles semblent cultiver une vocation généraliste de rassemblement d'un ensemble diversifié d'activités (à dominante tertiaire), le processus de polarisation semble, ailleurs, se doubler d'un mouvement de spécialisation des territoires. Houbedine [1997] a procédé à l'étude de l'évolution du degré de spécialisation des territoires français entre 1978 et 1992, sur la base d'une nomenclature sectorielle en une centaine de postes. Il observe un certain recul du degré de spécialisation au niveau des départements. L'auteur interprète ce résultat comme étant la conséquence du déclin des secteurs traditionnels à localisation contrainte (sidérurgie, construction navale...). De fait, les nouveaux emplois d'un département sont en général plus spécialisés que ceux qui y préexistaient (ou, dit autrement, les nouveaux emplois dans un secteur sont en général plus polarisés par département que le stock d'emplois du même secteur).

La même étude montre une tendance à l'accroissement de la polarisation sectorielle moyenne au niveau des zones d'emploi comme à celui des communes, c'est-à-dire à l'augmentation du degré de spécialisation des territoires à l'échelle infra-départementale, ce qui fait dire à Houbedine qu'il *"semble que l'on assiste à une meilleure répartition des activités entre les départements mais que ces activités se concentrent, à l'intérieur des départements, autour de certaines localités."* (p. 19).

Cette spécialisation des territoires est sans doute une condition de leur attractivité. Glaeser et al. [1992], sur un échantillon de 170 villes des Etats-Unis sur la période 1956-1987, ont mis en évidence une relation positive entre le degré de spécialisation des villes et l'importance de leur taux de croissance. La prospérité d'un territoire semble ainsi reposer de plus en plus sur sa capacité à développer des

[18] Cette position dominante de l'Ile-de-France dans l'activité d'innovation se retrouve au travers de la répartition des dépôts de brevets selon la zone géographique, l'Ile-de-France étant à l'origine de près de 50 % des dépôts de brevet.

ressources spécifiques, le différenciant des autres territoires, jouant le rôle d'attracteurs pour les investissements mobiles, et qui se nourrissent des comportements des acteurs économiques du territoire et de leurs interactions.

Au total, la géographie de la production semble marquée par un accroissement des inégalités, la position d'un territoire dépendant de sa capacité à constituer un pôle participant aux réseaux d'échanges internationaux. Ces inégalités territoriales s'écartent de plus en plus du schéma "centres-périphéries" traditionnel, au profit de la formation d'un *"ensemble discontinu de pôles intensément reliés, même à distance, quitte à ce que chaque pôle se détache de l'arrière-pays dont, naguère, il tirait profit et qu'il organisait. L'inégalité distingue même des espaces contigus si les uns sont bien branchés sur les axes de communication et si les autres appartiennent aux interstices, aux creux des mailles : c'est la "fractalisation", la "dualisation" du territoire."* (Veltz [1996]). Ainsi, les échelles macro-spatiales (notamment les régions) se révèlent de plus en plus inadéquates pour saisir les dynamiques territoriales. Le développement inégal s'insinue jusqu'à l'intérieur des espaces métropolitains. La petite couronne parisienne, par exemple, révèle un contraste saisissant entre la ceinture ouest (communes limitrophes de Paris allant de Saint-Ouen au nord à Gentilly au sud) dont l'emploi s'est accru de 7,8 % entre 1995 et 1998, et la ceinture est (d'Aubervilliers au nord au Kremlin-Bicêtre au sud) dont l'emploi s'est contracté de 11,6 %[19].

6. LA SPÉCIFICITÉ DES ENTREPRISES INDIGÈNES

L'essentiel de la discussion qui a été menée jusque-là concernant les stratégies de localisation des entreprises concerne les entreprises "halogènes", c'est-à-dire celles qui font de la localisation une variable stratégique. Cependant, la localisation de ce qui constitue sans doute l'immense majorité des petites entreprises obéit en général à des motivations fort différentes. Dans la mesure où ces firmes "indigènes" peuvent prendre une part non négligeable au développement économique des territoires, il est important de s'arrêter brièvement sur le type de rationalité qui préside à leur localisation.

[19] Gout et Cadenel [1999].

Les études disponibles sur les critères de localisation des petites entreprises font clairement ressortir la prédominance des considérations personnelles sur les facteurs proprement économiques. L'enquête de Cuadrado Roura [1989] sur un échantillon de 300 nouvelles entreprises industrielles espagnoles a montré que, dans près de la moitié des cas étudiés, aucun autre emplacement que celui finalement adopté n'a été pris en considération. En France, l'enquête Sine menée auprès des créateurs d'entreprises a identifié la proximité du domicile comme la motivation première du choix de l'implantation. L'étude économétrique de Moati et al. [2000] des déterminants du taux de création d'entreprise au niveau des zones d'emploi met en évidence des différences significatives entre les créations d'entreprises de moins de 10 personnes (que l'on peut assimiler à des entreprises indigènes) et celles d'entreprises de plus grande taille. L'intensité des créations de petites entreprises sur une zone d'emploi se révèle peu sensible à la densité économique de la zone et, plus généralement, à l'ensemble des facteurs d'attractivité généralement reconnus dans la littérature. Le taux de création de petites entreprises sur un territoire semble davantage obéir aux caractères socio-démographiques du territoire et au jeu des variables d'incitation et de frein à l'initiative individuelle.

Ces résultats incitent à penser que la densité du tissu d'entreprises indigènes d'un territoire repose fondamentalement sur sa vitalité entrepreneuriale (culture locale plus ou moins favorable à l'initiative individuelle, contexte économique incitateur (importance des débouchés locaux, difficultés à accéder à l'emploi salarié...)). Ceci apporte un certain soutien aux politiques de développement local fondées sur la stimulation des énergies entrepreneuriales locales afin d'engager un processus de développement endogène. Mais ces résultats soulignent également qu'un territoire souffrant d'un déficit d'énergie entrepreneuriale peut difficilement compter sur ses facteurs d'attractivité pour susciter l'implantation d'entrepreneurs issus d'autres territoires.

Enfin, il convient de distinguer les facteurs favorisant la création d'entreprises indigènes et ceux nécessaires à leur pérennité et à leur prospérité. La réalisation d'études statistiques des caractéristiques territoriales associées à la mortalité des jeunes entreprises permettrait d'éclairer ce point. Les entreprises indigènes sont particulièrement dépendantes des ressources que leur offre leur territoire d'implantation, en raison de la faiblesse de leurs ressources propres et de leur incapacité à tirer profit – à l'image des firmes globales – des différenciations territoriales. Force est de constater que, de nouveau, ce sont les territoires bénéficiant d'une forte densité économique qui sont susceptibles d'offrir aux petites entreprises l'environnement le plus riche en externalités (même si cet avantage peut être contrebalancé par une concurrence plus intense). Le développement de son tissu d'entreprises indigènes par un territoire à faible densité économique a d'autant plus de chances de réussir que

l'entrepreneuriat local peut fonder son activité sur la valorisation d'actifs immobiles du territoire tels que des traditions agricoles ou gastronomiques ou un potentiel touristique important, et que le cadre institutionnel comporte des structures d'interfaces facilitant l'accès des petites entreprises aux facteurs d'externalité locaux.

7. LES GRANDES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

Les territoires, en fonction de leur position géographique, de leur densité économique, de la spécificité de leurs ressources, ont une capacité inégale à rencontrer les critères de localisation des entreprises. Ceci rend illusoire la recherche d'une stratégie universelle de développement local. A l'image des entreprises, qui définissent leurs stratégies par la confrontation de leurs forces et faiblesses spécifiques aux exigences de leur marché, les territoires doivent mettre en œuvre des stratégies de développement local valorisant leurs atouts dans le contexte des nouveaux déterminants de la géographie économique. L'adoption d'une démarche stratégique de la part des responsables du développement local est d'autant plus nécessaire que la mondialisation et le "nomadisme" croissant des grandes firmes renforcent la concurrence entre les territoires. On peut tenter d'identifier trois grandes stratégies de développement local.

7.1 Affirmer une vocation logistique

Nous avons souligné le rôle croissant que jouent les considérations logistiques dans les nouveaux critères de compétitivité qui s'imposent aux entreprises : rapidité de réaction aux variations de la demande, capacité à approvisionner les clients en juste-à-temps, participation à une division du travail intra-groupe ou intra-réseau sur des échelles spatiales étendues dans le cadre d'une organisation globale... Les impératifs de flexibilité logistique occupent ainsi une position importante dans les déterminants de localisation de certaines catégories d'activités : production de produits pondéreux, unités d'assemblage, entrepôts, plates-formes logistiques... Certains territoires peuvent alors tenter de fonder leur développement économique sur l'attraction de ces activités en jouant le carte de la vocation logistique.

7.1.1 Les conditions de réussite

La position géographique d'un territoire constitue une variable critique dans sa capacité à s'orienter dans cette direction. Un territoire à vocation logistique se doit d'être positionné au carrefour de grands courants d'échanges. La mondialisation de l'organisation de la production renforce le besoin de *"hubs"* internationaux vers lesquels convergent les flux logistiques en provenance et à destination des pôles de production et de consommation du monde entier. La localisation de ces *hubs* obéit principalement à des critères d'optimisation des flux de transport de marchandises, en termes à la fois de coûts et de rapidité. Les territoires susceptibles d'accueillir ces *hubs* doivent donc non seulement être situés de manière stratégique par rapport aux flux d'échanges, mais également bénéficier d'une forte densité d'infrastructures de transport. Les *hubs* internationaux sont généralement multimodaux. Les territoires à vocation logistique doivent pouvoir miser sur la proximité immédiate d'un réseau routier à haut débit assurant la liaison entre grandes plaques métropolitaines, mais aussi sur un accès aisé au réseau ferroviaire, à un aéroport international, à un port maritime ou fluvial important... La gestion des flux logistiques repose désormais sur un usage intensif des technologies de l'information et de la communication. Les territoires à vocation logistique se doivent donc de doubler leur équipement en infrastructures de transport de facilité d'accès, dans des conditions de coûts compétitives, à des réseaux de télécommunications à haut débit.

La concurrence entre territoires pour ce statut de *hub* international tend à se jouer à l'échelle continentale. Les stratégies de rationalisation engagées par les grands groupes conduisent à la centralisation de la gestion des flux logistiques et à la réduction du nombre de points de distribution. C'est ainsi, par exemple, que Lexmark s'efforce de favoriser les livraisons directes à partir d'un dépôt européen au détriment des livraisons à partir des dépôts nationaux. De la même manière, Nike a procédé au regroupement en un seul point de ses 25 centres européens (Molet et Dornier [1998]). A l'échelle de l'Europe, c'est au sein du Benelux que tendent à se polariser ces activités. Le Nord-Est de la France peut profiter de cette mouvance, et un large périmètre autour de Roissy semble d'ores et déjà avoir réussi à tirer profit d'une position géographique très favorable.

D'autres territoires, ne bénéficiant pas d'une position géographique aussi stratégique, peuvent tenter de développer une vocation logistique régionale. C'est notamment le cas des territoires frontaliers, de ceux disposant d'une façade maritime et d'importantes infrastructures portuaires, ou encore de ceux positionnés aux abords d'un important foyer de consommation. En dépit du mouvement de

centralisation de la logistique, le besoin d'un réglage fin des flux au moyen d'entrepôts de proximité[20] peut fournir aux territoires prédisposés de véritables opportunités de développement.

Le développement d'une vocation logistique fait intervenir des processus cumulatifs. Si une position géographique favorable et des infrastructures publiques de transport constituent des conditions nécessaires, l'attractivité du territoire repose aussi sur la présence sur place d'une masse critique de prestataires de services (entreprises de transport, prestataires logistiques...), laquelle ne peut être atteinte que si un minimum d'unités d'assemblage et d'entrepôts se sont implantés sur le territoire...

7.1.2 Attraits et dangers

Le renforcement des exigences de flexibilité et le rôle stratégique de la logistique constituent des tendances lourdes, alors que se diffuse le paradigme de "la production de masse personnalisée". Les progrès réalisés dans le domaine des communications, le développement rapide du commerce électronique BtoB et la sophistication croissante des techniques logistiques permettent d'anticiper une extension de l'échelle géographique de la division verticale du travail et de la décomposition internationale des processus productifs.

Le développement d'une vocation logistique apparaît ainsi comme une stratégie porteuse de développement. Consommatrice d'espace, cette stratégie est particulièrement adaptée à des territoires à faible densité économique, situés dans la mouvance d'espaces métropolitains. S'appuyant sur des activités intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, cette stratégie constitue une voie attrayante pour des territoires à tradition industrielle en reconversion.

Pour autant, le développement d'une vocation logistique comporte un coût qui peut se révéler important sur le plan environnemental. La densification des flux de transport, et ses conséquences en termes d'encombrement des axes de communication, de pollution atmosphérique, visuelle et sonore, peuvent constituer un obstacle au développement d'autres catégories d'activités économiques, sensibles à la qualité du cadre de vie : tourisme, activités nécessitant l'attraction d'une main-d'œuvre très qualifiée...

[20] On notera en particulier l'évolution des pratiques logistiques des entreprises de la grande distribution qui tendent à abandonner les livraisons directes des fournisseurs aux magasins au profit d'une massification des flux au sein d'entrepôts ou de plates-formes régionaux approvisionnant les points de vente en flux tendus. De même, le développement du commerce électronique BtoC crée de nouveaux besoins en lieux de stockage aux abords des grands pôles de consommation.

En outre, dans le contexte de diffusion des stratégies de firmes visant à concentrer les activités d'entreposage et de gestion des flux logistiques, la concurrence entre "territoires logistiques" risque d'être virulente.

7.2 Miser sur le développement technopolitain

La stratégie du développement technopolitain s'inscrit dans la tendance lourde de la diffusion d'une économie fondée sur la connaissance. Elle consiste à asseoir le développement du territoire sur des activités intensives en savoirs s'appuyant sur une capacité à générer des ressources cognitives spécifiques, à établir la spécialisation du territoire dans l'espace des savoirs. La priorité est alors mise sur l'attraction de centres de recherche, de laboratoires de R&D, d'activités de production innovantes, intensives en main-d'œuvre qualifiée, d'activités tertiaires "informationnelles"...

7.2.1 Les conditions de réussite

Les études sur les technopôles et les districts technologiques ont identifié les composantes essentielles à la réussite de ce type de stratégie de développement local. A la suite de Garnsey et Longhi [1999], on peut souligner l'importance des facteurs suivants :

- un pôle important d'enseignement supérieur et de recherche ;
- un parc industriel composé de quelques entreprises motrices, de nombreuses petites entreprises innovantes (souvent issues des grandes (*spin off*)) et de prestataires de services ;
- un environnement attractif pour la main-d'œuvre qualifiée (qualité du cadre de vie, densité du marché du travail local...) ;
- l'accès au financement, et en particulier au capital-risque.

Si ces conditions sont nécessaires, elles sont rarement suffisantes. La réussite d'une stratégie de développement technopolitain implique de surcroît que ces éléments s'articulent les uns aux autres par un ensemble d'interactions favorisant un processus de "socialisation" des connaissances et conférant au tissu économique local un statut de système d'innovation (Bouabdallah et al. [1996]). En particulier, le pôle d'enseignement et de recherche doit développer des spécialisations conformes aux besoins des entreprises ; les qualifications de la main-d'œuvre locales doivent être cohérentes avec les spécialisations cognitives des firmes. Les firmes, exploitant les avantages de la proximité géographique, doivent nouer des relations de coopération entre elles et avec les institutions de recherche...

Le développement technopolitain obéit à une logique cumulative, car si les ressources initiales du territoire peuvent jouer un rôle déterminant dans l'amorce du processus, il s'agit d'une logique de développement qui se nourrit d'un processus endogène de création de ressources s'opérant à l'occasion des relations d'échange entre les firmes et leur environnement local. La question du contenu des stratégies de développement local se pose ainsi en des termes très différents selon qu'il s'agit d'un territoire qui amorce la constitution d'un pôle technopolitain ou bien d'un territoire qui s'efforce d'accélérer son développement autour d'un technopôle déjà constitué.

Le principal défi que doivent relever les territoires déjà engagés dans une logique de développement technopolitain est celui de l'ancrage territorial des entreprises qui y sont implantées. Cet objectif d'ancrage est d'autant plus nécessaire que les bifurcations que connaissent les trajectoires technologiques des activités intensives en connaissance peuvent conduire à de fréquentes révisions des règles du jeu concurrentiel incitant les firmes à opérer des redéploiements stratégiques pouvant avoir des implications sur leur localisation. Les firmes exerçant une activité intensive en connaissance s'adressent souvent à des marchés mondialisés. L'échelle spatiale du déploiement stratégique de ces entreprises est alors généralement étendue, en termes de débouchés et de réseaux de coopération. La force des effets d'entraînement que ce type de firmes est susceptible d'exercer sur son environnement local dépend pourtant de l'intensité de ses relations d'échange avec des partenaires locaux. Simultanément, ces relations d'échange intenses prennent une part décisive à la formation de ressources locales qui donnent sa spécificité au territoire et favorise l'ancrage des firmes. Lorsque ces relations d'échange ne s'instaurent pas spontanément, il est du ressort des responsables du développement local de mettre en œuvre les conditions institutionnelles favorables à leur développement, notamment par la création de structures d'interface.

L'amorce d'une stratégie de développement technopolitain repose souvent sur l'attraction d'une ou de plusieurs grandes entreprises mobiles qui contribueront activement à l'obtention de la masse critique et favoriseront la formation d'un riche tissu de petites entreprises innovantes locales. Les ressources humaines et technologiques du territoire jouent ici un rôle de premier plan. L'affirmation d'une spécialisation marquée du pôle de formation et de recherche peut constituer une étape décisive dans le processus de spécification des ressources locales. Au-delà, l'impulsion peut venir de la capacité des acteurs du développement local à coordonner leurs actions dans le cadre d'un projet fédérateur favorisant la convergence des représentations des acteurs économiques.

7.2.2 Attraits et dangers

Le principal attrait de la stratégie de développement technopolitain réside dans ce qu'elle s'inscrit frontalement dans le cadre de la diffusion d'une économie fondée sur la connaissance, qui constitue une tendance lourde de l'évolution du capitalisme. Le territoire bénéficie ainsi généralement des avantages d'une spécialisation sur des activités porteuses et fortement créatrices de valeur ajoutée. Le développement technopolitain est intensif en main-d'œuvre qualifiée ; il est donc de nature à entraîner dans son sillage le secteur des services aux personnes.

La principale difficulté associée à cette stratégie de développement local consiste dans la difficulté à réunir l'ensemble des ingrédients nécessaires à l'enclenchement d'une dynamique vertueuse de développement endogène. Les externalités générées par les territoires dans le domaine des activités intensives en connaissance favorisent les phénomènes de polarisation. Tenter de faire naître un pôle technologique *ex nihilo* sur un champ déjà occupé par d'autres territoires peut se révéler coûteux et inefficace. Il convient soit de partir d'une amorce existante sur le territoire, soit de s'engager de manière précoce sur une niche négligée ou sur une activité totalement nouvelle.

7.3 La valorisation des ressources fixes

Les territoires qui ne disposent pas des attributs essentiels leur ouvrant la voie des deux premières stratégies de développement que nous venons d'étudier doivent rechercher la valorisation de leurs ressources fixes. On pense principalement à l'exploitation des avantages naturels dont peut bénéficier un territoire en termes de potentiel agricole, de climat, de beauté des paysages, de richesse du patrimoine historique, de traditions économiques ou culturelles pouvant constituer le socle d'une politique touristique...

Deux grandes orientations de développement économique peuvent être identifiées dans ce registre.

- Dans le contexte actuel de crise alimentaire, de réforme de la politique agricole commune, de sensibilité des consommateurs à l'immatériel du terroir, la valorisation de traditions agricoles ou culinaires locales peut constituer un axe de développement économique pour des territoires qui peinent à trouver leur place dans la nouvelle géographie de la production. On pense évidemment à l'exploitation des AOC (appellations d'origine contrôlées) qui établissent une relation directe entre l'identité de la production et le territoire. Notons cependant qu'avec la multiplication du nombre des appellations d'origine et, plus généralement, de celui des labels de

qualité, la concurrence s'intensifie et le risque de brouillage au niveau des consommateurs finals s'amplifie. De même, la pérennité d'un développement économique fondé sur la valorisation d'un terroir dépend du caractère durable de la sensibilité des consommateurs à cet immatériel de consommation.

- Les évolutions socio-démographiques tendent à introduire une distance croissante entre la géographie de la production et celle de la consommation. Ces deux géographies ne se confondraient que si le revenu local découlait directement du produit local, si tous les individus étaient des travailleurs, résidant et travaillant sur le même territoire, tirant l'intégralité de leur revenu de leur travail, pour en dépenser la totalité sur le territoire. En réalité, l'accroissement de la mobilité des ménages fait que la distance moyenne qui sépare le lieu de résidence du lieu de travail tend à augmenter. Les revenus des ménages ne se composent que pour partie des salaires versés par les entreprises : certains ménages y ajoutent des revenus du capital dont il est très rare qu'ils émanent de l'activité d'entreprises du territoire ; la distribution secondaire des revenus, via les impôts et les cotisations sociales, opère une redistribution indépendante des critères géographiques. Certains individus (on pense évidemment aux retraités, mais également aux chômeurs) peuvent alors percevoir un revenu n'ayant qu'une origine locale partielle. Enfin, une partie du revenu des ménages est dépensée à une distance plus ou moins importante du lieu de résidence : mobilité vers les centres commerciaux[21], tourisme.

Ainsi, certains territoires peuvent trouver une forme de prospérité dans leur capacité à se positionner comme "territoire de consommation". Il y a deux manières principales d'accéder à ce statut : être un territoire résidentiel, ou être un pur lieu de consommation. Le territoire résidentiel valorise ses atouts en termes de coût du foncier, de proximité de pôles de production et d'infrastructures de transport, de qualité du cadre de vie... On peut trouver ici à la fois des cités dortoirs aux abords des grandes agglomérations, et des sites présentant une forte densité de résidences secondaires et bénéficiant de l'implantation de ménages retraités. Les territoires "purs lieux de consommation" ont la capacité de susciter les déplacements des consommateurs. On trouve ici :

- des territoires à vocation commerciale, généralement situés aux abords des grands pôles de consommation ;

[21] Qui tend à s'accroître et peut porter sur des distances importantes lorsqu'il s'agit de joindre des pôles commerciaux caractérisés par une forte spécificité (voir le cas des complexes de magasins d'usine).

- des territoires de transit. Positionnés sur des axes de grande mobilité (notamment touristique), ils profitent d'un flux nourri de consommateurs dont ils captent l'intérêt par une ressource spécifique : site touristique, complexe de loisirs, pôle commercial à vocation spécifique...
- des territoires touristiques.

La réalité est évidemment moins tranchée que la typologie qui vient d'être esquissée. Par exemple, certains territoires touristiques ont développé en parallèle une véritable vocation résidentielle. Un territoire de transit peut développer une vocation touristique pour retenir plus longtemps la clientèle de passage.

7.3.1 Les conditions de réussite

Les stratégies de développement fondées sur la valorisation des ressources fixes du territoire reposent sur des conditions de réussite différentes de celles associées aux deux autres stratégies génériques. Elles sont donc attractives pour des territoires déshérités en regard des nouveaux critères de localisation des entreprises. Elles supposent cependant que le territoire bénéficie effectivement de ressources fixes valorisables telles que : un positionnement géographique adapté (proximité d'un pôle de production ou de consommation), un cadre de vie différenciateur, la desserte par des axes de communication importants, une tradition agricole ou gastronomique forte...

Par exemple, les recensements successifs ont souligné une tendance à la "rurbanisation", constante dans la croissance de la population des communes rurales à la périphérie des villes. Il s'agit cependant d'un phénomène sélectif, qui tend à privilégier certaines zones périphériques et qui se concentre dans la ceinture des villes les plus dynamiques (Forsé [1998]).

7.3.2 Attraits et dangers

L'attrait principal de cette catégorie de stratégies de développement réside précisément dans ce qu'elle ouvre des perspectives aux territoires éprouvant des difficultés à trouver leur place dans la nouvelle géographie de la production. De fait, si la géographie de la production semble obéir à des forces de polarisation croissante, la géographie du revenu évolue vers une réduction des inégalités. Selon une étude de l'INSEE (Brutel [1998]), l'écart de revenu disponible brut entre l'Ile-de-France et les autres régions françaises s'est sensiblement contracté entre 1982 et 1996. Simultanément, on observe une réduction des écarts du niveau de revenu par habitant entre les régions hors Ile-de-France : l'écart entre la région la plus riche et la région la plus pauvre est passé de 22 % en 1982 à 19 % en 1996. La

principale explication de cette évolution réside dans la répartition spatiale des prestations sociales qui ont plus augmenté en province qu'à Paris, notamment en raison d'une croissance plus rapide du nombre des retraités (en particulier par migration de Paris vers la province).

Cette catégorie de stratégies présente en outre l'avantage d'impliquer des processus de développement endogène, moins dépendants de la capacité d'attraction des investissements extérieurs. La valorisation des ressources fixes du territoire peut en effet entraîner un ensemble d'activités connexes. La valorisation des traditions agricoles ou artisanales locales peut servir de support à la définition d'une politique touristique. Les stratégies visant à inscrire le territoire dans la géographie de la consommation peuvent être associées au développement d'un secteur tertiaire de services aux ménages : BTP, hôtellerie, restauration, services récréatifs, services de santé, commerce... activités de prédilection des firmes indigènes.

Enfin, ces stratégies se fondent souvent sur des tendances lourdes de l'évolution de la société. Si l'on peut légitimement s'interroger sur la pérennité de la sensibilité des consommateurs à l'égard de l'immatériel de terroir, l'évolution vers une agriculture de qualité semble correspondre à une tendance lourde. L'accroissement tendanciel de la mobilité des ménages, le vieillissement de la population, le développement de la "consommation délocalisée" encouragée notamment par la réduction du temps de travail, les perspectives ouvertes par le développement – encore embryonnaire – des différentes formes de télétravail... se combinent pour laisser penser que la géographie du revenu et de la consommation devrait continuer de se fonder sur des déterminants différents de ceux de la géographie de la production.

La principale difficulté associée à cette stratégie de développement du territoire est qu'elle constitue la cible privilégiée des territoires éprouvant des difficultés à se positionner par rapport aux grandes tendances de la géographie de la production. La concurrence est donc intense et exige des territoires qu'ils puissent tabler sur des conditions de base propices et des stratégies actives de mobilisation des ressources locales.

CONCLUSION

Les politiques de développement local ont trop longtemps consisté dans une large mesure en politiques d'attraction des firmes mobiles au moyen d'incitations fiscales ou d'aides financières. Si ce type de

politiques a pu rencontrer les critères de localisation d'entreprises concentrées sur un objectif de minimisation des coûts, il semble de moins en moins en mesure d'assurer le développement durable des territoires dans le contexte de la nouvelle géographie économique.

Retenons de cette étude deux principes de base qui doivent dicter la définition d'une stratégie de développement local.

- Une stratégie de développement local doit partir d'un inventaire des atouts dont peut se prévaloir un territoire en regard des différentes catégories d'objectifs de compétitivité des entreprises. Ces atouts peuvent être de deux ordres : l'offre de ressources spécifiques et la mobilisation de mécanismes de coordination performants.

  L'offre de ressources renvoie à des caractéristiques très diverses des territoires qui ouvrent la voie à des stratégies de développement local différenciées. Dans le contexte contemporain de polarisation des activités économiques, la dotation des territoires en infrastructures de communication (transports et télécommunications) permettant une connexion aux réseaux mondiaux de production apparaît de plus en plus comme une des conditions nécessaires de l'insertion dans la division spatiale du travail. Au-delà, les territoires doivent cultiver leurs différences, valoriser leurs spécificités par la révélation de ressources propres susceptibles d'apporter à certaines catégories d'activités ou d'entreprises un environnement favorable à la construction de leur compétitivité. Les qualifications spécifiques des ressources humaines jouent ici un rôle important, à la fois pour l'attraction de nouvelles entreprises et pour l'ancrage des entreprises existantes. Une action volontariste d'orientation du système de formation (initiale et continue) dans les niveaux et les contenus de qualification adaptés à la spécialisation que souhaite cultiver le territoire doit s'ajouter à la fluidité du marché du travail permettant la circulation des compétences et favorisant l'apprentissage collectif. La même logique de spécification appliquée aux ressources scientifiques doit être recherchée par les territoires visant une vocation technopolitaine. Enfin, la valorisation des ressources immobiles par la mobilisation de l'ensemble des acteurs du développement local dans le cadre de projets cohérents partagés constitue l'axe majeur des stratégies de développement des territoires déshérités par rapport aux nouveaux critères de localisation des firmes.

  Les territoires peuvent également apporter leur soutien à la compétitivité des firmes implantées localement par l'offre de mécanismes de coordination performants. Ces mécanismes peuvent reposer sur des institutions informelles du territoire, des normes de comportements, des conventions, pouvant constituer le ciment de réseaux sociaux qui contribuent à donner aux acteurs

leur identité, leur manière de penser, d'agir et d'interagir (Granovetter [1985], Callon [1998]). Ces mécanismes de coordination informels, qui peuvent découler de la "culture locale" ou résulter des politiques d'essaimage des grandes entreprises (Attia et Rizoulières [2001]), facilitent la mise en œuvre de comportements coopératifs, réduisent les coûts de transaction et contribuent à la "socialisation des connaissances tacites issues des expériences personnelles" (Becattini et Rullani [1995]). Le territoire peut également faciliter la coordination entre les acteurs économiques au moyen d'institutions formelles. La présence sur place de sociétés de capital-risque, de cabinets d'experts comptables ou de consultants spécialisés dans le montage d'opérations de fusion acquisition... peut faciliter le financement d'initiatives locales innovantes et favoriser les "rencontres productives" entre firmes aux compétences complémentaires. De la même façon, l'identification de "présomptions de complémentarité" est rendue plus facile par l'existence de clubs d'entreprises, par l'organisation de manifestations ou d'actions collectives par les acteurs institutionnels du territoire.

- Une politique de développement local doit se définir en référence au processus de polarisation/métropolisation en cours. Les forces qui conduisent ce processus sont si puissantes que fonder une stratégie de développement local sur leur négation, voire sur la volonté de s'y opposer, semble vouer à l'échec. Dans ce contexte, chaque territoire doit réfléchir à la place qu'il est susceptible d'occuper dans cette "économie d'archipel".

  Cela signifie que, pour les territoires non métropolitains, la définition d'une stratégie de développement local doit s'effectuer dans une perspective d'engagement dans une logique de pôle. Cet engagement peut prendre des contenus différenciés selon les territoires, en fonction de leur position géographique et de la nature de leurs ressources spécifiques. Pour les territoires situés à proximité d'une métropole, il s'agit de revendiquer le rattachement à la zone métropolitaine. Notons que cette option va souvent à l'encontre du souci des élus d'assurer au territoire un développement autonome et autocentré. Le rattachement à une zone métropolitaine peut consister, selon les ressources du territoire, à jouer la carte du *hub* logistique assurant l'approvisionnement du grand pôle de production et de consommation que forme l'espace métropolitain, ou bien à affirmer des compétences technologiques spécifiques permettant au territoire de trouver sa place dans la division cognitive du travail qui s'établit dans la zone, en profitant de l'importance des externalités offertes au sein de l'espace métropolitain.

  Cette logique de rattachement à la zone métropolitaine doit guider les grands choix en matière d'équipements et d'infrastructures publiques : accent privilégié sur les voies de communication

vers le centre de l'espace métropolitain, recherche de complémentarités dans l'orientation de l'appareil de formation et de recherche, recherche de partenariats (notamment sur le plan institutionnel) avec d'autres territoires situés dans la mouvance du pôle métropolitain...

Cette stratégie peut être difficilement accessible à un territoire en raison de sa position géographique et de l'état des infrastructures de communication. Dans certains cas, la coopération politique entre des territoires contigus de densité moyenne peut permettre d'atteindre rapidement la masse critique nécessaire à la formation d'une "plaque métropolitaine polycentrée". Les territoires qui uniraient ainsi leurs destins devront alors mettre en place les conditions institutionnelles d'une véritable coordination dans la gestion de ressources visant à cultiver les complémentarités : appareil d'éducation et de recherche, planification des infrastructures, politique fiscale coordonnée, création d'une image forte fondée sur la mise en valeur de spécificités... Ce type de stratégie, encouragé par la politique nationale en faveur de l'intercommunalité, se heurte bien sûr à la difficulté de mettre en œuvre une coopération politique forte aboutissant à un projet cohérent et fédérateur.

Les territoires ne pouvant jouer cette carte du "développement coopératif" peuvent tenter d'entrer en solitaire dans une logique de pôle, en ne comptant que sur leurs propres forces pour s'affirmer comme un pôle d'activité économique autonome. Cette stratégie passe nécessairement par la spécialisation du territoire, par la formation d'un méso-système productif localisé, à orientation technologique (technopôle) ou sectorielle (district), cette spécialisation s'appuyant sur le développement et la valorisation des ressources spécifiques du territoire, en termes de compétences, de savoir-faire, de traditions, d'image... Ces ressources spécifiques, qui apportent un soutien actif à la compétitivité des firmes implantées sur le territoire, sont la condition d'un développement endogène cumulatif et de l'ancrage durable des firmes.

Enfin, certains territoires ne semblent en mesure de s'engager dans aucune de ces logiques de pôles. Le développement local ne peut plus alors passer que par la valorisation des ressources immobiles : climat, paysage, produits de terroir, tradition culturelle, sites historiques... La valorisation de ce potentiel économique nécessite que l'ensemble des initiatives des acteurs locaux soit canalisé vers un projet collectif clairement énoncé, réalisant la mobilisation de toutes les énergies locales et susceptible de donner une identité forte au territoire. La cohérence, la concentration des ressources sur un petit nombre de cibles, l'activation du dynamisme entrepreneurial local... sont d'autant plus nécessaires qu'un nombre croissant de territoires – les "exclus de la polarisation" – s'engagent dans cette voie.

BIBLIOGRAPHIE

- ALVERGNE C. [1997], *Vingt-cinq ans d'évolution de l'industrie et des territoires français*, L'Harmattan, collection Emploi, Industrie et Territoire, Paris.

- ATTIA R., RIZOULIERES R. [2001], "La dynamique de structuration du territoire : création de ressources locales dans le Pays d'Aix"', *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 97-114.

- AYDALOT Ph. (ed.) [1984], *Crise et Espace*, Economica, Paris.

- BECATTINI G., RULLANI E. [1995], "Système local et marché global. Le district industriel", in Rallet A. et Torre A. (eds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 171-192.

- BOUABDALLAH K., KIRAT T., SIERRA C. [1996], "Politiques technologiques et structuration institutionnelle d'un système d'innovation : stratégies d'acteurs et appropriation des règles", in Massard N. (ed), *Territoires et politiques technologiques : comparaisons régionales*, L'Harmattan, Paris, pp. 17-45.

- BRAUNERHJELM P., SVENSSON R. [1996], "Host country characteristics and agglomeration in foreign direct investment", *Applied Economics*, vol. 28, pp. 833-840.

- BRAUNERHJELM P., SVENSSON R. [1998], "Agglomeration in the Geographical Location of Swedish MNFs", in P. Braunerhjelm et K. Ekholm (eds), *The Geography of Multinational Firms*, Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 99-116.

- BRUTEL Ch. [1998], "Le resserrement des revenus des ménages entre les régions de 1982 à 1996", INSEE Première, n° 617, novembre.

- CALLON M. [1998], "Introduction: The embeddedness of economic markets in economics", in Callon M. (ed.), *The Laws of the Markets*, Blackwell Publishers/The Sociological Review, Oxford., pp. 1-57.

CANTWELL J. [1992], "Innovation and Technological Competitiveness", in P.J. Buckley & M. Casson, *Multinational Enterprises in the World Economy. Essays in Honour of John Dunning*, Edward Elgar, pp. 21-40.

- CANTWELL J., KOTECHA U. [1997], "The Internationalization of Technological Activity: The French Evidence in a Comparative Setting", in J. Howells and J. Michie (ed.), *Technology, Innovation and Competitiveness*, Eldward Elgar, Cheltenham, pp. 126-173.

- CARRINCAZEAUX Ch. [2001], "Une évaluation du rôle de la proximité dans la coordination des activités de R&D des firmes", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 53-74.

- CASTELLS M. [1998], *La société en réseaux*, Fayard, Paris.

- CATIN M., LACOUR C., LUNG Y. [2001], Introduction au numéro spécial de la *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, Innovation et Développement Régional, n°1, pp. 3-10.

- COUGHLIN C.C., TERZA J.V., ARROMDEE V. [1991], "State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 73, 675-683.

- CUADRADO ROURA J.R. [1989], "Facteurs de localisation industrielle. Nouvelles tendances", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 471-490.

- DERHY A. [1995], "Les fusions et acquisitions en France de 1959 à 1962 : évolution et caractéristiques", *Revue d'Economie Industrielle*, n°73, 3e trim., pp.19-43.

- DUPUY C., GILLY J.-P. [1995], "Les stratégies territoriales des grands groupes industriels", in Rallet A. et Torre A. (eds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 129-145.

- FADAIRO M., MASSARD N. [2000], "La dimension territoriale des externalités de connaissance", in Delapierre M., Moati P., Mouhoud E.M. (eds), *Connaissance et mondialisation*, Economica, Paris, pp. 31-39.

- FONTAGNÉ L., FREUDENBERG M., ÜNAL-KASENCI D. [1995], Régionalisation et échanges de biens intermédiaires, Document de travail du CEPII, n° 95-11, décembre.

- FORAY D. [2000], *Economie de la connaissance*, La Découverte, Coll. "Repère", Paris.

- FRANCE I. [2000], "La coordination inter-firmes : les dimensions productive et spatiale", thèse de doctorat, Université Paris 7.

- GAFFARD J.L. [1990], "Innovations et changements structurels, Revue critique de l'analyse économique moderne de l'innovation et des changements structurels", *Revue d'Economie Politique*, vol.100, n°3, mai-juin, pp.323-382.

- GARNSEY E., LONGHI C. [1999], "Auto-organisation et émergence des milieux innovateurs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 513-532

- GLAESER E., KALLAL H., SCHEINKMAN J., SHLEIFER A. [1992], "Growth in Cities", *Journal of Political Economy*, vol. 100, n°6, pp. 116-1152.

- GOUT H., CADENEL N. [1999], "L'emploi francilien en 1998", Ile-de-France à la page, INSEE Ile-de-France, n°169, mai.

- GRANOVETTER O. [1985], "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, n°3, pp. 481-510.

- HENDRICKX-CANDÉLA C. [2001], "Externalités de connaissance et localisation des activités : une revue des analyses empiriques", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 11-38.

- HIRST P., THOMPSON G. [1996], *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*, Polity Press, Cambridge.

- HOUDEBINE M. [1997], "Polarisation des activités et spécialisation des départements en France", Document de travail de la Direction des études et synthèses économiques, G9707, INSEE, avril.

- LASSUDRIE-DUCHENE B. [1982], "Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale" in Bourguinat H. (ed), *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, Paris, pp.45-56.

- MICOSSI S., VIESTI G. [1991], "Japanese Direct Manufacturing Investiment in Europe", in A. Winters and A. Venables (eds), *European Intergration: Trade and Structure*, Cambridge University Press, New York.

- MILNER C., PENTECOST E. [1996], "Locational Advantage and US Foreign Direct Investment in UK Manufacturing", *Applied Economics*, vol. 28, pp. 605-615.

- MOATI P., LOIRE S., MAINCENT E., POUQUET L. [2000], Vision prospective de l'évolution de l'entreprenariat, des formes diverses d'entreprenariat ou d'entreprises sur le territoire français dans les 10 ou 20 ans, rapport CRÉDOC pour la DATAR, juin.

- MOATI P., MOUHOUD E.M. [1994], "Information et organisation de la production. Vers une division cognitive du travail", *Economie Appliquée*, tome XLVI, n°1, pp.47-73.

- MOATI P., MOUHOUD E.M. [1997], "Compétences, localisation et spécialisations internationales", in Guilhon B., Huard P., Orillard M., Zimmermann J.-B. (eds.), *Economie de la connaissance et organisations. Entreprises, territoires, réseaux*, L'harmattan, Paris, pp.262-285.

- MOATI P., MOUHOUD E.M. [2000], "Connaissances et principes de division du travail : incidences sur la coordination et la localisation mondiale des activités productives", in M. Delapierre, P. Moati, E.M. Mouhoud (eds), *Mondialisation et connaissance*, Economica, Paris.

- MOLLET H., DORNIER P.-P. [1998], "Les mutations de la logistique européenne", *Les Echos*, supplément "L'Art de l'entreprise globale", n°12, 27 et 28 novembre, pp. VI-VIII.

- MUCCHIELLI J.L. [1985], *Les firmes multinationales, mutations et nouvelles perspectives*, Economica, Paris.

- PEARCE R. D. [1992], "Factors Influencing the Internationalization of Research and Development in Multinational Enterprises", in Buckley P.J. & Casson M., *Multinational Enterprises in the World Economy. Essays in Honour of John Dunning*, Edward Elgar, pp.75-95.

- VELTZ [1993], "D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation", *Revue Economique*, vol.44, n°4, juillet, pp. 671-684.

- VELTZ P. [1996], *Mondialisation, villes et territoires*. L'économie de l'archipel, PUF, Paris.

- WOODWARD D.P. [1992], "Locational Determinants of Japanese Manufacturing Start-ups in the United States", *Southern Economic Journal*, vol. 58, n°3, Jan., pp. 690-708.

- WHEELER D., MODY A. [1992], "International Investment Location Decisions. The Case of US Firms", *Journal of International Economics*, vol. 33, n°1/2, may, pp. 57-73.

LA SURVIE DES ENTREPRISES DÉPEND-ELLE DU TERRITOIRE D'IMPLANTATION ?

Annie PERRAUD
(CRÉDOC)

Philippe MOATI
(CRÉDOC – Université Paris)

Nadège COUVERT
(ENSAE)

INTRODUCTION

Au cours des dernières années, de nombreux travaux, à la fois théoriques et empiriques, sont venus améliorer notre connaissance de la démographie des entreprises. L'élaboration de bases de données individuelles sur des cohortes de créateurs d'entreprises (à l'image de SINE en France[1]) a permis de préciser le profil des créateurs, mais aussi de repérer les variables personnelles associées à la survie des jeunes entreprises[2]. Ces données permettent également de préciser les déterminants sectoriels de la viabilité et de la croissance des entreprises nouvellement créées[3].

Cette recherche vise à préciser l'impact des territoires d'implantation sur la survie. Au cours d'une recherche précédente[4], nous avions mis en évidence l'influence des caractéristiques territoriales sur l'intensité des créations d'entreprises. Il nous était notamment apparu que la densité économique des territoires exerce une certaine influence sur le dynamisme entrepreneurial, en particulier pour ce qui

[1] SINE, Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises, est un dispositif d'enquête élaboré par l'INSEE qui permet de suivre, sur une période de cinq ans, une cohorte d'entreprises nouvellement créées. Pour plus d'informations, se reporter aux annexes.

[2] Voir, par exemple, Francoz et Bonneau [1995], Preisendörfer et Voss [1990], cité par Brüderl et al. [1992], Cressy [1996], Brüderl et al. [1992]...

[3] Voir, entre autres, Audretsch [1995], Mata et Portugal [1994], Wagner [1994], Tveteras et Eide [2000].

[4] Moati, Perraud et Pouquet [2000].

concerne les entreprises de plus de 10 salariés à la naissance, l'intensité des créations de très petites entreprises sur les territoires paraissant davantage liée à un ensemble de variables d'incitation et de frein à l'initiative individuelle.

Le démarrage d'une activité ne garantissant en aucune manière sa pérennité, il est important de prolonger ce premier travail par une recherche sur la nature des caractéristiques territoriales qui sont susceptibles de rendre compte de l'hétérogénéité des taux de survie des jeunes entreprises parmi les 348 zones d'emploi qui composent le territoire national. En particulier, il convient de tester dans quelle mesure la densité économique des territoires est de nature à constituer un facteur favorable, ou au contraire nuisible, à la survie des jeunes entreprises. A cet égard, deux hypothèses contradictoires peuvent être défendues. La compétitivité des entreprises (et en particulier des plus jeunes, qui sont souvent également les plus petites) dépend pour partie des ressources qui leur sont accessibles à partir de leur territoire d'implantation : marché local, mais aussi et surtout offre d'inputs (qualifications du travail), disponibilité d'infrastructures (en particulier de transport), existence d'externalités (notamment externalités de connaissances) et facilitation de la mise en réseau, en raison de l'importance de la proximité pour la reconnaissance des présomptions de complémentarités à l'origine d'accords de coopération, et pour la coordination des acteurs dans le cadre de ces accords.

Les territoires bénéficiant d'une forte densité économique – par une offre de ressources riche et diversifiée – devraient de ce point de vue favoriser la viabilité des jeunes entreprises qui y sont implantées. Mais, simultanément, une forte densité économique est susceptible d'être à l'origine d'une forte concurrence pour le partage du marché local et pour l'exploitation des ressources territoriales. Les territoires les plus denses risquent de se révéler comme des environnements particulièrement sélectifs, d'autant que – comme nous l'avions relevé lors de notre précédente recherche – plus attractifs, ils tendent à se caractériser par une plus forte activité de création d'entreprises.

La stratégie de recherche retenue dans cette étude, afin de tenter de trancher entre ces deux hypothèses contradictoires, est bâtie en deux temps. Dans un premier temps, on cherchera à rendre compte de l'hétérogénéité des taux de survie à 3 ans parmi les zones d'emploi, par la prise en compte d'un certain nombre de variables caractérisant la nature de l'environnement économique offert par chaque zone aux entreprises qui y sont implantées. Dans un deuxième temps, en utilisant des données individuelles, nous nous intéresserons aux déterminants de la survie des entreprises, en intégrant des variables caractérisant les zones d'emploi dans lesquelles elles sont implantées.

1. L'HÉTÉROGÉNÉITÉ DES TAUX DE SURVIE AU NIVEAU DES ZONES D'EMPLOI

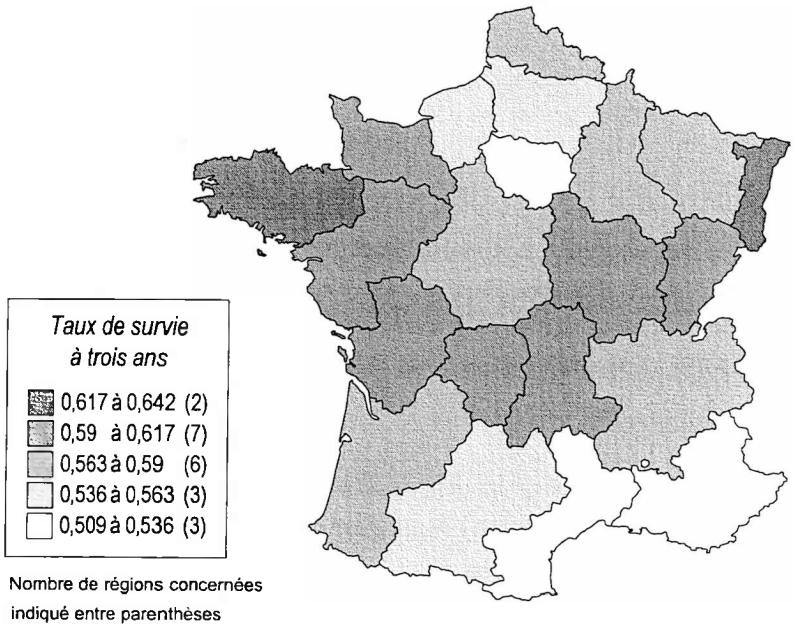
Les bases de travail utilisées ont été constituées à partir du fichier SINE et de l'atlas des zones d'emploi édité par l'INSEE. Le premier répertorie les entreprises créées au cours du premier semestre 1994 et signale celles qui sont encore actives en 1997. Il fournit par ailleurs les caractéristiques individuelles des entrepreneurs et des entreprises, ainsi que la zone d'emploi dans laquelle la nouvelle unité est implantée. L'atlas des zones d'emploi répertorie quant à lui un certain nombre de variables relatives aux caractéristiques territoriales des zones d'emploi. Le travail mené sur les zones d'emploi utilise les données contenues dans l'atlas des zones d'emploi, auxquelles sont adjoints les taux de survie par zone d'emploi et les caractéristiques de la population entrepreneuriale de la zone. Ces variables supplémentaires ont été obtenues par agrégation des données présentes dans le fichier SINE. Enfin, les déterminants de la survie variant fortement selon l'origine de la création (créations pures ou créations par reprise), nous avons choisi de limiter notre analyse aux entreprises créées *ex nihilo*, celles-ci constituant l'essentiel des créations d'entreprises (79,1% des créations du premier semestre 1994).

Comme dans la plupart des travaux relatifs à la survie des entreprises, le taux de survie à *j* an(s) des entreprises de la génération *n* implantées dans le territoire *e* est défini comme le rapport entre le nombre d'entreprises de la génération *n* créées dans le territoire *e* et actives lors de la *j*-ème année et le nombre d'entreprises créées au cours de l'année *n* dans le territoire *e*. Ainsi, en notant S_{nj}^{e} le taux de survie à *j* an(s) des entreprises de la génération *n* implantées dans le territoire *e*, A_{nj}^{e} le nombre d'entreprises de la génération *n* implantées dans le territoire *e* et actives au cours de la *j*-ème année, et C_{n}^{e} le nombre d'entreprises de la génération *n* (i.e. créées au cours de l'année *n*) implantées dans le territoire *e*, on obtient la formule suivante :

$$S_{nj}^{e} = \frac{A_{nj}^{e}}{C_{n}^{e}}$$

Nous nous concentrerons dans cette étude sur l'analyse du taux de survie à trois ans.

Taux de survie régionaux



Taux de survie régionaux

Région	*Nombre de créations pures d'établissements*	*Taux de survie régional **
Bretagne	2 140	64,2%
Alsace	1 638	63,5%
Limousin	482	61,6%
Poitou-Charentes	1 377	60,8%
Basse-Normandie	1 014	60,1%
Auvergne	1 047	60,0%
Franche-Comté	865	59,5%
Bourgogne	1 203	59,3%
Pays de la Loire	2 549	59,2%
Nord – Pas-de-Calais	2 513	58,6%
Champagne-Ardenne	1 014	58,3%
Aquitaine	3 619	58,1%
Centre	1 961	57,7%
Rhône-Alpes	7 038	57,6%
Lorraine	1 737	57,1%
Midi-Pyrénées	2 953	56,1%
Picardie	1 477	55,5%
Haute-Normandie	1 320	55,2%
Languedoc-Roussillon	3 323	53,5%
Ile-de-France	19 925	51,3%
PACA	6 502	50,9%

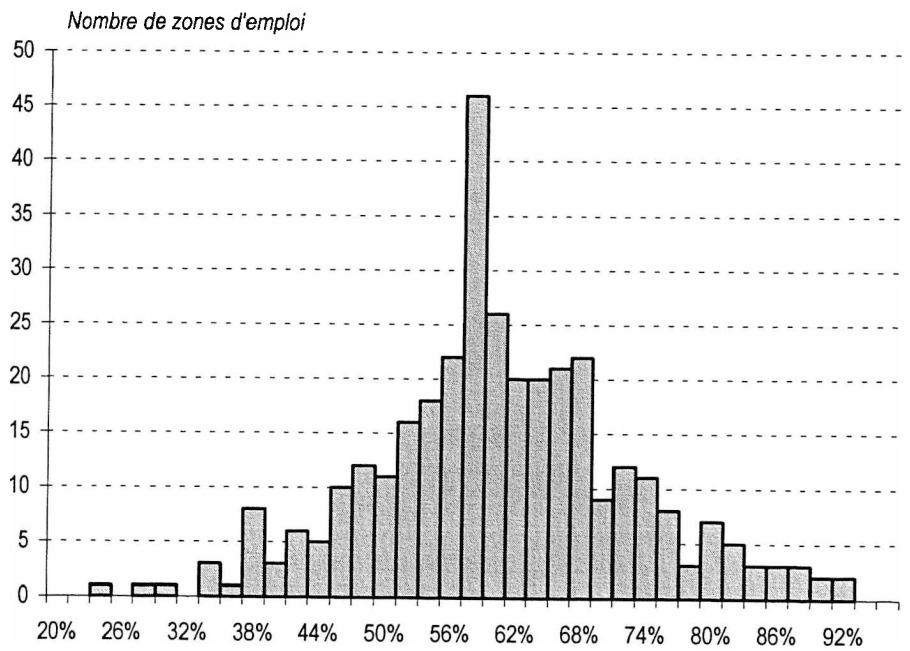
* Le taux de survie régional est calculé comme le rapport du nombre d'entreprises créées en 1994 dans la région et encore actives en 1997 au nombre d'entreprises créées en 1994 dans la région.

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

On observe une forte hétérogénéité des taux de survie entre les différentes régions françaises. Si, en moyenne, 58,0% des entreprises de la génération 1994 sont toujours actives trois ans après leur création, le taux de survie présente un écart-type de 3,5. Trois régions affichent un taux inférieur à 54,0% tandis que cinq présentent un taux de survie supérieur à 60,0%.

L'hétérogénéité observée au niveau des régions se retrouve au niveau des départements. Elle y est d'ailleurs encore plus marquée. La moyenne (58,6%) est proche de celle calculée au niveau des régions. Cependant, l'écart-type (7,0) est deux fois supérieur à celui obtenu au niveau régional et l'écart entre les extrêmes est encore plus marqué (76,9% pour le département des Landes contre 39,7% pour la Seine-Saint-Denis). Ainsi, sept départements affichent des taux supérieurs à 70,0% tandis que treize présentent des taux inférieurs à 50,0%. Les taux de survie des départements composant une même région sont par ailleurs très inégaux, et il est fréquent qu'un département se distingue nettement au sein d'une région par sa capacité à maintenir en vie les entreprises qu'il accueille. Ainsi, dans la région Rhône-Alpes, la Haute-Savoie affiche un taux de survie de 70,1% tandis que celui de la Drôme s'élève à 49,4%.

Distribution des taux de survie par zone d'emploi



(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Enfin, on retrouve une forte hétérogénéité des taux de survie calculés au niveau des zones d'emploi. En moyenne, 59,5% des entreprises créées au cours du premier semestre 1994 ont atteint leur troisième

anniversaire. Cette proportion varie de 23,1% (Maurienne) à 91,9% (Mont-de-Marsan Est-des-Landes), ce qui témoigne, tout comme l'écart-type obtenu (11,7), d'une dispersion encore plus accentuée qu'aux niveaux régional et départemental.

La variabilité des taux de survie dans les zones d'emploi à l'intérieur des régions

Pour les 21 classes	*Variabilité*	*En %*	*Test-F*
Variabilité inter-classes	0,4663	10,0%	
Variabilité intra-classes	4,1964	90,0%	
Variabilité totale	*4,6628*	*100,0%*	*1,78 (0,0220)*

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

La variabilité des taux de survie dans les zones d'emploi à l'intérieur des départements

Pour les 94 classes	*Variabilité*	*En %*	*Test-F*
Variabilité inter-classes	1,5865	34,0%	
Variabilité intra-classes	3,0762	66,0%	
Variabilité totale	*4,6628*	*100,0%*	*1,37 (0,0292)*

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

L'analyse de la variance effectuée révèle par ailleurs que seulement 34,0% de la variabilité des taux de survie des zones d'emploi s'explique par l'appartenance départementale et 10,0% par l'appartenance régionale. Autrement dit, l'hétérogénéité des taux de survie des zones d'emploi relèverait davantage des caractéristiques intrinsèques des zones d'emploi que de l'appartenance à une région ou à un département en particulier. Ce résultat renforce l'observation d'une grande variabilité des taux de survie des zones d'emploi appartenant à un même département.

Moyennes régionales* des taux de survie par zone d'emploi

Région	*Nombre de zones d'emploi*	*Moyenne*	*Ecart-type*	*Minimum*	*Maximum*
Ile-de-France	26	53,9%	12,8	29,6%	78,6%
Champagne-Ardenne	8	58,6%	8,5	42,2%	67,4%
Picardie	14	57,4%	15,1	26,7%	84,6%
Haute-Normandie	13	59,5%	12,2	37,5%	84,6%
Centre	23	60,2%	12,6	37,5%	90,0%
Basse-Normandie	10	62,7%	7,8	44,4%	72,0%
Bourgogne	18	58,8%	8,6	33,3%	75,6%
Nord – Pas-de-Calais	15	60,1%	10,3	47,6%	89,7%
Lorraine	17	58,4%	7,3	46,3%	73,3%
Alsace	12	69,0%	8,4	58,5%	81,8%
Franche-Comté	13	54,5%	15,1	33,3%	82,1%
Pays de la Loire	16	59,8%	8,7	50,0%	85,6%
Bretagne	18	65,8%	9,8	50,2%	87,8%
Poitou-Charentes	13	61,4%	5,9	55,6%	73,7%
Aquitaine	23	60,3%	12,6	36,4%	91,9%
Midi-Pyrénées	18	63,3%	11,2	46,9%	91,7%
Limousin	8	59,8%	15,3	33,3%	80,6%
Rhône-Alpes	27	57,9%	12,0	23,1%	83,3%
Auvergne	16	63,8%	14,5	35,3%	87,5%
Languedoc-Roussillon	11	52,8%	10,8	36,7%	72,7%
PACA	22	55,6%	12,0	37,6%	82,4%

* La moyenne régionale des taux de survie est calculée à partir des taux des zones d'emploi

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Taux de survie départementaux

Département	*Nombre de zones d'emploi*	*Nombre de créations pures d'établissements*	*Moyenne départementale des taux de survie (1)*	*Taux de survie départemental (2)*
40 LANDES	4	329	67,7%	76,9%
53 MAYENNE	2	170	69,9%	75,9%
15 CANTAL	3	84	80,7%	75,0%
09 ARIEGE	3	151	77,0%	74,2%
48 LOZERE	1	55	72,7%	72,7%
56 MORBIHAN	5	522	67,7%	70,1%
74 HAUTE SAVOIE	4	903	68,2%	70,1%
35 ILLE ET VILAINE	5	604	67,9%	69,5%
23 CREUSE	2	82	71,7%	69,5%
52 HAUTE MARNE	1	93	67,4%	66,7%
61 ORNE	3	174	64,7%	66,1%
36 INDRE	4	144	68,3%	66,0%
05 HAUTES ALPES	2	88	63,5%	65,9%
50 MANCHE	4	312	65,0%	65,7%
67 BAS RHIN	6	1 012	67,5%	64,2%
90 TERRITOIRE DE BELFORT	1	106	64,2%	64,2%
03 ALLIER	6	269	67,9%	63,6%
46 LOT	3	164	64,4%	63,4%
25 DOUBS	4	388	62,0%	63,4%
01 AIN	4	508	60,6%	63,4%
81 TARN	2	282	68,9%	63,1%
19 CORREZE	3	167	57,5%	62,9%
18 CHER	4	197	66,5%	62,4%
68 HAUT RHIN	6	626	70,4%	62,3%
58 NIEVRE	3	135	64,8%	62,2%
55 MEUSE	3	92	65,9%	62,0%
79 DEUX SEVRES	3	239	59,5%	61,5%
65 HAUTES PYRENEES	3	221	65,6%	61,1%
17 CHARENTE MARITIME	4	580	62,0%	61,0%
95 VAL D'OISE	2	1 267	67,5%	60,9%
22 COTES D'ARMOR	4	389	64,4%	60,9%
86 VIENNE	3	263	59,0%	60,5%
45 LOIRET	4	529	60,2%	60,1%
16 CHARENTE	3	295	64,7%	60,0%
24 DORDOGNE	5	344	65,5%	59,9%
71 SAONE ET LOIRE	7	381	59,7%	59,8%
89 YONNE	4	281	58,7%	59,8%
85 VENDEE	4	436	57,6%	59,6%

Taux de survie départementaux (suite)

Département	*Nombre de zones d'emploi*	*Nombre de créations pures d'établissements*	*Moyenne départementale des taux de survie (1)*	*Taux de survie départemental (2)*
80 SOMME	4	373	59,7%	59,2%
72 SARTHE	3	338	62,9%	59,2%
37 INDRE ET LOIRE	4	521	65,1%	59,1%
77 SEINE ET MARNE	8	1 516	53,1%	59,0%
69 RHONE	2	2 229	63,6%	58,8%
08 ARDENNES	1	223	58,4%	58,7%
62 PAS DE CALAIS	7	751	62,4%	58,7%
92 HAUTS DE SEINE	2	2 740	59,0%	58,6%
59 NORD	8	1 762	58,1%	58,5%
11 AUDE	2	375	57,0%	58,4%
49 MAINE ET LOIRE	4	569	56,7%	58,2%
87 HAUTE VIENNE	3	233	54,1%	57,9%
04 ALPES DE HAUTES PROVENCE	2	116	65,0%	57,8%
70 HAUTE SAONE	3	168	54,9%	57,7%
64 PYRENEES ATLANTIQUES	4	757	52,1%	57,6%
63 PUY DE DOME	4	523	52,2%	57,6%
21 COTE D'OR	4	406	52,9%	57,4%
51 MARNE	4	454	55,4%	57,3%
66 PYRENEES ORIENTALES	1	540	57,2%	57,2%
44 LOIRE ATLANTIQUE	3	1 031	57,1%	57,1%
78 YVELINES	4	1 703	58,4%	56,8%
54 MEURTHE ET MOSELLE	5	549	56,4%	56,8%
57 MOSELLE	5	849	56,9%	56,8%
88 VOSGES	4	247	57,1%	56,7%
10 AUBE	2	244	60,6%	56,6%
12 AVEYRON	3	245	56,7%	56,3%
29 FINISTERE	4	625	62,1%	56,0%
33 GIRONDE	7	1 824	58,4%	55,5%
27 EURE	6	459	60,6%	55,3%
76 SEINE MARITIME	7	861	58,5%	55,1%
38 ISERE	4	1 301	52,4%	55,0%
14 CALVADOS	3	528	57,8%	54,7%
60 OISE	4	701	61,9%	54,6%
43 HAUTE LOIRE	3	171	54,2%	54,4%
31 HAUTE GARONNE	2	1 486	57,6%	53,4%
13 BOUCHES DU RHONE	7	2 639	60,8%	53,4%
02 AISNE	6	403	52,9%	53,4%
41 LOIR ET CHER	3	242	51,7%	53,3%

Taux de survie départementaux (suite)

Département	*Nombre de zones d'emploi*	*Nombre de créations pures d'établissements*	*Moyenne départementale des taux de survie (1)*	*Taux de survie départemental (2)*
47 LOT ET GARONNE	3	365	57,2%	53,2%
73 SAVOIE	3	429	47,3%	52,7%
34 HERAULT	4	1 416	48,0%	52,5%
42 LOIRE	3	773	56,9%	52,0%
39 JURA	5	203	46,3%	51,2%
06 ALPES MARITIMES	3	1 685	49,8%	49,9%
30 GARD	3	937	48,2%	49,8%
07 ARDECHE	4	326	59,1%	49,7%
26 DROME	3	569	54,0%	49,4%
75 PARIS	1	7 582	49,0%	49,0%
28 EURE ET LOIRE	4	328	47,5%	48,5%
84 VAUCLUSE	4	695	50,3%	48,3%
82 TARN ET GARONNE	1	226	48,2%	48,2%
91 ESSONNE	4	1 677	53,3%	47,6%
83 VAR	4	1 279	47,3%	46,9%
32 GERS	1	183	46,9%	46,4%
94 VAL DE MARNE	3	1 607	45,6%	45,9%
93 SEINE SAINT DENIS	2	1 833	45,6%	39,7%

(1) La moyenne départementale des taux de survie est calculée à partir des taux des zones d'emploi.

(2) Le taux de survie départemental est calculé comme le rapport du nombre d'entreprises créées en 1994 dans le département et encore actives en 1997 au nombre d'entreprises créées en 1994 dans le département.

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Toutes les zones d'emploi ne sont donc pas "égales" en termes de taux de survie. La question est de savoir d'où vient cette hétérogénéité. Une première explication possible renvoie à la spécificité de la composition sectorielle de l'ensemble des créations d'entreprises au sein de chaque zone d'emploi. On sait, en effet, que la survie dépend fortement du secteur d'activité auquel appartient l'entreprise : certaines activités (commerce, hôtellerie – restauration...) exposent davantage les jeunes entreprises au risque de cessation que d'autres. Or, chaque zone d'emploi présente une composition sectorielle propre. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, une zone d'emploi marquée par une structure des créations d'entreprises biaisée en faveur de secteurs caractérisés par une forte sinistralité tendra à afficher un taux de survie plus faible que la moyenne nationale, sans que les caractéristiques intrinsèques du territoire ne soient directement en cause. Cela pourra être le cas, par exemple, d'une zone littorale et touristique, où de nombreuses entreprises sont créées chaque année dans les activités

saisonnières liées au tourisme. L'hétérogénéité des taux de survie parmi les zones d'emploi est ainsi, pour partie, imputable à un effet de structure.

Il est possible d'évaluer l'importance de cet effet afin de pouvoir mettre en évidence les effets des caractéristiques propres aux zones d'emploi sur la survie des entreprises. Pour cela, on a recours à une analyse structurelle-résiduelle, dont le principe est présenté dans l'encadré méthodologique. On calcule ainsi pour chaque zone d'emploi l'écart entre le taux de survie qui la caractérise et le taux de survie national. Cet écart est ensuite décomposé en un écart structurel (écart lié à la structure sectorielle des créations d'entreprises dans chaque zone d'emploi) et un écart résiduel (écart censé être imputable aux caractéristiques des zones d'emploi). Ainsi, en isolant l'écart résiduel, on se met en position d'étudier les déterminants proprement territoriaux de la survie des entreprises.

Encadré méthodologique : Analyse structurelle-résiduelle

Les taux de survie (à un, deux ou trois ans) calculés au niveau des zones d'emploi sont sensibles à un "effet de structure" introduit par la composition sectorielle des activités. Afin de mieux comprendre ce qui, dans les performances des zones d'emploi, est attribuable à un simple effet structurel ou ce qui doit être plutôt rattaché à un "effet zone d'emploi" lié au dynamisme et aux caractéristiques locales, il paraît donc essentiel de pouvoir corriger les taux observés des déformations induites par la composition du tissu économique.

*La première étape consiste naturellement à s'intéresser à l'**écart global** E_p observé entre le taux de survie de la zone d'emploi et le taux national moyen :*

$$E_p = T_p - T_{FR}$$

T_p *: taux de survie de la zone d'emploi p*

T_{FR} *: taux de survie national*

La méthode usuelle pour isoler l'effet structurel de l'effet résiduel "zone d'emploi" passe alors par le calcul d'un taux de survie théorique T_p^{th} *, taux calculé lorsqu'on applique à chaque secteur de la zone d'emploi le taux de survie moyen observé au niveau national dans ce même secteur, soit :*

$$T_p^{th} = \sum_i P_{p,i}^0 \times T_{FR,i}$$

$T_{FR,j}$ *: taux de survie du secteur j au niveau national*

$P_{p,j}^0$ *: part du nombre d'entreprises de la zone d'emploi p présentes initialement dans le secteur j*

Ainsi, l'écart global E_p *se décompose lui-même entre un effet structurel* S_p *et un effet résiduel* R_p *:*

$E_p = S_p + R_p$ *où :*

*l'**effet structurel** mesure la différence entre le taux théorique de la zone d'emploi et la moyenne nationale : $S_p = T_p^{th} - T_{FR}$. Il représente l'impact de la composition sectorielle de la zone d'emploi sur le taux de survie ;*

*l'**effet résiduel** géographique mesure l'écart entre le taux observé au niveau de la zone d'emploi et son taux théorique : $R_p = T_p - T_p^{th}$. Il représente l'impact du dynamisme local et des caractéristiques propres de la zone d'emploi sur la détermination du taux de survie.*

Dés lors, on peut distinguer six cas dans l'analyse structurelle-résiduelle à partir de l'égalité : $E_p = S_p + R_p$. Le tableau suivant permet de récapituler l'ensemble des configurations possibles pour le cas E_p >0, le cas E_p <0 se traitant de façon symétrique :

Cas où E_p>0 :			
Taux de survie plus élevé que la moyenne nationale			
S_p>0	R_p>0		*Cet effet positif résulte à la fois de la composition sectorielle de la zone d'emploi et de ses atouts propres*
S_p>0	R_p<0	$\|S_p\|>\|R_p\|$	*La zone d'emploi pâtit d'un manque de dynamisme local, mais cet effet négatif est contrebalancé par une répartition des secteurs d'activité favorable*
S_p<0	R_p>0	$\|S_p\|<\|R_p\|$	*La zone d'emploi souffre d'une composition sectorielle désavantageuse, mais cet effet est contrebalancé par un fort dynamisme local*

Décomposition des éléments constitutifs des écarts des taux de survie à la moyenne nationale

	Moyenne	*Ecart-type*	*Minimum*	*Maximum*
Ecart structurel	0,001711	0,016759	-0,06006	0,06605
Ecart global	0,040689	0,117107	-0,32321	0,365211
Ecart résiduel	0,038977	0,113816	-0,31172	0,418083

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

L'analyse descriptive de l'écart résiduel fait tout d'abord apparaître que celui-ci est, la plupart du temps, très proche de l'écart global (entre le taux de survie de la zone d'emploi et celui de la France entière). L'écart global proviendrait ainsi essentiellement des caractéristiques propres à chacune des zones d'emploi. On constate par ailleurs une importante variabilité, entre les zones d'emploi, de cet écart résiduel. Ces résultats viennent conforter les observations précédentes : la capacité d'un territoire à permettre aux entreprises implantées sur son sol de subsister tient avant tout à ses caractéristiques intrinsèques. Ce résultat est cependant à relativiser compte tenu du fait que l'évaluation de la composante structurelle a été effectuée sur la base d'un découpage sectoriel en 8 macro-secteurs, soit le niveau le plus fin autorisé par les données en notre possession. Il est clair, dans ces conditions,

qu'une partie de l'écart résiduel est en réalité imputable à un effet de structure sectoriel non pris en compte dans le calcul.

La prochaine section est consacrée à l'analyse des déterminants territoriaux des écarts résiduels des taux de survie observés au niveau des zones d'emploi.

2. ANALYSE DES ÉCARTS DE TAUX DE SURVIE ENTRE LES ZONES D'EMPLOI

Notre hypothèse principale concernant l'influence du territoire d'implantation sur la survie des jeunes entreprises porte sur le rôle de la densité économique. La densité économique d'un territoire s'apprécie en rapportant un indicateur d'activité économique à sa superficie. Les données disponibles nous conduisent à retenir le nombre d'emplois par km², DENSEMP, comme indicateur de densité économique des zones d'emploi. Rappelons que, théoriquement, la densité peut exercer deux influences de sens contraire sur la survie : une influence favorable par un effet d'offre de ressources, une influence défavorable par un effet de concurrence.

Afin d'explorer la nature de la relation entre le taux de survie à 3 ans et la densité économique de la zone d'emploi d'implantation, nous avons procédé au calcul du coefficient de corrélation simple entre l'écart résiduel des taux de survie et l'indicateur de densité économique pour chacune des 341 zones d'emploi retenues pour l'analyse. Le coefficient est négatif mais très faible (-0,07, significativité au seuil de 15%).

Ce résultat peut découler de l'adoption d'une mesure imparfaite de la densité économique, car circonscrite à la seule zone d'emploi. La zone d'emploi n'est pas une île déserte ; l'entreprise qui y est implantée peut, dans une certaine mesure, bénéficier des ressources (et souffrir des handicaps) des zones d'emploi qui se trouvent à proximité. Dans cette perspective, une deuxième mesure de la densité de la zone d'emploi a été construite. L'indicateur de "densité étendue", DENSEL, prend en compte non seulement la densité de la zone concernée (DENSEMP), mais également celle de chacune des 340 autres zones d'emploi, pondérée par l'inverse du carré du temps de transport nécessaire pour joindre par route la ville centre à celle de la zone d'emploi étudiée (DENSEMPT) (voir encadré méthodologique).

La prise en compte des effets de voisinage

L'identification des différents déterminants de la survie des entreprises dans une aire géographique donnée ne saurait se limiter aux caractéristiques de la seule zone d'emploi concernée.

A l'inverse, la prise en compte de l'environnement géographique d'une zone d'emploi ne peut être appréhendée par l'introduction de la totalité des zones d'emploi voisines, pour des raisons évidentes de sur-identification du modèle.

La solution adoptée consiste à résumer l'information portant sur un facteur explicatif en créant un indicateur synthétique de sa valeur dans les zones d'emploi voisines. Afin de tenir compte de l'atténuation de son impact avec son éloignement, la construction de l'indicateur utilise un système de pondération, fonction de la distance à la zone étudiée.

Le modèle intégrera la somme de l'effet de la variable dans la zone d'emploi considérée X_i *et de son effet moyen dans les zones d'emploi voisines* $\widetilde{X}_i$*. Le mode de calcul de ce dernier est le suivant :*

$$\widetilde{X}_i = \frac{\sum_{j \neq i} \frac{1}{d_{i,j}^2} X_j}{\sum_{j \neq i} \frac{1}{d_{i,j}^2}}$$

L'effet des zones d'emploi voisines est donc inversement proportionnel au carré de la distance qui les sépare de la zone étudiée. La présence du dénominateur se justifie par la volonté de disposer d'une variable rendant compte des effets de voisinage, exprimée dans la même unité que celle qui traduit les effets de la zone d'emploi.

La construction de ces indicateurs pour la quasi totalité des variables explicatives de la création d'établissements nécessite le recours à une matrice des distances entre les villes principales des 341 zones d'emploi métropolitaines. Ce distancier – exprimant la distance kilométrique pour les 116 281 couples possibles – a été obtenu auprès de CVN, société spécialisée dans la fourniture de services aux entreprises de transport et de logistique.

Le distancier propose trois mesures alternatives de la distance entre deux zones d'emploi :

- la distance à vol d'oiseau, qui n'a pas été utilisée dans ce travail de recherche ;

- la distance routière, construite à partir d'un logiciel spécifique faisant appel à une base de données du réseau routier national, qui permet de traduire les trajets en distance routière kilométrique ;

- la durée du trajet, calculée en fonction du parcours routier retenu en appliquant des vitesses moyennes des véhicules sur les différents types de voie routière (autoroute, route nationale...).

Enfin, un indicateur du coût logistique entre les villes principales de deux zones d'emploi a été évalué, à partir de coefficients proposés par le Comité National Routier, pour estimer les coûts du transport effectué par un véhicule utilitaire d'un PTAC de 12 tonnes. Ce calcul combine les effets du kilométrage et ceux du temps de transport. Le coût du kilomètre est évalué à 2,60 francs et correspond globalement aux frais de carburant et d'usure des pneumatiques. D'autre part, il faut également ajouter un coût journalier d'utilisation du véhicule de 2 242 francs intégrant les frais de personnel et le coût d'amortissement du véhicule. L'indicateur de temps de trajet a été privilégié dans les estimations des modèles économétriques.

Le coefficient de corrélation de l'écart résiduel du taux de survie moyen sur les zones d'emploi avec DENSEL progresse mais demeure modeste (-0,10, significativité au seuil de 6%). Si l'effet de concurrence semble dominer l'effet de ressources, force est de constater que, au total, la relation entre la survie des entreprises et la densité économique de leur environnement territorial apparaît comme assez ténue.

L'observation du nuage de points semble cependant indiquer une relation non linéaire entre densité et composante résiduelle des écarts de taux de survie. Les zones d'emploi caractérisées par une densité économique faible ou moyenne affichent une très forte hétérogénéité de survie ; cette hétérogénéité est beaucoup moins marquée concernant les zones d'emploi à forte densité économique. Afin d'expliciter ce point, nous avons décomposé l'ensemble des zones d'emploi entre zones à faible densité (279) et zones à forte densité (62), en retenant le seuil de 60 emplois au km². L'écart résiduel du taux de survie est en moyenne sensiblement plus faible dans les zones très denses (0,7 point en moyenne, contre 4,6 points dans les zones à faible densité), et l'écart de moyenne est très significatif. En outre, la dispersion est plus marquée parmi les zones à faible densité.

Caractéristiques des écarts résiduels des zones à faible et à forte densité

	Densité faible	*Densité forte*	*Statistique*	*Prob[x1=x2]*
Taille échantillons	279	62		
Moyenne	4,60	0,74	2,44	*(0,015)*
Ecart-type	11,77	8,82		

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Il découle de ces résultats que l'effet de concurrence semble dominer dans les zones à forte densité économique ; toutefois, la densité n'est que peu prédictive de la survie des entreprises dans les zones d'emploi à densité faible et moyenne, où la grande hétérogénéité des situations locales semble appeler une prise en compte plus fine des caractéristiques des territoires. Nous avons donc construit un modèle économétrique explicitant certaines des variables généralement associées à la densité économique. Chacune de ces variables exogènes correspond à la somme de la variable associée à la zone d'emploi et de l'indicateur synthétique de sa valeur dans les 340 zones d'emploi voisines.

L'état des infrastructures de transport accessibles à partir de chaque zone d'emploi – dont la densité et la qualité apportent un soutien décisif à la survie des entreprises – a été appréhendé par quatre variables :

- PORTEL, TGVEL et AEROPEL prennent des valeurs d'autant plus élevées que la zone d'emploi se situe à proximité d'un port maritime de marchandises[5], d'une gare TGV ou d'un aéroport international[6].

- TRANSEL mesure les effectifs employés dans les secteurs des transports routiers de marchandises et des services auxiliaires de transport.

On s'attend à trouver une corrélation positive entre l'écart résiduel du taux de survie et les variables d'infrastructures de transport.

L'accès à la main-d'œuvre constitue un autre facteur permettant d'assurer la pérennité des entreprises. Nous l'avons appréhendé par les indicateurs suivants permettant d'approcher la structure du marché du travail local par qualification :

- PCAPEL : part des détenteurs d'un CAP ou d'un BEP dans la population active.

- PBACEL : proportion des diplômés à Bac + 2 ou plus dans la population active.

- PENCAEL : part des emplois d'encadrement dans l'emploi total.

Les territoires peuvent être producteurs d'externalités technologiques dont profitent particulièrement les petites entreprises[7]. Ce phénomène sera pris en compte par le nombre d'établissements de recherche et développement pour mille actifs (RDEL).

Par ailleurs, l'étendue du marché de consommation – dont on pense qu'elle devrait exercer une influence positive sur la survie puisqu'elle détermine l'importance des débouchés de jeunes entreprises dont le rayonnement commercial est souvent local – sera prise en compte par les indicateurs suivants :

- RIMPTEL : revenu imposable total de la zone d'emploi et de ses voisines.

- RIMPMEL : revenu imposable moyen de la zone d'emploi et de ses voisines.

- ACTOUREL : capacité d'accueil des hôtels et des campings rapportée à la superficie des zones d'emploi.

- TSECEL : rapport du nombre de résidences secondaires sur celui des résidences principales.

---

[5] Au total, 22 ports recensés.

[6] Orly, Roissy, Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux, Nice, Strasbourg.

[7] Fadairo et Massard [2000].

La pérennité des jeunes entreprises est dépendante de l'intensité de la concurrence qu'elles se livrent mutuellement. Celle-ci est appréhendée par l'intensité des créations d'entreprises par créations pures (TPUREL) et par reprises (TREPEL).

L'intensité de la concurrence que doivent affronter les jeunes entreprises dépend également du degré "d'encombrement" du tissu économique local. Celui-ci est appréhendé par le nombre d'établissements au km² (DENSETEL). Une corrélation négative avec l'écart résiduel du taux de survie est donc attendue.

Dans un premier temps, nous avons régressé par la méthode des moindres carrés ordinaires l'écart résiduel du taux de survie[8] sur l'ensemble de ces variables.

Régression de l'écart individuel sur l'ensemble des variables territoriales

Variables exogènes	*Coefficient*	*T-stat*	*Prob(β=0)*
Constante	-0,494821	-1,252	*(0,211)*
Proximité d'un port	-0,055605	-1,017	*(0,310)*
Proximité d'une gare TGV	0,00833	0,463	*(0,644)*
Proximité d'un aéroport	0,123024	1,092	*(0,276)*
Effectifs du secteur des transport	-1,5548E-05	-1,273	*(0,204)*
Proportion des CAP / BEP	0,008541	1,931	*(0,054)*
Proportion des Bac+2 ou plus	-0,012693	-0,827	*(0,409)*
Part des emplois d'encadrement	0,004123	0,814	*(0,417)*
Capacité d'accueil hôtels & campings	0,143606	0,513	*(0,608)*
Nb de résidences secondaires / Nb de résidences principales	-0,007801	-0,116	*(0,907)*
Revenu imposable total	1,50E-12	0,571	*(0,569)*
Revenu imposable moyen	0,000000894	0,571	*(0,569)*
Nombre d'éts de R&D pour 1000 actifs	4,373848	0,426	*(0,671)*
Densité des établissements	-0,046749	-0,551	*(0,582)*
Taux de créations par reprise	0,038556	1,329	*(0,185)*
Taux de créations pures	-0,015231	-1,679	*(0,094)*
n	341		
R^2	0,0818		
F	1,929		*(0,0199)*

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Le modèle obtenu, très insatisfaisant (R^2 ajusté = 0,0394, très peu de variables significatives), a été amélioré en deux étapes. La première a consisté à enlever les variables exogènes trop fortement

[8] Plus précisément, l'écart résiduel étant borné, la variable endogène correspond à une transformation logarithmique bijective et symétrique de l'écart résiduel.

corrélées à d'autres exogènes (PBACEL, PENCAEL, ACTOUREL, RIMPTEL, RDEL). Puis nous avons successivement ôté les variables non significatives. A l'issue de ce travail, nous obtenons le modèle suivant, robuste à l'hétéroscédasticité[9].

Les résultats fournis par ce modèle sont de nouveau décevants. Seules trois variables sont significatives. Une forte proportion de main-d'œuvre non qualifiée est favorable à la survie. Ce résultat peut s'interpréter comme la conséquence d'un effet de ressources (la majeure partie des jeunes entreprises exerce un activité intensive en main-d'œuvre non qualifiée). L'intensité des créations pures d'entreprises dans le territoire d'implantation exerce un effet négatif sur la survie, ce qui confirme l'hypothèse d'un effet de concurrence. Par contre, le taux de créations par reprises ressort comme étant positivement lié à la survie, ce qui constitue un résultat contre-intuitif.

Résultat des estimations pour le modèle incluant uniquement les variables territoriales

Variables exogènes	*Coefficient*	*T-stat*	*Prob(β=0)*
Constante	-0,208079	-0,888	*(0,375)*
Proportion des CAP / BEP	0,008015	2,329	*(0,020)*
Taux de créations par reprises	0,029957	1,52	*(0,129)*
Taux de créations pures	-0,013338	-2,598	*(0,010)*
n	341		
R^2	0,0685		
F	8,262		*(0,000)*

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

La médiocrité des résultats du modèle peut résulter de l'imparfaite prise en compte des caractéristiques pertinentes du territoire (le choix des variables ayant été fortement contraint par les sources disponibles). Elle peut aussi s'interpréter comme la manifestation de la faible influence des caractéristiques des territoires d'implantation sur les chances de survie des jeunes entreprises. Plusieurs études ont, par contre, réussi à mettre en évidence des liens forts entre la pérennité des jeunes entreprises et le profil de leur créateur[10]. L'hétérogénéité des taux de survie au niveau des zones d'emploi pourrait donc moins résulter des caractéristiques économiques des territoires que de la spécificité locale du profil des créateurs. De fait, on note des différences significatives quant à la structure de la population des créateurs d'entreprises des différentes zones d'emploi sur un certain

[9] Le test de White mis en œuvre conduit à l'acceptation de l'hypothèse d'homoscédasticité au seuil de 5%.

[10] Pour une analyse à partir des données de SINE, voir Francoz et Bonneau [1995] et Moati, Loire, Maincent et Pouquet [2000].

nombre de variables individuelles que l'on sait être associées à la survie. Par exemple, la proportion de créateurs ayant eu le statut d'actif avant la création s'élève en moyenne à 36,6% dans les 341 zones d'emploi, mais dans 25% des zones d'emploi cette proportion est inférieure à 28,6%, alors qu'elle excède 43,9% dans le dernier quartile. De même, dans 25% des zones d'emploi, la proportion de créateurs pouvant se prévaloir d'une expérience de plus de trois ans au sein d'une entreprise de moins de 10 salariés, dans un secteur proche ou dans le même secteur, dépasse les 29%, alors que cette même proportion est inférieure à 17,6% dans le premier quartile.

Afin d'évaluer dans quelle mesure l'hétérogénéité des taux de survie au niveau des zones d'emploi est imputable à la différenciation des populations de créateurs, nous avons procédé à la construction, pour chaque zone d'emploi, de variables décrivant les caractéristiques agrégées des créateurs d'entreprises :

- PAGE : proportion des créateurs de plus de 30 ans dans la population des entrepreneurs. Une corrélation positive est attendue entre cet indicateur et l'écart résiduel du taux de survie.

- PDIPLO : proportion des créateurs de niveau Bac et plus dans la population des entrepreneurs. Une corrélation positive est attendue.

- PREEXP : proportion des créateurs ayant eu une expérience de plus de trois ans au sein d'une entreprise de moins de 10 salariés dans un secteur proche ou dans le même secteur que celui de la création. Une corrélation positive est attendue.

- PACTIF : proportion des créateurs actifs occupés avant la création. Une corrélation positive est attendue.

- PCULT : part des entrepreneurs ayant des créateurs d'entreprises au sein de leur entourage amical ou familial. Une corrélation positive est attendue.

- PCREA : proportion des créateurs ayant donné jour à plus de deux entreprises. Une corrélation négative est attendue.

- PMONT : part des créateurs ayant investi plus de 99 kF dans leur projet. Une corrélation positive est attendue.

- PFIL : part des créateurs ayant créé une filiale. Une corrélation positive est attendue.

- PAID : part des créateurs ayant perçu des aides publiques. Une corrélation positive est attendue.

- PPRETBQ : proportion d'entrepreneurs ayant obtenu un prêt bancaire. Une corrélation positive est attendue.

- PLOCA : proportion de créateurs s'implantant dans une zone pour des raisons personnelles. Un coefficient négatif est attendu.

- La qualité de la préparation du projet est prise en compte par la part des créateurs ayant eu recours à des conseillers (PCONS), par celle des créateurs ayant réalisé une étude financière, technique ou concurrentielle (PETUD) et par celle des créateurs ayant suivi une formation préalable (PFORM). Une corrélation positive est attendue.

Enfin, la diversité des débouchés est appréhendée par la proportion de créateurs ayant plus de 10 clients. Une corrélation positive est attendue.

Le modèle reprend en outre l'ensemble des variables territoriales précédemment testées. La procédure d'estimation a fait appel à l'estimateur de White, de manière à obtenir des résultats robustes à l'hétéroscédascticité.

Résultats des estimations pour le modèle incluant les variables territoriales et les caractéristiques agrégées des créateurs

Variables exogènes	***Coefficient***	***T-stat***	***Prob(β=0)***
Constante	-0,9907	-4,97	*(0,000)*
Proportion des CAP / BEP	0,007014	1,96	*(0,050)*
Taux de créations par reprises	0,0363	2,26	*(0,024)*
Proportion des créateurs de plus de 30 ans	0,1775	1,69	*(0,092)*
Proportion des créateurs ayant une expérience dans le secteur	0,1767	1,53	*(0,126)*
Proportion de créateurs actifs occupés	0,345	3,55	*(0,000)*
Part des créateurs ayant créé plus de 2 entreprises	-0,2431	-1,45	*(0,148)*
Part des créateurs ayant investi plus de 99 kF	0,3023	3,41	*(0,001)*
Proportion des créateurs de filiale	0,9138	4,27	*(0,000)*
Proportion des créateurs ayant reçu des aides publiques	0,3051	3,55	*(0,000)*
Proportion des créateurs ayant obtenu un prêt bancaire	0,1406	1,5	*(0,133)*
n	341		
R^2	0,1785		

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Les résultats sont globalement conformes à nos attentes pour la plupart des variables caractérisant la population des créateurs d'entreprises. Les variables appréhendant les caractéristiques économiques des territoires sont toujours aussi peu performantes, puisque seuls la proportion de main-d'œuvre peu qualifiée et le taux de reprise ressortent comme significatifs. Ainsi, l'hétérogénéité territoriale des taux de survie semble être davantage liée à la différenciation du profil des créateurs qu'aux caractéristiques économiques du territoire d'implantation. Il reste bien sûr à évaluer le rôle des territoires (et notamment

des institutions) dans la différenciation du profil des créateurs. En outre, le modèle demeure peu prédictif.

La partie suivante tente de valider ce résultat par une analyse complémentaire menée sur données individuelles. Elle permettra de préciser l'influence du territoire, une fois les caractéristiques individuelles des entrepreneurs prises en compte.

3. ANALYSE DE L'INFLUENCE DES TERRITOIRES D'IMPLANTATION SUR LA SURVIE À PARTIR DE DONNÉES INDIVIDUELLES

Les données utilisées ici proviennent du fichier SINE complété par les variables caractérisant l'environnement économique des zones d'emploi. La méthodologie employée repose sur l'utilisation de trois spécifications économétriques : un modèle logistique, un modèle de Cox et un modèle de durée à temps accéléré, ces deux derniers modèles permettant de s'assurer de la robustesse des résultats obtenus.

3.1 Le modèle logistique

Dans un premier temps, nous avons procédé à une régression logistique de la variable SURV3NB – qui prend la valeur 1 si l'entreprise est encore active en 1997 et 2 sinon – sur l'ensemble des caractéristiques individuelles évoquées dans la section précédente. Ce modèle a ensuite été complété par l'introduction d'indicatrices régionales, puis d'indicatrices de zones d'emploi.

Afin de tester si l'ajout de ces variables apporte une explication supplémentaire significative, un test de nullité conjointe des paramètres[11] portant sur les indicatrices a été mis en œuvre. Le test conduit au rejet (au seuil de 5%) de l'hypothèse de nullité des coefficients pour le modèle avec indicatrices régionales (W-stat. = 56,3893). En revanche, il mène à l'acceptation (au seuil de 5%) de cette hypothèse dans le cas de l'introduction des indicatrices de zones d'emploi (W-stat. = 351,4697). Ce dernier résultat est sans doute à rapprocher de la très forte hétérogénéité des taux de survie caractérisant les zones d'emploi à faible densité économique. L'introduction d'une dummy permettant

[11] Il s'agit d'un test de Wald. La statistique de test suit asymptotiquement une loi du chi-deux ayant pour degré de liberté le nombre de contraintes (soit 20 dans le cas des régions et 340 dans le cas des zones d'emploi).

de discriminer entre les zones hyper-denses et les zones à faible densité, venant se substituer aux indicatrices de zones d'emploi, met en évidence une relation significative et négative entre le fait d'être implanté dans une zone hyper-dense et la survie. Ce résultat est confirmé par l'introduction de la variable de densité étendue, qui ressort avec un coefficient négatif et significatif. Cependant, cette variable n'est significative que pour le sous-échantillon d'entreprises implantées au sein de zones d'emploi hyper-denses. Notons qu'à l'inverse, les variables décrivant le créateur et son projet perdent une partie de leur significativité au sein de ce sous-échantillon.

Résultats des estimations du modèle logistique
(modèle n'incluant que la variable de densité étendue)

	Ensemble de la population			*Zones hyper-denses*			*Zones à faible densité*		
	Coef.	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*
Constante	-0,545	11,073	*0,001*	-0,378	2,242	*0,134*	-0,622	7,973	*0,005*
CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRENEUR									
Age									
24 ans et moins	-0,306	21,608	*0,000*	-0,418	15,399	*0,000*	-0,227	7,216	*0,007*
25 à 29 ans	-0,018	0,137	*0,712*	-0,004	0,003	*0,958*	-0,026	0,158	*0,691*
30 à 39 ans	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
40 à 49 ans	0,083	3,588	*0,058*	0,019	0,075	*0,785*	0,133	5,290	*0,021*
50 ans et plus	0,014	0,050	*0,823*	0,078	0,619	*0,432*	-0,033	0,145	*0,704*
Niveau du diplôme le plus élevé									
Pas de diplôme / CEP	-0,134	5,310	*0,021*	-0,103	1,291	*0,256*	-0,147	3,743	*0,053*
CAP / BEP / BEPC	-0,009	0,033	*0,856*	0,015	0,035	*0,853*	-0,034	0,266	*0,606*
Bac technique ou général	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Bac + 2 et plus	0,123	4,684	*0,030*	0,090	1,097	*0,295*	0,126	2,762	*0,097*
EXPERIENCE PROFESSIONNELLE									
PCS avant la création									
Artisan - commerçant	0,077	0,942	*0,332*	-0,061	0,243	*0,622*	0,209	4,008	*0,045*
Chef d'entreprise	0,085	0,774	*0,379*	0,090	0,367	*0,545*	0,109	0,705	*0,401*
Cadre	0,005	0,006	*0,938*	0,081	0,551	*0,458*	-0,028	0,092	*0,762*
Agent de maîtrise	-0,177	4,316	*0,038*	-0,038	0,079	*0,779*	-0,244	4,915	*0,027*
Prof. intermédiaire	-0,113	1,996	*0,158*	-0,135	1,070	*0,301*	-0,065	0,408	*0,523*
Employé	-0,223	16,975	*0,000*	-0,182	4,126	*0,042*	-0,234	11,646	*0,001*
Ouvrier	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Etudiant	0,119	1,199	*0,274*	0,202	1,504	*0,220*	0,058	0,159	*0,690*
Inactif	-0,167	4,109	*0,043*	-0,123	0,870	*0,351*	-0,181	2,879	*0,090*
Expérience professionnelle passée									
Même secteur	0,265	26,434	*0,000*	0,234	8,493	*0,004*	0,291	18,352	*0,000*
Proche	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Secteur différent	-0,146	4,274	*0,039*	-0,196	3,080	*0,079*	-0,096	1,082	*0,298*
Sect. proche pour associé	-0,018	0,035	*0,851*	0,025	0,029	*0,866*	-0,045	0,116	*0,733*
Durée de cette expérience									
Aucune	-0,219	2,978	*0,084*	-0,525	6,992	*0,008*	-0,010	0,003	*0,955*
Moins de 3 ans	-0,258	19,419	*0,000*	-0,353	15,326	*0,000*	-0,180	5,385	*0,020*
3 à 10 ans	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 10 ans	0,193	13,718	*0,000*	0,071	0,755	*0,385*	0,273	16,183	*0,000*
Taille de l'entreprise où l'expérience a été acquise									
Moins de 3 salariés	0,287	22,253	*0,000*	0,205	4,357	*0,037*	0,333	17,970	*0,000*
3 à 9 salariés	0,108	4,036	*0,045*	0,059	0,497	*0,481*	0,146	4,255	*0,039*
10 à 499 salariés	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 500 salariés	-0,164	4,262	*0,039*	-0,172	2,005	*0,157*	-0,156	2,154	*0,142*
Occupation pendant la période précédant la création									
Actif	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Chômeur de - d'un an	-0,241	22,780	*0,000*	-0,301	14,576	*0,000*	-0,211	10,076	*0,002*
Chômeur de + d'un an	-0,368	41,066	*0,000*	-0,328	13,187	*0,000*	-0,401	28,610	*0,000*
Inactif	-0,048	0,299	*0,585*	-0,096	0,498	*0,480*	0,003	0,001	*0,982*

Résultats des estimations du modèle logistique (suite)
(modèle n'incluant que la variable de densité étendue)

	Ensemble de la population			*Zones hyper-denses*			*Zones à faible densité*		
	Coef.	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*
CULTURE ENTREPRENEURIALE									
Pas d'entourage entrep.	-0,060	2,554	*0,110*	-0,038	0,420	*0,517*	-0,079	2,582	*0,108*
Nombre de créations par le passé									
Aucune	0,095	3,238	*0,072*	0,078	0,981	*0,322*	0,107	2,224	*0,136*
Une fois	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
2 ou 3 fois	-0,170	4,487	*0,034*	-0,149	1,523	*0,217*	-0,193	3,155	*0,076*
Plus de 4 fois	-0,193	1,789	*0,181*	-0,230	1,178	*0,278*	-0,164	0,675	*0,411*
Motivation de la création									
Nouvelle idée	-0,001	0,000	*0,992*	0,022	0,041	*0,840*	-0,023	0,063	*0,802*
Goût d'entreprendre	0,180	12,662	*0,000*	0,188	5,309	*0,021*	0,174	7,221	*0,007*
Opportunité	0,266	20,720	*0,000*	0,186	3,972	*0,046*	0,317	17,561	*0,000*
Sans emploi	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Exemple de l'entourage	0,230	6,369	*0,012*	0,013	0,010	*0,921*	0,425	11,386	*0,001*
CARACTERISTIQUES DU PROJET									
Montant investi à la création (indicateur de taille du projet)									
Moins de 10 kF	-0,118	6,842	*0,009*	-0,128	3,220	*0,073*	-0,122	4,279	*0,039*
10 à 99 kF	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
100 à 249 kF	0,362	53,286	*0,000*	0,371	22,949	*0,000*	0,353	29,663	*0,000*
250 à 499 kF	0,678	84,018	*0,000*	0,683	37,855	*0,000*	0,692	47,632	*0,000*
500 à 999 kF	0,730	45,829	*0,000*	0,908	29,470	*0,000*	0,617	18,859	*0,000*
Plus de 1 MF	1,091	74,731	*0,000*	1,075	29,822	*0,000*	1,121	45,995	*0,000*
Filiale	0,646	25,928	*0,000*	0,495	6,420	*0,011*	0,762	20,331	*0,000*
Secteur d'activité									
Industrie agroalimentaire	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Industrie	0,372	10,199	*0,001*	0,422	5,695	*0,017*	0,306	3,775	*0,052*
Construction	0,525	20,372	*0,000*	0,432	5,947	*0,015*	0,539	11,820	*0,001*
Commerce	-0,119	1,131	*0,288*	-0,116	0,457	*0,499*	-0,178	1,394	*0,238*
Transport	0,523	17,526	*0,000*	0,573	9,557	*0,002*	0,472	7,573	*0,006*
Hôtel, café, restaurant	-0,336	7,609	*0,006*	-0,087	0,226	*0,634*	-0,543	10,882	*0,001*
Service aux entreprises	0,266	5,112	*0,024*	0,337	3,620	*0,057*	0,169	1,121	*0,290*
Service aux ménages	0,453	15,061	*0,000*	0,623	12,171	*0,001*	0,305	3,787	*0,052*
PREPARATION DU PROJET ET AIDE A LA CREATION									
Aide publique									
Obtention d'aides publiques	0,220	25,291	*0,000*	0,214	9,549	*0,002*	0,222	15,325	*0,000*
Obtention d'un prêt bancaire									
Oui	0,345	71,066	*0,000*	0,195	8,461	*0,004*	0,418	63,601	*0,000*
Non	-0,248	10,236	*0,001*	-0,329	7,335	*0,007*	-0,207	4,181	*0,041*
Pas de demande	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Relations au démarrage									
Clientèle	0,110	9,586	*0,002*	0,076	1,822	*0,177*	0,124	7,252	*0,007*
Ancien employeur	0,133	5,480	*0,019*	0,083	0,921	*0,337*	0,168	4,915	*0,027*

Résultats des estimations du modèle logistique (suite)
(modèle n'incluant que la variable de densité étendue)

	Ensemble de la population			***Zones hyper-denses***			***Zones à faible densité***		
	Coef.	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β=0)*
RENSEIGNEMENTS DIVERS (clientèle, équipement...)									
Nombre de clients									
1 ou 2	-0,313	25,812	*0,000*	-0,289	10,457	*0,001*	-0,348	16,456	*0,000*
3 à 10	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 10	0,183	17,998	*0,000*	0,089	1,846	*0,174*	0,234	16,253	*0,000*
Zone de chalandise									
Clientèle locale	0,057	2,699	*0,100*	0,045	0,643	*0,423*	0,045	0,979	*0,323*
Clientèle rég., nat. ,internat.	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Pas de sous-traitance	0,101	6,050	*0,014*	0,027	0,188	*0,665*	0,154	7,817	*0,005*
Equipement informatique	0,117	8,413	*0,004*	0,134	4,753	*0,029*	0,114	4,487	*0,034*
Contrat de franchise	-0,222	10,748	*0,001*	-0,174	2,566	*0,109*	-0,259	8,831	*0,003*
VARIABLES TERRITORIALES									
Densité étendue	-0,003	33,154	*0,000*	-0,003	26,013	*0,000*	-0,005	0,050	*0,823*

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Les variables mesurant les caractéristiques économiques des territoires ont ensuite été incluses dans le modèle.

Résultats des estimations du modèle logistique
(modèle incluant les variables territoriales associées à la densité économique)

	Ensemble de la population			***Zones hyper-denses***			***Zones à faible densité***		
	Coef.	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*
Constante	-0,432	3,100	*0,078*	-0,156	0,189	*0,664*	-0,374	0,559	*0,455*
CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRENEUR									
Age									
24 ans et moins	-0,315	22,776	*0,000*	-0,424	15,788	*0,000*	-0,233	7,559	*0,006*
25 à 29 ans	-0,019	0,140	*0,709*	-0,009	0,012	*0,912*	-0,024	0,136	*0,712*
30 à 39 ans	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
40 à 49 ans	0,084	3,644	*0,056*	0,020	0,085	*0,771*	0,135	5,449	*0,020*
50 ans et plus	0,017	0,070	*0,792*	0,079	0,631	*0,427*	-0,028	0,107	*0,743*
Niveau du diplôme le plus élevé									
Pas de diplôme / CEP	-0,137	5,550	*0,019*	-0,105	1,344	*0,246*	-0,153	4,043	*0,044*
CAP / BEP / BEPC	-0,014	0,079	*0,778*	0,008	0,010	*0,923*	-0,036	0,303	*0,582*
Bac technique ou général	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Bac + 2 et plus	0,126	4,917	*0,027*	0,090	1,085	*0,298*	0,125	2,700	*0,100*
EXPERIENCE PROFESSIONNELLE									
PCS avant la création									
Artisan - commerçant	0,082	1,081	*0,299*	-0,049	0,159	*0,690*	0,207	3,934	*0,047*
Chef d'entreprise	0,086	0,777	*0,378*	0,089	0,358	*0,550*	0,105	0,651	*0,420*
Cadre	0,016	0,054	*0,817*	0,089	0,669	*0,414*	-0,027	0,085	*0,770*
Agent de maîtrise	-0,170	3,967	*0,046*	-0,033	0,059	*0,808*	-0,244	4,903	*0,027*
Prof. intermédiaire	-0,107	1,786	*0,181*	-0,126	0,924	*0,336*	-0,065	0,409	*0,522*
Employé	-0,213	15,524	*0,000*	-0,170	3,612	*0,057*	-0,230	11,252	*0,001*
Ouvrier	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Etudiant	0,131	1,451	*0,228*	0,199	1,463	*0,227*	0,063	0,187	*0,665*
Inactif	-0,154	3,488	*0,062*	-0,122	0,851	*0,356*	-0,171	2,589	*0,108*
Expérience professionnelle passée									
Même secteur	0,267	26,694	*0,000*	0,242	9,027	*0,003*	0,290	18,250	*0,000*
Proche	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Secteur différent	-0,148	4,390	*0,036*	-0,197	3,116	*0,078*	-0,096	1,085	*0,298*
Sect. proche pour associé	-0,011	0,012	*0,914*	0,044	0,088	*0,767*	-0,047	0,128	*0,721*
Durée de cette expérience									
Aucune	-0,214	2,834	*0,092*	-0,535	7,233	*0,007*	-0,001	0,000	*0,996*
Moins de 3 ans	-0,254	18,887	*0,000*	-0,357	15,606	*0,000*	-0,176	5,184	*0,023*
3 à 10 ans	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 10 ans	0,187	12,837	*0,000*	0,062	0,565	*0,452*	0,273	16,177	*0,000*
Taille de l'entreprise où l'expérience a été acquise									
Moins de 3 salariés	0,291	22,698	*0,000*	0,211	4,611	*0,032*	0,335	18,170	*0,000*
3 à 9 salariés	0,114	4,429	*0,035*	0,063	0,559	*0,455*	0,150	4,465	*0,035*
10 à 499 salariés	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 500 salariés	-0,159	3,959	*0,047*	-0,166	1,862	*0,172*	-0,153	2,079	*0,149*
Occupation pendant la période précédent la création									
Actif	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Chômeur de - d'un an	-0,240	22,459	*0,000*	-0,299	14,285	*0,000*	-0,211	10,037	*0,002*
Chômeur de + d'un an	-0,361	39,420	*0,000*	-0,316	12,150	*0,001*	-0,397	28,061	*0,000*
Inactif	-0,036	0,169	*0,681*	-0,074	0,294	*0,588*	0,011	0,009	*0,924*

Résultats des estimations du modèle logistique (suite)
(modèle incluant les variables territoriales associées à la densité économique)

	Ensemble de la population			***Zones hyper-denses***			***Zones à faible densité***		
	Coef.	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*
CULTURE ENTREPRENEURIALE									
Pas d'entourage entrep.	-0,059	2,450	*0,118*	-0,035	0,367	*0,545*	-0,080	2,661	*0,103*
Nombre de créations par le passé									
Aucune	0,095	3,200	*0,074*	0,080	1,014	*0,314*	0,107	2,236	*0,135*
Une fois	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
2 ou 3 fois	-0,159	3,881	*0,049*	-0,129	1,144	*0,285*	-0,188	2,980	*0,084*
Plus de 4 fois	-0,183	1,606	*0,205*	-0,228	1,147	*0,284*	-0,154	0,599	*0,439*
Motivation de la création									
Nouvelle idée	-0,003	0,002	*0,964*	0,020	0,033	*0,857*	-0,028	0,095	*0,759*
Goût d'entreprendre	0,180	12,708	*0,000*	0,186	5,158	*0,023*	0,173	7,058	*0,008*
Opportunité	0,267	20,808	*0,000*	0,186	3,960	*0,047*	0,316	17,439	*0,000*
Sans emploi	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Exemple de l'entourage	0,239	6,895	*0,009*	0,020	0,021	*0,884*	0,423	11,289	*0,001*
CARACTERISTIQUES DU PROJET									
Montant investi à la création (indicateur de taille du projet)									
Moins de 10 kF	-0,127	7,817	*0,005*	-0,140	3,833	*0,050*	-0,127	4,626	*0,032*
10 à 99 kF	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
100 à 249 kF	0,361	52,909	*0,000*	0,366	22,267	*0,000*	0,355	29,785	*0,000*
250 à 499 kF	0,678	83,894	*0,000*	0,679	37,329	*0,000*	0,692	47,544	*0,000*
500 à 999 kF	0,730	45,609	*0,000*	0,898	28,663	*0,000*	0,617	18,828	*0,000*
Plus de 1 MF	1,079	72,975	*0,000*	1,065	29,105	*0,000*	1,115	45,457	*0,000*
Filiale	0,660	26,918	*0,000*	0,504	6,650	*0,010*	0,768	20,615	*0,000*
Secteur d'activité									
Industrie agroalimentaire	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Industrie	0,363	9,692	*0,002*	0,440	6,197	*0,013*	0,298	3,572	*0,059*
Construction	0,518	19,819	*0,000*	0,460	6,723	*0,010*	0,532	11,488	*0,001*
Commerce	-0,136	1,472	*0,225*	-0,098	0,331	*0,565*	-0,191	1,596	*0,207*
Transport	0,529	17,909	*0,000*	0,603	10,528	*0,001*	0,467	7,413	*0,007*
Hôtel, café, restaurant	-0,321	6,956	*0,008*	-0,049	0,071	*0,791*	-0,532	10,393	*0,001*
Services aux entreprises	0,258	4,801	*0,028*	0,358	4,089	*0,043*	0,159	0,978	*0,323*
Services aux ménages	0,434	13,794	*0,000*	0,626	12,279	*0,001*	0,293	3,482	*0,062*
PREPARATION DU PROJET ET AIDE A LA CREATION									
Aide publique									
Obtention d'aides publiques	0,215	24,135	*0,000*	0,211	9,192	*0,002*	0,221	15,038	*0,000*
Obtention d'un prêt bancaire									
Oui	0,323	61,844	*0,000*	0,173	6,606	*0,010*	0,407	59,977	*0,000*
Non	-0,259	11,139	*0,001*	-0,346	8,066	*0,005*	-0,213	4,421	*0,036*
Pas de demande	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Relations au démarrage									
Clientèle	0,109	9,433	*0,002*	0,075	1,791	*0,181*	0,123	7,088	*0,008*
Ancien employeur	0,128	5,120	*0,024*	0,076	0,774	*0,379*	0,166	4,810	*0,028*

Résultats des estimations du modèle logistique (suite)
(modèle incluant les variables territoriales associées à la densité économique)

	Ensemble de la population			*Zones hyper-denses*			*Zones à faible densité*		
	Coef.	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*	*Coef.*	*Chi-deux*	*Prob(β =0)*
RENSEIGNEMENTS DIVERS (clientèle, équipement...)									
Nombre de clients									
1 ou 2	-0,313	25,763	*0,000*	-0,288	10,312	*0,001*	-0,350	16,653	*0,000*
3 à 10	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 10	0,175	16,400	*0,000*	0,087	1,740	*0,187*	0,230	15,649	*0,000*
Zone de chalandise									
Clientèle locale	0,064	3,385	*0,066*	0,050	0,804	*0,370*	0,049	1,147	*0,284*
Clientèle rég., nat., internat.	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Pas de sous-traitance	0,102	6,062	*0,014*	0,031	0,234	*0,628*	0,157	8,107	*0,004*
Equipement informatique	0,123	9,237	*0,002*	0,133	4,687	*0,030*	0,117	4,673	*0,031*
Contrat de franchise	-0,228	11,328	*0,001*	-0,181	2,756	*0,097*	-0,263	9,080	*0,003*
VARIABLES TERRITORIALES									
Eff. secteur des transports	-1,000E-05	4,769	*0,029*	-1,000E-05	4,154	*0,042*	1,200E-05	0,205	*0,651*
Revenu imposable moyen	3,433E-06	7,711	*0,006*	4,464E-06	8,104	*0,004*	1,225E-06	0,164	*0,686*
Densité des établissements	-0,018	13,439	*0,000*	-0,020	13,471	*0,000*	-0,048	0,027	*0,869*
Taux de créations pures	-0,038	26,536	*0,000*	-0,052	18,360	*0,000*	-0,030	8,628	*0,003*

(Source : CRÉDOC sur données INSEE)

Quatre variables territoriales ressortent de manière significative. L'importance du revenu imposable moyen est, comme attendu, positivement associée à la survie. A l'inverse, la densité d'établissements et le taux de créations pures ont un effet négatif sur la survie. C'est également le cas, d'une manière plus inattendue, du poids du secteur transport-logistique. Notons cependant que l'ensemble de ces relations ne tient que pour les zones d'emploi hyper-denses, seul le taux de créations pures affichant un degré acceptable de significativité pour les zones à faible densité.

La robustesse des résultats obtenus est confirmée par les modèles de durée.

3.2 Les modèles de durée

Les modèles de durée permettent de modéliser et d'estimer les lois décrivant le temps qui s'écoule entre deux événements : durée de vie d'un individu, durée entre le déclenchement d'une maladie et la guérison.

Les données de durée peuvent être envisagées comme résultant d'un cheminement aléatoire faisant passer un individu entre différents états. La durée d'un état représente alors l'écart entre la date de

début et de fin d'un état. Les caractéristiques de ce processus vont notamment conduire à définir et envisager différents types de lois de probabilité pour les durées et restreindre la référence habituelle à la loi normale que l'on fait généralement en économétrie. Ensuite, la densité de probabilité va laisser la place à d'autres outils, plus interprétables dans le cadre de données de durée, comme les fonctions de hasard et de survie.

3.2.1 Définition et outils

On considère T, variable aléatoire positive (durée de vie d'une entreprise), dont la distribution est décrite par la densité f et sa fonction de répartition F. L'analyse des données de survie recourt à plusieurs outils fondamentaux :

- la fonction de survie $S(t) = P(T > t) = 1 - F(t)$,
- la fonction de hasard $\lambda(t) = f(t)/S(t)$ qui représente le taux instantané de sortie de l'état que l'on observe (probabilité instantanée de décéder),
- la fonction de hasard intégrée $\Lambda(t) = \int_0 \lambda(x)dx$.
- Par ailleurs, on utilise parfois la notion de survie conditionnelle $S(t|t_0) =)P(T > t + t_0|T > t_0)$.

Ces trois fonctions caractérisent la distribution de T et l'on peut raisonner indifféremment avec l'une ou l'autre de ces fonctions.

Dans le cadre de notre étude, nous disposons de données censurées à droite : la variable d'intérêt n'est plus la variable observée mais la durée sous-jacente. La variable C, représentant le nombre de jours écoulés entre la création de l'entreprise et la date de réalisation de l'enquête, est la variable aléatoire de censure à droite (de survie G et de densité g). Une entreprise est censurée si elle est encore active lors de la réalisation de l'enquête, c'est-à-dire lorsque T>C. Alors X=min(T,C) est la durée réellement observée de survie H :

- X représente la durée de vie de l'entreprise si cette dernière n'a pas été censurée : X=T
- X représente le nombre de jours totalisés par l'entreprise depuis sa création si elle a été censurée : X=C

On supposera par la suite la censure C indépendante de la durée T. La variable aléatoire $\delta = 1_{\{T \leq C\}}$ nous permettra d'identifier les entreprises censurées.

3.2.2 Les modèles semi-paramétriques

Les modèles semi-paramétriques sont pertinents lorsque l'on ne souhaite pas préciser la famille de loi à laquelle appartient T (comme dans les modèles polytomiques), ou lorsque l'on s'intéresse surtout à l'effet des diverses covariables sur le phénomène observé. Ces modèles, en effet, ne reposent pas sur des hypothèses particulières (autres que de régularité) relatives aux fonctions de densité de hasard, mais font des hypothèses sur la façon dont les diverses covariables vont influer sur le déroulement du phénomène temporel.

3.2.2.1 Modèles à durée de vie accélérée

L'idée consiste à modifier l'abscisse des temps pour les différents individus. On dispose d'une durée T_0 de loi inconnue associée à une fonction de hasard λ_0. Pour un individu, la durée d'intérêt T sachant z, notée T_z, s'écrit :

$$T_z = T_0 c(z;\beta)$$

où z est le vecteur des covariables, β le paramètre d'intérêt et c est une fonction positive à spécifier. On opte le plus souvent pour la forme exponentielle :

$$c(z;\beta) = \exp(z'\beta)$$

En log-linéarisant la première expression, on est donc finalement amené à estimer un modèle de la forme :

$$\log(T) = Z\beta + \log(T_0)$$

On impose généralement à T_0 d'être d'espérance égale à un de façon à centrer la variable aléatoire en logarithme. Le modèle de durée est alors assimilable à un modèle linéaire.

Mais dans notre cas, la mise en œuvre directe d'un tel modèle est rendue impossible : la période d'observation est trop courte pour mesurer les durées T les plus longues et induit des problèmes de censure. Si on note k et K la densité et la fonction de répartition de la variable aléatoire $\log(T_0)$, on peut montrer que la vraisemblance s'écrit en fait (voir encadré méthodologique sur la vraisemblance des modèles à durée de vie accélérée) :

$$L = \prod_{i \in E_1} k(\log x_i - X_i b) \prod_{i \in E_2} [1 - K(\log x_i - X_i b)]$$

où E_1 est l'échantillon non censuré, E_2 l'échantillon censuré et x_i l'observation liée à la variable X_i.

Donc x_i s'interprète comme un seuil pour les données censurées. Lorsqu'il est le même pour tous, et sous l'hypothèse de hasard de base log-normal, l'estimation correspond rigoureusement à celle d'un TOBIT simple. Dans notre cas, le seuil est variable selon les individus, et le hasard de base différent. Mais la procédure d'estimation est voisine et s'effectue aisément grâce à la PROC LIFEREG de SAS.

Encadré méthodologique :

Vraisemblance des modèles de vie à durée de vie accélérée

On considère le modèle :

$$\log(T) = Z\beta + \log(T_0).$$

sachant que ***le modèle s'estime sur les variables observées X*** *et non sur les T. Le fait d'avoir des individus censurés complexifie donc la forme de la vraisemblance. On rappelle qu'on considère T et C indépendants. La contribution de l'individu i à la vraisemblance, L_i, s'écrit alors différemment selon qu'il a été ou non censuré :*

- si l'individu i n'est pas censuré, ie $X_i = T_i$:

$$\begin{aligned} L_i &= P(\log(X_i) \in [\log x_i, \log x_i + dt], \delta_i = 1; \beta) \\ &= P(\log(T_i) \in [\log x_i, \log x_i + dt], C_i \geq T_i; \beta) \\ &= P(\log(T_0) \in [\log(x_i) - Z_i\beta, \log x_i - Z_i\beta + dt], C_i \geq T_i; \beta) \\ &= k(\log x_i - Z_i\beta) \cdot G(x_i^-) \end{aligned}$$

(la dernière ligne se déduit par conditionnement par rapport à T_i)

- si l'individu n'est pas censuré, ie $X_i = C_i$:

$$\begin{aligned} L_i &= P(\log(X_i) \in [\log x_i, \log x_i + dt], \delta = 0; \beta) \\ &= P(\log(C_i) \in [\log x_i, \log x_i + dt], C_i \leq T_i; \beta) \\ &= P(C_i \in [x_i, x_i + dx], \log C \leq \log T_0 + Z_i\beta; \beta) \\ &= g(x_i) K(\log x_i - Z_i\beta) \end{aligned}$$

(la dernière ligne se déduit par conditionnement par C_i)

Seuls les termes en k et K font intervenir le paramètre β et vont apparaître dans l'écriture de la vraisemblance.

3.2.2.2 Le modèle à hasard proportionnel

Il repose sur l'hypothèse d'un effet multiplicatif des diverses covariables sur la fonction de hasard. Dans ce but, on introduit une fonction de hasard "de base" λ_0, qui représente la forme générale de hasard valable pour tous les individus :

$$\lambda(t|z) = \lambda_0(t)c(z;\beta)$$

où z est le vecteur des covariables, β le paramètre d'intérêt et c est une fonction positive à spécifier.

Le modèle de Cox constitue un cas particulier très important de ce type de modèles et s'appuie sur une spécification exponentielle pour la fonction c :

$$c(z;\beta) = \exp(z'\beta)$$

Dans ce cas, on peut réécrire le modèle sous la forme (voir encadré méthodologique sur la réécriture du modèle sous forme linéaire) :

$$\ln \Lambda_0(T) = -z'\beta + W$$

où : W suit une loi valeur-extrême : $P(W > u) = \exp(-\exp(w))$ pour tout w réel (loi de Gumbel ou de Gompertz) et Λ_0 et β sont inconnus.

Encadré méthodologique :

Réécriture du modèle sous forme linéaire

On se place dans le cas où $\lambda(t|z) = \lambda_0(t)\exp(z'\beta)$.

Il s'ensuit que : $\Lambda(t) = \int_0^t \lambda(x)dx = \exp(z'\beta)\int_0^t \lambda_0 = \exp(z'\beta)\cdot\Lambda_0$

Pour t≥0, on a donc $P(T > t|z) = S(t|z) = \exp(-\Lambda(t|z)) = \exp(-\Lambda_0(t)\exp(z'\beta))$.

Or, Λ_0 est une fonction continue croissante et nulle en 0. Alors en posant $u = \Lambda_0(t)$*, pour tout z et pour tout u dans l'image de Λ_0:*

$P(\Lambda_0(T) > u) = \exp(-u\exp(z'\beta))$.

On en déduit, pour tout z et pour tout w dans l'image de $\ln\Lambda_0+z'\beta$, i.e. pour tout réel w, que :

$P(\ln\Lambda_0(t) + z'\beta > w) = \exp(-\exp(-w))$

On peut donc finalement réécrire le modèle sous la forme :

$\ln\Lambda_0(T) = -z'\beta + W$

où : W suit une loi valeur-extrême : $P(W > u) = \exp(-\exp(w))$ *pour tout w réel (loi de Gumbel ou de Gompertz), et Λ_0 et β sont inconnus.*

Evidemment, la théorie classique des MCO ne peut s'appliquer directement ici (la loi de W n'est pas centrée, on ne connaît pas en général Λ_0, on observe des données incomplètes).

La procédure PROC PHREG de SAS permet d'estimer le modèle de Cox en continu par maximisation de la vraisemblance dans le modèle précédent. Elle utilise l'estimateur de Breslow[12] de la fonction de hasard de base intégrée, qui tient compte des données censurées :

$$\hat{\Lambda}_0(t) = \sum_{i|X_i \leq t} \frac{\delta_i}{\sum_{j \in R_i} \exp(z_j'(X_i)\hat{\beta})}$$

Il faut noter que cette estimation censée s'effectuer sur un modèle continu n'est plus *a priori* viable dans notre cas, étant donné le nombre important de données *ex æquo* relevées dans l'échantillon (voir encadré méthodologique sur les *ex æquo*).

Encadré méthodologique :

Les ex æquo

La durée de vie, correspondant à la variable DUREE, est exprimée en nombre de jours. Elle se calcule par différence entre la date de cessation et la date de création. Elle est renseignée par une valeur manquante ('.') si l'entreprise n'est pas cessée, c'est-à-dire n'a pas de date de cessation renseignée.

Pour les entreprises cessées, le calcul de la durée de vie s'opère à partir des variables DATCREA, date de création de l'entreprise, et CESSATIO, date de cessation de l'entreprise. Ces deux dates sont présentées sous la forme mois-année.

Pour pouvoir exprimer la durée de vie en jours, il a donc fallu procéder à un traitement préalable. La date de création a été complétée du jour de création dans le mois. Par simplification, c'est le dixième jour du mois qui a été affecté à toutes les entreprises. Ce choix résulte des observations faites sur les créations d'entreprises des années 1993 à 1997 : près de 67% des créations ont lieu dans les dix premiers jours du mois (en date événement). Pour la date de cessation, le jour de cessation retenu est le 28 du mois pour toutes les entreprises cessées. Ce choix s'appuie sur le fait que 57% des cessations d'entreprises recensées entre 1993 et 1997 se sont faites les quatre derniers jours du mois.

Pour les entreprises cessées, la variable DUREE dont nous disposons ne coïncide donc pas, dans la plupart des cas, avec le nombre de jours réellement vécus par l'entreprise. On trouvera ainsi beaucoup d'entreprises "ex æquo", la variable durée prenant un nombre fini de modalités.

En ce qui concerne les entreprises encore en activité, le problème se pose également si l'on veut considérer le nombre de jours d'activité totalisés par l'entreprise au moment de l'enquête. En effet, la date de création joue encore ici. De plus, il s'agit de déterminer la date caractérisant le moment de l'enquête, qui n'est pas a priori évidente à déterminer. Si l'on observe les dates de cessation des entreprises mortes, on peut remarquer que celles-ci s'étendent jusqu'en décembre 1997 (la réalisation de l'enquête, puis la recherche éventuelle des durées de cessation pour des unités non répondantes peuvent expliquer ce délai). Il nous a donc paru plus adéquat de considérer que l'enquête s'était étendue jusqu'en décembre 1997 et que la date finale attribuée à l'enquête serait le 28 décembre 1997. Le nombre de jours d'activité

[12] Cet estimateur est calculé par l'intermédiaire de la survie de base S_0 par la relation $\hat{\Lambda}_0(t) = -\ln \hat{S}_0(t)$. Quant à l'estimateur non paramétrique de la survie de base $\hat{S}_0$, il est obtenu par une méthode dite de "maximum de vraisemblance en dimension infinie".

des entreprises encore vivantes est donc sûrement surestimé. Et là encore, on risque de trouver des entreprises "ex æquo".

Le passage en continu peut cependant être légitimement envisagé : on dispose d'un nombre relativement important de modalités (36) pour les durées de vie des entreprises. Mais cet argument à lui seul n'est pas suffisant. Une telle démarche ne peut se justifier que si la probabilité, pour chaque date, de données *ex æquo* est suffisamment faible. Notre échantillon nous permet d'évaluer la probabilité empirique qu'une entreprise donnée, conditionnellement au fait qu'elle ait décédé dans les trois ans, totalise une durée de vie T=i. Cette probabilité est systématiquement inférieure à 5% dans notre échantillon. On peut considérer que ce chiffre est faible et légitimer notre démarche.

3.2.3 Les résultats des modèles de durée

L'estimation des modèles de durée fournit les mêmes résultats que ceux obtenus avec le modèle logistique. Les variables territoriales sont significatives pour les modèles estimés sur les seules zones à forte densité, tandis qu'elles ne le sont plus lorsque l'on se restreint aux zones à faible densité (à l'exception du taux de créations pures). Le revenu imposable moyen apparaît avec un signe positif conforme à nos attentes. Le taux de créations pures et la densité des établissements sont associés, comme attendu, à un coefficient positif, ce qui tend à soutenir l'hypothèse de concurrence. Enfin, et de manière plus inattendue, les effectifs du secteur des transports sont associés à un coefficient négatif.

L'ensemble des modèles estimés confirme le rôle prédictif mineur joué par les caractéristiques territoriales à comparer à celui associé aux caractéristiques individuelles des créateurs et des entreprises. L'introduction des variables territoriales ne conduit en effet qu'à une faible amélioration de la qualité des modèles.

Il convient cependant de nuancer ce résultat selon que les entreprises sont implantées dans des zones à forte ou à faible densité. Dans les premières, la densité économique agit nettement sur la survie des entreprises, une fois les effets individuels neutralisés. Plus précisément, l'attractivité des zones à forte densité, qui se traduit par une intensification de la concurrence, conduit à rendre ces territoires plus sélectifs. Le coefficient positif associé au revenu imposable moyen révèle cependant que ce processus de sélection est légèrement contrebalancé par l'importance de l'accès au marché que procurent les zones à forte densité.

A l'inverse, la densité économique n'est pas prédictive de la survie des entreprises implantées dans les zones à faible densité. Le rôle primordial des caractéristiques individuelles y est en revanche renforcé.

Résultat des estimations

Modèles de durée

	Modèle de durée à temps accéléré						Modèle de Cox (1)					
	Zones hyper denses			Zones à faible densité			Zones hyper denses			Zones à faible densité		
	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)
Constante	1,964	3523,405	*0,000*	1,983	1645,716	*0,000*						
CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRENEUR												
Age												
24 ans et moins	-0,044	23,770	*0,000*	-0,021	6,972	*0,008*	-0,317	25,019	*0,000*	-0,143	7,241	*0,007*
25 à 29 ans	-0,001	0,012	*0,914*	-0,006	1,056	*0,304*	-0,007	0,021	*0,885*	-0,043	1,001	*0,317*
30 à 39 ans	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
40 à 49 ans	0,007	1,113	*0,291*	0,013	5,133	*0,024*	0,049	1,167	*0,280*	0,087	5,033	*0,025*
50 ans et plus	0,003	0,149	*0,699*	-0,001	0,019	*0,890*	0,026	0,161	*0,689*	-0,008	0,021	*0,886*
Niveau du diplôme le plus élevé												
Pas de diplôme / CEP	-0,007	0,780	*0,377*	-0,018	5,946	*0,015*	-0,051	0,765	*0,382*	-0,124	6,239	*0,013*
CAP / BEP / BEPC	0,002	0,108	*0,743*	-0,005	0,633	*0,426*	0,018	0,126	*0,723*	-0,035	0,657	*0,418*
Bac technique ou général	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Bac + 2 et plus	0,013	2,847	*0,092*	0,016	4,674	*0,031*	0,097	2,939	*0,087*	0,116	5,011	*0,025*
EXPERIENCE PROFESSIONNELLE												
PCS avant la création												
Artisan - commerçant	0,002	0,018	*0,894*	0,021	3,976	*0,046*	0,012	0,023	*0,881*	0,146	4,154	*0,042*
Chef d'entreprise	0,004	0,067	*0,796*	0,019	2,219	*0,136*	0,027	0,075	*0,785*	0,132	2,183	*0,140*
Cadre	0,010	0,980	*0,322*	-0,001	0,025	*0,875*	0,071	0,972	*0,324*	-0,010	0,028	*0,867*
Agent de maîtrise	-0,015	1,471	*0,225*	-0,015	1,786	*0,181*	-0,109	1,478	*0,224*	-0,102	1,885	*0,170*
Prof. intermédiaire	-0,011	0,773	*0,379*	0,001	0,004	*0,950*	-0,075	0,767	*0,381*	0,005	0,005	*0,942*
Employé	-0,020	5,931	*0,015*	-0,023	12,157	*0,001*	-0,142	6,139	*0,013*	-0,160	12,496	*0,000*
Ouvrier	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Etudiant	0,027	3,224	*0,073*	0,009	0,373	*0,541*	0,202	3,615	*0,057*	0,063	0,433	*0,511*
Inactif	-0,014	1,448	*0,229*	-0,012	1,489	*0,222*	-0,095	1,377	*0,241*	-0,083	1,533	*0,216*

	Modèle de durée à temps accéléré						Modèle de Cox (1)					
	Zones hyper denses			Zones à faible densité			Zones hyper denses			Zones à faible densité		
	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)
Expérience professionnelle passée												
Même secteur	0,024	11,090	*0,001*	0,028	18,502	*0,000*	0,178	11,757	*0,001*	0,195	18,709	*0,000*
Proche	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Secteur différent	-0,020	4,007	*0,045*	-0,004	0,253	*0,615*	-0,143	4,053	*0,044*	-0,026	0,182	*0,669*
Sect. proche pour associé	0,002	0,028	*0,866*	-0,002	0,035	*0,853*	0,014	0,021	*0,884*	-0,020	0,054	*0,817*
Durée de cette expérience												
Aucune	-0,049	8,805	*0,003*	-0,007	0,189	*0,664*	-0,359	9,520	*0,002*	-0,047	0,193	*0,661*
Moins de 3 ans	-0,029	12,812	*0,000*	-0,017	4,906	*0,027*	-0,213	13,256	*0,000*	-0,116	5,134	*0,024*
3 à 10 ans	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 10 ans	0,005	0,369	*0,544*	0,032	21,096	*0,000*	0,035	0,376	*0,540*	0,220	21,825	*0,000*
Taille de l'entreprise où l'expérience à été acquise												
Moins de 3 salariés	0,017	3,487	*0,062*	0,034	18,112	*0,000*	0,122	3,477	*0,062*	0,234	18,484	*0,000*
3 à 9 salariés	0,005	0,349	*0,555*	0,017	5,508	*0,019*	0,031	0,298	*0,585*	0,115	5,597	*0,018*
10 à 499 salariés	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 500 salariés	-0,018	2,363	*0,124*	-0,011	1,099	*0,295*	-0,127	2,429	*0,119*	-0,076	1,114	*0,291*
Occupation pendant la période précédent la création												
Actif	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Chômeur de - d'un an	-0,027	13,489	*0,000*	-0,033	24,658	*0,000*	-0,192	13,923	*0,000*	-0,223	24,988	*0,000*
Chômeur de + d'un an	-0,026	9,685	*0,002*	-0,045	39,855	*0,000*	-0,189	10,372	*0,001*	-0,313	41,324	*0,000*
Inactif	-0,013	1,162	*0,281*	-0,005	0,236	*0,628*	-0,099	1,284	*0,257*	-0,038	0,245	*0,621*
CULTURE ENTREPRENEURIALE												
Pas d'entourage entrep.	-0,003	0,236	*0,627*	-0,011	5,954	*0,015*	-0,017	0,204	*0,651*	-0,077	5,854	*0,016*
Nombre de créations par le passé												
Aucune	0,004	0,242	*0,623*	0,008	1,427	*0,232*	0,029	0,305	*0,581*	0,061	1,599	*0,206*
Une fois	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
2 ou 3 fois	-0,023	4,515	*0,034*	-0,026	5,931	*0,015*	-0,168	4,710	*0,030*	-0,177	5,927	*0,015*
Plus de 4 fois	-0,025	1,650	*0,199*	-0,006	0,098	*0,755*	-0,181	1,693	*0,193*	-0,042	0,089	*0,765*

	Modèle de durée à temps accéléré						Modèle de Cox (1)					
	Zones hyper denses			Zones à faible densité			Zones hyper denses			Zones à faible densité		
	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)
Motivation de la création												
Nouvelle idée	0,005	0,294	*0,588*	-0,003	0,148	*0,700*	0,036	0,263	*0,608*	-0,024	0,167	*0,683*
Goût d'entreprendre	0,019	7,020	*0,008*	0,015	6,041	*0,014*	0,137	7,070	*0,008*	0,102	6,147	*0,013*
Opportunité	0,014	2,645	*0,104*	0,031	18,957	*0,000*	0,098	2,733	*0,098*	0,218	19,647	*0,000*
Sans emploi	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Exemple de l'entourage	0,003	0,060	*0,807*	0,030	6,451	*0,011*	0,020	0,057	*0,812*	0,208	6,447	*0,011*
CARACTERISTIQUES DU PROJET												
Montant investi à la création (indicateur de taille du projet)												
Moins de 10 kF	-0,013	4,154	*0,042*	-0,015	7,767	*0,005*	-0,089	3,918	*0,048*	-0,102	7,345	*0,007*
10 à 99 kF	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
100 à 249 kF	0,034	21,499	*0,000*	0,037	31,284	*0,000*	0,237	21,232	*0,000*	0,250	31,435	*0,000*
250 à 499 kF	0,079	49,176	*0,000*	0,077	52,127	*0,000*	0,558	49,642	*0,000*	0,527	52,788	*0,000*
500 à 999 kF	0,096	30,882	*0,000*	0,065	18,427	*0,000*	0,683	31,166	*0,000*	0,442	18,492	*0,000*
Plus de 1 MF	0,121	33,784	*0,000*	0,121	44,689	*0,000*	0,866	34,381	*0,000*	0,833	45,305	*0,000*
Filiale	0,056	9,417	*0,002*	0,087	26,720	*0,000*	0,398	9,483	*0,002*	0,603	27,432	*0,000*
Secteur d'activité												
Ind. agroalimentaire	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Industrie	0,056	12,692	*0,000*	0,022	2,091	*0,148*	0,399	12,669	*0,000*	0,154	2,157	*0,142*
Construction	0,052	10,968	*0,001*	0,053	11,957	*0,001*	0,368	10,766	*0,001*	0,363	12,069	*0,001*
Commerce	-0,002	0,015	*0,902*	-0,033	5,003	*0,025*	-0,015	0,019	*0,890*	-0,221	4,949	*0,026*
Transport	0,075	20,140	*0,000*	0,045	7,260	*0,007*	0,536	20,480	*0,000*	0,314	7,573	*0,006*
Hôtel, café, restaurant	0,013	0,613	*0,434*	-0,061	15,125	*0,000*	0,083	0,521	*0,470*	-0,417	15,182	*0,000*
Services aux entreprises	0,041	6,694	*0,010*	0,011	0,513	*0,474*	0,294	6,842	*0,009*	0,079	0,553	*0,457*
Services aux ménages	0,077	22,727	*0,000*	0,026	2,992	*0,084*	0,557	23,535	*0,000*	0,187	3,198	*0,074*
PREPARATION DU PROJET ET AIDE A LA CREATION												
Aide publique												
Obtention d'aides publiques	0,019	8,794	*0,003*	0,025	21,411	*0,000*	0,138	9,215	*0,002*	0,173	21,558	*0,000*

	Modèle de durée à temps accéléré						Modèle de Cox (1)					
	Zones hyper denses			Zones à faible densité			Zones hyper denses			Zones à faible densité		
	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)	Coef.	Chi-deux	Prob(β=0)
Obtention d'un prêt bancaire												
Oui	0,016	5,881	*0,015*	0,043	64,022	*0,000*	0,114	6,199	*0,013*	0,294	65,340	*0,000*
Non	-0,031	9,059	*0,003*	-0,021	5,548	*0,019*	-0,222	9,357	*0,002*	-0,148	5,688	*0,017*
Pas de demande	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Relations au démarrage												
Clientèle	0,007	1,822	*0,177*	0,015	10,547	*0,001*	0,049	1,826	*0,177*	0,101	10,477	*0,001*
Ancien employeur	0,013	2,328	*0,127*	0,018	5,515	*0,019*	0,092	2,429	*0,119*	0,124	5,655	*0,017*
RENSEIGNEMENTS DIVERS (clientèle, équipement...)												
Nombre de clients												
1 ou 2	-0,030	14,384	*0,000*	-0,042	28,274	*0,000*	-0,217	14,657	*0,000*	-0,290	29,070	*0,000*
3 à 10	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Plus de 10	0,006	0,902	*0,342*	0,028	24,218	*0,000*	0,043	0,975	*0,324*	0,191	24,381	*0,000*
Zone de chalandise												
Cientèle locale	0,009	3,167	*0,075*	0,004	0,891	*0,345*	0,066	3,292	*0,070*	0,030	0,955	*0,329*
Clientèle rég., nat., internat.	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*	ref.	ref.	*ref.*
Pas de sous-traitance	-0,001	0,017	*0,896*	0,010	3,563	*0,059*	-0,004	0,008	*0,930*	0,072	3,802	*0,051*
Equipement informatique	0,016	7,939	*0,005*	0,010	3,294	*0,070*	0,116	8,193	*0,004*	0,066	3,235	*0,072*
Contrat de franchise	-0,018	3,219	*0,073*	-0,031	14,164	*0,000*	-0,125	3,243	*0,072*	-0,211	14,245	*0,000*
VARIABLES TERRITORIALES												
Eff. Secteur des transports	-1,418E-06	6,844	*0,009*	-2,028E-07	0,007	*0,934*	-1,040E-05	7,375	*0,007*	0,000	0,024	*0,876*
Revenu imposable moyen	3,640E-07	6,244	*0,013*	1,643E-07	0,315	*0,575*	2,689E-06	6,784	*0,009*	0,000	0,367	*0,545*
Densité des établissements	-0,002	13,175	*0,000*	0,005	0,036	*0,850*	-0,013	13,390	*0,000*	0,037	0,038	*0,846*
Taux de créations pures	-0,004	12,480	*0,000*	-0,004	17,526	*0,000*	-0,028	13,069	*0,000*	-0,028	18,033	*0,000*

(1) Le modèle de Cox permet de modéliser la probabilité instantanée de décéder. Cependant, pour faciliter la lecture des résultats, nous avons repoduit l'opposé des coefficients obtenus lors des estimations. Les résultats présentés ici coïncident donc avec ceux que l'on obtiendrait en modélisant la probabilité de survivre au-delà d'une certaine date.

CONCLUSION

L'objectif de cette recherche était de mettre en évidence l'influence des caractéristiques du territoire d'implantation sur la survie des jeunes entreprises. Plusieurs angles d'attaque ont été adoptés. La question a été abordée tout d'abord au niveau agrégé par la construction d'un modèle explicatif du taux de survie à trois ans des entreprises créées en 1994 au sein de chaque zone d'emploi. Cette approche a ensuite été complétée par une analyse sur données individuelles mobilisant plusieurs techniques économétriques (modèle logistique et modèles semi-paramétriques). Ces différentes stratégies d'investigation convergent vers des conclusions similaires.

Globalement, les caractéristiques des territoires d'implantation (telles que nous avons pu les cerner au moyen des sources disponibles) apparaissent comme relativement peu prédictives de la survie des jeunes entreprises. Il apparaît cependant que la densité économique des territoires d'implantation exerce un effet négatif sur la pérennité des entreprises, ce qui amène à penser que l'effet de concurrence associé à une forte densité excède l'effet de ressources. Cette influence de la densité économique sur la survie semble toutefois limitée aux territoires caractérisés par une forte densité économique, les zones à densité faible ou moyenne étant marquées par une très forte hétérogénéité des chances de survie des jeunes entreprises. Au sein de ces territoires, la viabilité des jeunes entreprises dépend avant tout des caractéristiques individuelles des créateurs.

Au total, l'idée principale qui se dégage des résultats de cette recherche est que le destin d'une jeune entreprise semble davantage lié aux caractéristiques de son créateur et à la qualité de son projet qu'à l'environnement territorial dans lequel elle a été créée. Il reste cependant à mieux comprendre la nature des facteurs qui sont à l'origine de la différenciation des profils de créateurs entre les territoires. Cette différenciation peut résulter de caractéristiques démographiques ou socioculturelles des territoires. Elle peut aussi être la conséquence des politiques des pouvoirs publics et des acteurs du développement local envers la création d'entreprises, qui sont susceptibles d'exercer, en amont, un filtrage plus ou moins fin des projets de création. De même, à profil d'entrepreneur et à caractéristiques économiques des territoires donnés, la pérennité des entreprises peut dépendre, en aval, de la qualité des politiques d'accompagnement des créateurs au cours des premières années d'existence de leur entreprise. Ainsi, l'influence des territoires sur la survie des entreprises pourrait passer davantage par le contexte institutionnel local que par les variables économiques *stricto sensu*. D'autres recherches, mobilisant des données d'une autre nature, seront nécessaires pour éclairer cette hypothèse.

BIBLIOGRAPHIE

AUDRETSCH D.B. [1995], *Innovation and Industry Evolution*, The MIT Press, Cambridge, Mass.

BRUDERL J., PREISENDORFER P., ZIEGLER R. [1992], "Survival Chances of Newly Founded Business Organization", *American Sociological Review*, vol.57, April, pp.227-242.

CRESSY R. [1996], "Are Business Starups Debt-Rationed ?", *Economic Journal*, vol. 106, n°438, Sept., pp.1253-1270.

DE CREVOISIER L., GOUGAY Y. [2000], "*Analyse économétrique des comportements de consommation des ménages européens*", groupe de travail, mai.

FADAIRO M., MASSARD N. [2000], "La dimension territoriale des externalités de connaissance", in Delapierre M., Moati P., Mouhoud E.M. (eds) [2000], *Connaissance et mondialisation*, Economica, Paris, pp. 31-39.

FERMANIAN J.D. [2000], "Modèles de durée", polycopié de l'ENSAE.

FRANCOZ D., BONNEAU J. [1995], "Profil du créateur et survie de l'entreprise", *Insee Première*, n°372, avril.

LEBLANC D., LOLLIVIER S., MARPSAT M., VERGER D., "*L'économétrie et l'étude des comportements. Présentation et mise en œuvre des modèles de régressions qualitatifs. Les modèles univariés à résidus logistiques ou normaux*", Documents de travail 'Méthodologie Statistique', n°0001.

LOLLIVIER S., "Modèles univariés et modèles de durée sur données individuelles", Documents de travail 'Méthodologie Statistique', n°9702.

MATA J., PORTUGAL P. [1994], "Life Duration of New Firms", *The Journal of Industrial Economics*, vol.XLII, n°3, Sept., pp.227-245.

MOATI P., LOIRE S. [1999], "Eléments de méthode pour l'analyse du tissu économique local", *Cahier de recherche du CRÉDOC*, n°127, mai.

MOATI P., LOIRE S., MAINCENT E., POUQUET L. [2000], *Vision prospective de l'évolution de l'entrepreneuriat, des formes diverses d'entrepreneuriat ou d'entreprises sur le territoire français dans les 10 ou 20 ans*, rapport CRÉDOC pour la DATAR, juin.

MOATI P., PERRAUD A., POUQUET L. [2000], "Les déterminants territoriaux de la création d'entreprises", *Cahier de recherche du CRÉDOC*, n°146, novembre.

TVETERAS R., EIDE G.E. [2000], "Survival of New Plants in Different Industry Environments in Norwegian Manufacturing : A Semi-Proportional Cox Model Approach", *Small Business Economics*, vol. 14, pp. 654-682.

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.

ANNEXES

L'enquête SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises)

L'analyse des entreprises nouvellement créées est une question d'importance. Ces jeunes entreprises suscitent en effet un intérêt permanent, tant au niveau des pouvoirs publics et des instances régionales qu'au niveau des médias. On s'interroge sur leur impact dans l'économie nationale : contribution à l'emploi, renouvellement du parc d'entreprises, chiffres d'affaires...

C'est pour répondre à ces attentes que l'INSEE a mis en œuvre le dispositif SINE. Ce système permanent d'observation des jeunes entreprises a pour objectif de suivre sur 5 ans des générations d'unités actives nouvellement créées. L'ossature du système s'appuie sur des enquêtes directes auprès des créateurs, ainsi que sur le répertoire SIRÈNE. Six axes de préoccupation président au développement du programme :

- mesurer le taux de survie des entreprises et le renouvellement du parc ;
- caractériser au démarrage les conditions de la création et le profil du créateur ;
- mesurer l'effet de la création des nouvelles unités sur l'économie (emploi, chiffres d'affaires, réseaux...) aux niveaux national, régional et sectoriel ;
- analyser les conditions de développement et les problèmes rencontrés par les jeunes entreprises lors des 5 premières années de leur existence (difficultés financières, mécanismes conduisant à l'embauche de salariés, ouverture des marchés...) ;
- mesurer l'écart entre l'information obtenue par les sources administratives et la réalité du terrain afin de cadrer les données de suivi ;
- mesurer l'évolution tous les quatre ans des conditions de création des nouvelles unités.

Le dispositif a démarré en 1994 avec l'interrogation par voie postale d'une première cohorte de 30 780 entreprises créées ou reprises au cours du premier semestre 1994. Les unités ont été interrogées de nouveau en 1997, puis en 1999. Nous disposons ici des deux premières interrogations.

La deuxième cohorte a été interrogée pour la première fois en 1998 et porte sur les entreprises créées ou reprises au cours du premier semestre 1998[13]. Elles devraient être interrogées de nouveau cette année, puis en 2003. Enfin, si le dispositif perdure, une troisième cohorte, sur les entreprises créées ou reprises au cours du premier semestre 2002, devrait voir le jour en 2002 et être interrogée au même rythme que les précédentes.

Les unités interrogées appartiennent au secteur marchand productif du champ ICS (Industrie, Commerce et Services). L'agriculture est ainsi exclue du champ d'investigation, tandis que le secteur des services est amputé des services financiers. Ces exclusions se justifient par le manque actuel de fiabilité des données relatives à ces secteurs dans le répertoire SIRÈNE.

L'Atlas des zones d'emploi (INSEE)

L'objectif de cet atlas est de donner une vision d'ensemble du territoire français métropolitain en utilisant le découpage en 348 zones d'emploi. Désormais utilisé pour la présentation de nombreuses statistiques, ce découpage est un outil commode pour mettre en relief les disparités locales qui caractérisent le territoire métropolitain. Son grain est en effet suffisamment fin pour une bonne analyse de ces territoires, tout en gardant une taille satisfaisante pour la production de statistiques robustes.

Les données mobilisées dans cet atlas sont regroupées en six domaines (*population et peuplement, actifs et catégories sociales, éducation, appareil productif, emploi et chômage, conditions de vie*) qui rassemblent eux-mêmes 24 thèmes dont certains donnent, à l'échelle des zones d'emploi, un éclairage territorial inhabituel. Il s'agit par exemple d'informations concernant la scolarisation, le tertiaire, le chômage de longue durée, les minima sociaux ou l'accueil touristique.

Dans la mesure où les données du recensement de 1990 s'avéraient déjà anciennes au moment de l'élaboration de l'atlas (1998), certaines des informations recueillies sont d'origine administrative et concernent, pour la plupart, les années 1994, 1995 ou 1996.

[13] L'interrogation de cette nouvelle cohorte permet en particulier d'appréhender les modifications survenues dans les conditions de création des entreprises entre 1994 et 1998.

Les zones d'emploi

➢ Définition

Les zones d'emploi sont assises sur les aires d'influence des pôles d'emploi (urbains ou ruraux). Elles regroupent un nombre entier de communes et délimitent un périmètre dans lequel a lieu l'essentiel des déplacements domicile-travail : ce sont des zones à l'intérieur desquelles la majeure partie des actifs occupés travaille et réside.

➢ Intérêt du découpage

Au début des années 1980, les exigences de la politique de l'emploi ont conduit à définir un découpage du territoire national en zones pertinentes pour l'analyse du fonctionnement local du marché du travail. Assez rapidement, ce découpage a permis de rassembler des informations statistiques se rapportant à l'emploi et, progressivement, à d'autres sujets. Il est aujourd'hui un des rares découpages officiels couvrant l'ensemble du territoire métropolitain qui permette d'illustrer et d'analyser les disparités infra régionales, voire infra départementales. Dans le dispositif statistique, il représente une maille de base autour de laquelle se concentrent les efforts pour l'élaboration de statistiques pertinentes permettant de suivre certaines données ou indicateurs essentiels qui font désormais partie du domaine public : taux de chômage, estimation localisée de population... Par ailleurs, de nombreuses autres sources peuvent être mobilisées dans ce découpage : la taille suffisante des zones d'emploi assure la fiabilité des données et permet de les diffuser assez largement.

➢ Historique et critères de découpage

Le découpage de la France métropolitaine en zones d'emploi a été établi pour la première fois en 1983-1984, conjointement par le ministère de l'Emploi et par l'INSEE. Il comprenait 365 zones. Ce découpage a été révisé en 1993-1994 et comporte désormais 348 zones.

Cette révision avait pour objet de tenir compte des évolutions fortes qui aurait pu modifier la pertinence des zones mises au point en 1983-1984, ou de corriger ces choix jugés moins judicieux avec le temps. Les critères de définition des zones arrêtés par le ministère du Travail le 23 septembre 1982 ont été maintenus :

- le découpage respecte les limites administratives régionales ;
- une zone d'emploi est constituée d'un nombre entier de communes ;

- les déplacements domicile-travail des actifs résidents constituent la variable de base pour la détermination des zones d'emploi. Ils permettent de mesurer la cohérence d'un territoire, au sens où une proportion importante d'actifs occupés résident et travaillent dans la même zone. Il n'y a pas de seuil minimum fixé pour cette proportion ;
- il n'y a pas d'obligation à respecter les limites départementales. Toutefois, ces dernières ont été prises en compte lorsque cela n'affectait pas ou faiblement la cohérence des zones ;
- il était recommandé de ne pas créer de nouvelles zones réunissant moins de 25 000 actifs.

La révision des zones d'emploi a été importante en Ile-de-France, Haute-Normandie, Alsace, Auvergne et Corse. Plus ponctuellement, les contours de quelques zones d'emploi ont été modifiés en Aquitaine, Midi-Pyrénées et PACA.

➢ **Critères techniques et découpage pratique**

Le respect de ces quelques principes n'a pas toujours été possible. Bien adapté au cas des villes moyennes et de leur environnement rural, le découpage est difficile à mener à bien dans les grandes métropoles et dans les zones très peu denses.

Dans les grandes métropoles, le respect strict du principe de stabilité (les actifs occupés doivent résider et travailler dans la même zone d'emploi) conduit à constituer des zones très importantes. Dans le cas de l'Ile-de-France, par exemple, on a accepté des taux de stabilité plus faibles qu'ailleurs pour éviter d'avoir une zone couvrant la presque totalité de la région.

Dans les zones très peu denses, les bassins d'emploi élémentaires stables sont au contraire trop petits : certains comptent moins de 25 000 actifs et des regroupements ont dû être effectués.

La révision de 1993-1994, comme la création de 1983-1984, a donc dû consentir à des compromis qui font qu'en définitive, les zones d'emploi ne vérifient pas tous les critères de définition. Ainsi, environ 80 zones comptent moins de 25 000 actifs en 1990. Ce sont toutes des zones très stables correspondant à un voire plusieurs petits bassins d'emploi locaux. Seulement une petite dizaine de zones comptent moins de 25 000 habitants en 1990, comme en 1995. Par ailleurs, en 1990, la proportion d'actifs résidant et travaillant dans la même zone est inférieure à 50% dans une quinzaine de régions. La plupart sont situées en Ile-de-France, où les migrations quotidiennes des actifs sont intenses et leur chassé-croisé complexe. Les autres sont deux zones d'emploi d'Alsace. Là, c'est l'attraction économique de la Suisse qui induit des mouvements frontaliers importants.

Dépôt légal : Octobre 2001

ISSN : 1257-9807

ISBN : 2-84104-180-8

CAHIER DE RECHERCHE

Récemment parus :

Peut-on prévoir la fréquentation des établissements culturels ?
B. MARESCA, G. ARBAN, J. COUREL - **n°150 (2000)**

L'influence du lieu de résidence sur les opinions ?
R. BIGOT - **n°151 (2000)**

Chômage technologique, ralentissement de la consommation et sentiment de restrictions
R. BIGOT - **n°152 (2000)**

Des ressources aux compétences : propositions pour une méthode d'analyse des attitudes et comportements des jeunes des banlieues et d'ailleurs
P. DUBÉCHOT, C. LECOMTE, P. LE QUÉAU - **n°153 (2000)**

Evolution d'une table de composition nutritionnelle des aliments vecteurs de glucides simples
A. COUVREUR - C. SIMONET - J.-P. LOISEL - **n°154 (2000)**

La consommation au début 2001 et la perception de la qualité
A.-D. BROUSSEAU, A. COUVREUR, F. LEHUÉDÉ - **n°155 (2001)**

Démocratie de proximité et participation des habitants à la politique de la ville
G. POQUET - **n°156 (2001)**

Élaboration d'indicateurs de l'offre culturelle par unité urbaine
J. COUREL - B. MARESCA - N. BEN MOUHOUB - I. PESCHET - **n°157 (2001)**

Création d'un indice d'alimentation saine Exploitation de l'enquête INCA
A.-D. BROUSSEAU- A. COUVREUR - C. SIMONET - J.-P. LOISEL **n°158 (2001)**

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

ISBN : 2-84104-180-8

CRÉDOC

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