

L'avantage économique apparent des métropoles : un problème de méthode de calcul ?¹

Cet article est une version synthétique et adaptée de « La métropolisation, horizon indépassable de la croissance économique ? », des mêmes auteurs, accessible sur les archives ouvertes du CNRS HAL-SHS ici (<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01078207>).

Résumé : A partir d'analyses statistiques sur les données de l'INSEE, cet article discute l'idée répandue selon laquelle leur taille confère aux grandes agglomérations un avantage important en matière de développement économique. Cette idée, défendue en particulier par l'économiste Laurent Davezies repose principalement sur le fait que le Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant est en moyenne plus élevé dans les grandes agglomérations. L'analyse des données montre que cette différence est due uniquement à la région parisienne et non à l'ensemble des grandes agglomérations. Or, ce qui rend le PIB de l'Île de France très élevé est la concentration dans la capitale de certains types d'activités peu présentes ailleurs, de sièges sociaux et de très gros salaires, toutes choses qui s'expliquent par le système urbain français et son histoire et non par un effet de taille. L'analyse de données sur les zones d'emploi de la France métropolitaine, permet de démontrer la quasi-absence d'effet de taille sur la création d'emplois.

*

* *

En septembre 2014, Terra Nova a publié une note de Laurent Davezies et Thierry Pech intitulée « La nouvelle question territoriale ». Cette note repose pour une bonne part sur les travaux menés depuis une dizaine d'années par Laurent Davezies (2008, 2012). Elle nous semble représentative des travaux menés par cet auteur et par d'autres chercheurs qui partagent ses analyses, travaux qui inspirent en partie les réformes politiques en cours, qu'il s'agisse de la fusion des régions ou du soutien à la métropolisation.

La thèse centrale défendue par les auteurs est que les métropoles sont aujourd'hui le lieu essentiel de création de richesse : « Contrairement au modèle productif qui avait prévalu jusqu'aux années

¹ Nous remercions Denis Eckert, Marie Ferru, Etienne Fouqueray, Rachel Guillain, Audrey Rivaud et Josselin Tallec pour leur lecture et leurs commentaires sur une première version de cet article

1980, la nouvelle économie de l'information vient chercher l'essentiel de ses ressources dans quelques grandes aires urbaines, et à l'intérieur même de ces grandes aires, dans quelques communes, contribuant ainsi à l'accélération de la métropolisation de notre économie. » (p. 17). Davezies et Pech expliquent cela d'abord par l'évolution des activités économiques (toujours plus consommatrices de « matière grise »), et ensuite par la réduction des inégalités territoriales en matière de salaires. Cette situation déboucherait sur deux risques évoqués dès l'introduction : « Notre organisation territoriale doit en effet assurer les conditions du développement économique aux territoires les plus dynamiques sans les asphyxier à force de prélèvements, mais elle doit aussi veiller à ce que les territoires les moins productifs ne soient ni abandonnés à leur sort ni privés de chances de développement futur » (p. 1).

Dans un premier temps, les auteurs, à partir d'un traitement de données régionales et départementales sur les PIB par habitant et les RDB par habitant², avancent l'hypothèse d'un accroissement des disparités de revenu et de production de richesse sur la période récente, après une longue période de réduction des disparités jusqu'au début des années 1980, grâce aux effets d'entraînements amonts des principaux secteurs d'activité, à commencer par l'automobile, mais aussi grâce aux différentes politiques d'aménagement du territoire mises en œuvre ; et en vertu des mécanismes de redistribution publique des richesses et des mécanismes relevant de l'économie dite « résidentielle »³.

L'accroissement récent des disparités en termes de production résulterait des transformations profondes des mécanismes de création de richesse. Les « vieux secteurs » de l'industrie ont connu un déclin important, sous l'effet de la mondialisation, conduisant les entreprises à délocaliser vers les pays à bas coût. Parallèlement, les nouveaux secteurs se déploient dans les métropoles, afin d'y trouver la ressource essentielle dont ils ont besoin, la matière grise. Les territoires non métropolitains, autrefois avantagés par un coût du travail plus faible, seraient écartés de ce nouveau processus, à cause de l'égalisation interrégionale des salaires. Ils pâtiraient surtout d'une taille trop faible, ne leur permettant pas de bénéficier des rendements croissants et des faibles coûts de transaction.

S'agissant des disparités interrégionales de revenu, leur baisse pourrait être enrayée sous l'effet de différents mécanismes. La crise de l'endettement public, d'abord, réduit l'impact géographique des budgets sociaux. Les retraités continuent à jouer un rôle de rééquilibrage, mais plus discriminant géographiquement qu'auparavant : les retraités pauvres des régions pauvres ne pourront plus jouer leur rôle d'amortisseur ; les retraités riches des régions riches se localisent de manière privilégiée dans l'hinterland des métropoles qui tirent la croissance. L'activité touristique, quant à elle, continue à jouer son rôle, mais toujours aux profits des mêmes espaces, principalement littoraux.

² PIB : Produit Intérieur Brut. RDB : Revenu Disponible Brut. Pour faire simple, le PIB est égal à la somme des valeurs ajoutées des différentes branches d'activité (augmentée des impôts et diminuée des subventions sur les produits) alors que le RDB intègre les revenus issus des mécanismes de redistribution (prestations sociales par exemple).

³ Les activités induites par la présence de personnes dans un espace local, notamment les services à la personne.

Au total, seuls quelques espaces tirent leur épingle du jeu en cumulant les avantages de la métropole et d'un « hinterland » (les régions non métropolitaines proches) aux fortes aménités résidentielles, « la fracture résidentielle s'ajustant à la fracture métropolitaine » (p. 25). Ils correspondent à des « systèmes productivo-résidentiels » (SPR), localisés à l'Ouest et au Sud de la France, autour de Toulouse, Bordeaux, Nantes, Lyon et Montpellier. En termes de politique publique, il conviendrait donc de favoriser l'essor d'autres SPR, en soutenant les métropoles, les pôles de croissance étant « pour la plupart métropolitains » (p. 29), et en assurant un développement cohérent des avantages compétitifs de ces métropoles et des avantages résidentiels de leurs hinterlands.

La thèse avancée par les auteurs, aussi séduisante soit-elle, souffre à notre sens de quatre grandes limites :

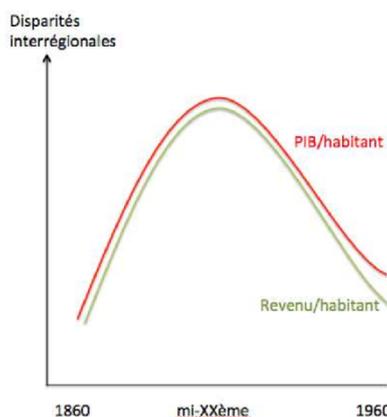
1. L'affirmation d'un accroissement des disparités régionales de PIB et de RDB par habitant résulte d'un traitement discutable des statistiques qu'ils mobilisent. En procédant à des traitements sur les mêmes données, nous montrons notamment que les disparités en termes de PIB par habitant sont stables dès que l'on exclut l'Île-de-France des calculs.
2. Nous nous penchons dans un deuxième temps sur le cas particulier de l'Île-de-France. Nous montrons que la « surproductivité » apparente francilienne, de l'ordre de 60% lorsqu'on la mesure par le PIB par habitant, tombe à environ 20% lorsqu'on la mesure de façon plus précise. Nous posons ensuite l'hypothèse, en nous appuyant notamment sur les travaux de Thomas Piketty (2013), que cette surproductivité résiduelle résulte principalement d'un accroissement des inégalités de salaires.
3. Nous nous intéressons dans un troisième temps à l'arsenal théorique avancé par les auteurs. Ces derniers s'appuient sur une lecture contestable de la nouvelle économie géographique : cette dernière ne conclut pas à la nécessaire concentration géographique des activités économiques, elle explique que la géographie économique dépend du jeu évolutif de forces de concentration et de dispersion, laissant l'avenir ouvert. Les travaux empiriques sur les données françaises concluent d'ailleurs plutôt à l'existence d'une courbe en cloche (accroissement puis réduction de la concentration géographique des activités), les forces de dispersion l'emportant aujourd'hui sur les forces de concentration.
4. Nous analysons enfin de manière systématique le lien entre taille économique initiale et performance des territoires, en nous appuyant sur des données emploi par zone d'emploi, sur la période 1999-2011. L'examen systématique des données collectées montre qu'on n'observe aucun effet taille, mais, en revanche, des effets importants de spécialisation, ainsi que des effets que nous qualifions d'inertie (impact de la croissance passée sur la croissance présente) et des effets d'appartenance à des macro-régions.

Sur la base de ces différents éléments, si l'analyse de l'évolution de la composante résidentielle de la dynamique économique que les auteurs proposent semble intéressante, leur analyse de sa composante productive, qui les conduit à plaider pour un soutien renforcé à la métropolisation, ne nous paraît défendable ni d'un point de vue théorique ni d'un point de vue empirique.

L'accroissement des disparités interrégionales n'est pas d'actualité

Dans leur article, Davezies et Pech évoquent une théorie ancienne d'économie régionale, la courbe de Williamson⁴, qu'ils revisitent. La courbe de Williamson a l'allure suivante :

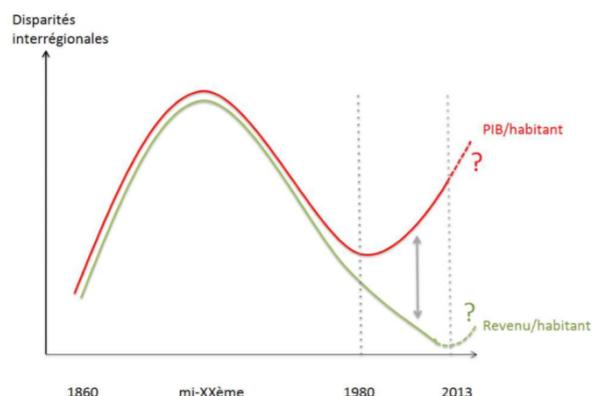
Graphe 1 : La « Courbe de Williamson » stylisée



Dans une première phase, la croissance, polarisée géographiquement, se traduirait par un accroissement des inégalités géographiques. Au-delà d'un certain niveau de développement, les inégalités se résorberaient progressivement, en vertu de différents mécanismes d'entraînements évoqués plus tard par les auteurs, sur la base des analyses « à la Perroux », et en vertu de mécanismes de redistribution publics et privés des revenus.

Davezies et Pech considèrent cependant que cette courbe en cloche est perturbée depuis quelques années, ce qui les conduit à proposer une version révisée de la courbe de Williamson :

Graphe 2 : La « Courbe de Williamson » stylisée (1965) complétée jusqu'à aujourd'hui



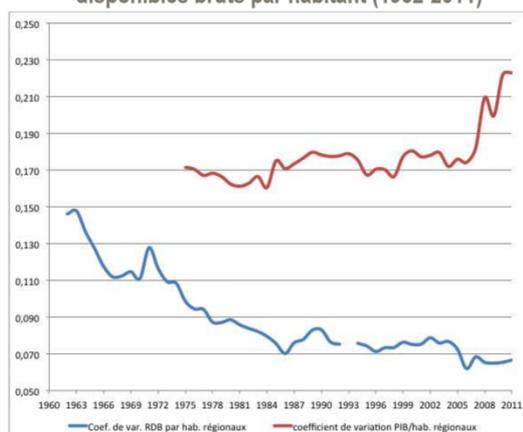
Les mécanismes présidant à la réduction des disparités en termes de création de richesse et de revenu seraient enrayés ; nous assisterions à une nouvelle phase, où la croissance serait de nouveau

⁴ Du nom de l'économiste américain Jeffrey Gale Williamson ("Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of Pattern", *Economic Development and Cultural Change*, 13(4), 1965, pp. 3-45.)

de plus en plus polarisée et où les mécanismes privés ou publics réduisant les disparités interrégionales lors de la formation des revenus ne joueraient plus.

Pour preuve, ils analysent le coefficient de variation du PIB par habitant des régions de France métropolitaine, sur la période 1975-2011, d'une part, et celui du revenu par habitant, sur la période 1962-2011, d'autre part, ce qui les amène à ce nouveau graphique, censé valider la nouvelle version de la courbe de Williamson :

Graph 3 : La « Courbe de Williamson » (1965) complétée : données détaillées d'inégalités interrégionales (coefficients de variation) des PIB par habitant (1975-2011) et des revenus disponibles bruts par habitant (1962-2011)

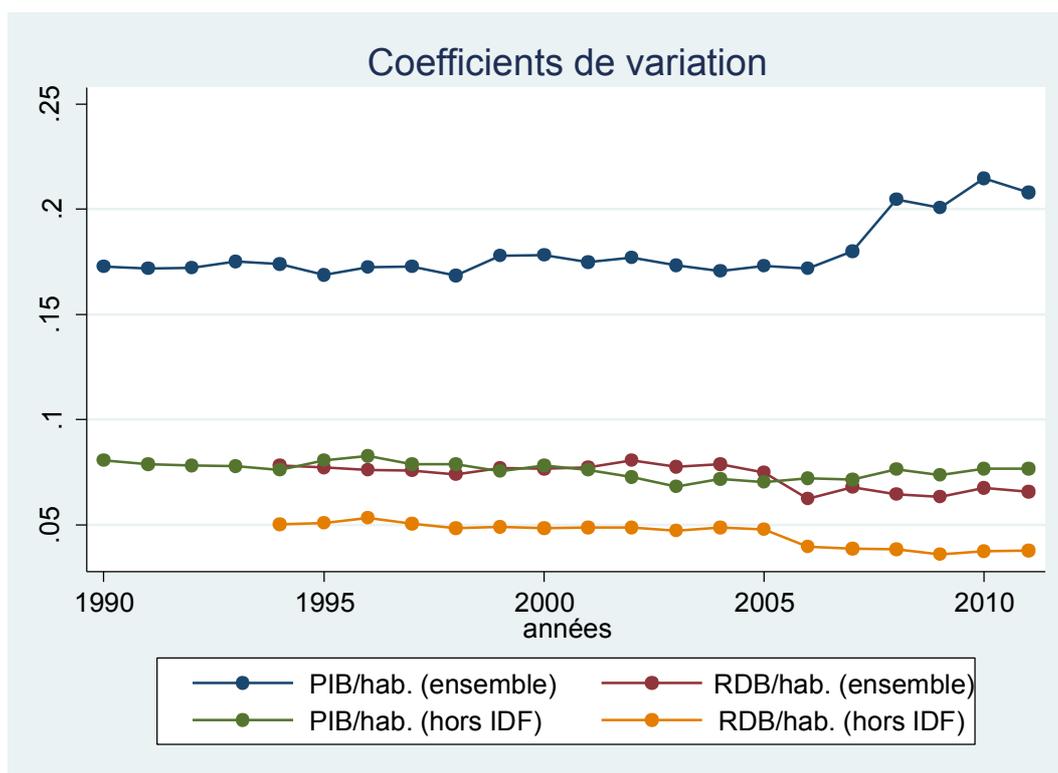


Sources : d'après données Insee

Note : coefficient de variation = écart-type/moyenne arithmétique

Ils en déduisent que « depuis le milieu des années 2000, on assiste à la fois à une forte accélération des inégalités de PIB par habitant et à un ralentissement de la réduction des inégalités interrégionales de RDB par habitant ». Ils notent que « entre 2006 et 2011, le coefficient de variation des RDB/habitant régionaux progresse de 7% et celui des PIB/habitant régionaux de 28% » (p. 5).

Examinons de plus près cette démonstration. Pour mesurer l'évolution des disparités interrégionales, les auteurs s'appuient sur le coefficient de variation. Cet indicateur de dispersion pose cependant problème : il est très sensible à l'existence de valeurs extrêmes. En l'occurrence, un rapide examen des données montre, sans surprise, que c'est l'Île-de-France qui vient « perturber le jeu ». Si on exclut la région capitale des calculs, les résultats sont totalement modifiés :



La montée de l'hétérogénéité interrégionale disparaît totalement. Pour les disparités de production de richesse, la tendance à l'inversion est entièrement provoquée par l'évolution du PIB par habitant de l'Île-de-France. L'inversion de la courbe de Williamson n'est donc pas d'actualité.

Il convient cependant de se pencher sur l'anomalie francilienne, pour s'interroger plus généralement sur l'intérêt de l'indicateur régionalisé de PIB par habitant.

Le PIB, mesure de la performance des régions ?

Pour mesurer la performance économique des régions, Davezies et Pech s'en remettent à un indicateur classique : le PIB par habitant.

Lorsqu'on analyse les données régionales en France, on observe que le PIB par habitant de l'Île de France est très supérieur à la moyenne des régions françaises. Cela faisait dire à Laurent Davezies, dans une tribune du Monde du 29 avril 2009 : « L'agglomération parisienne, à cet égard, constitue un important sujet d'inquiétude. Fournissant près de 30 % du PIB national, elle est le moteur de la croissance française. Si l'ensemble du pays avait sa productivité, la croissance du pays ferait un bond de 50 % ! ».

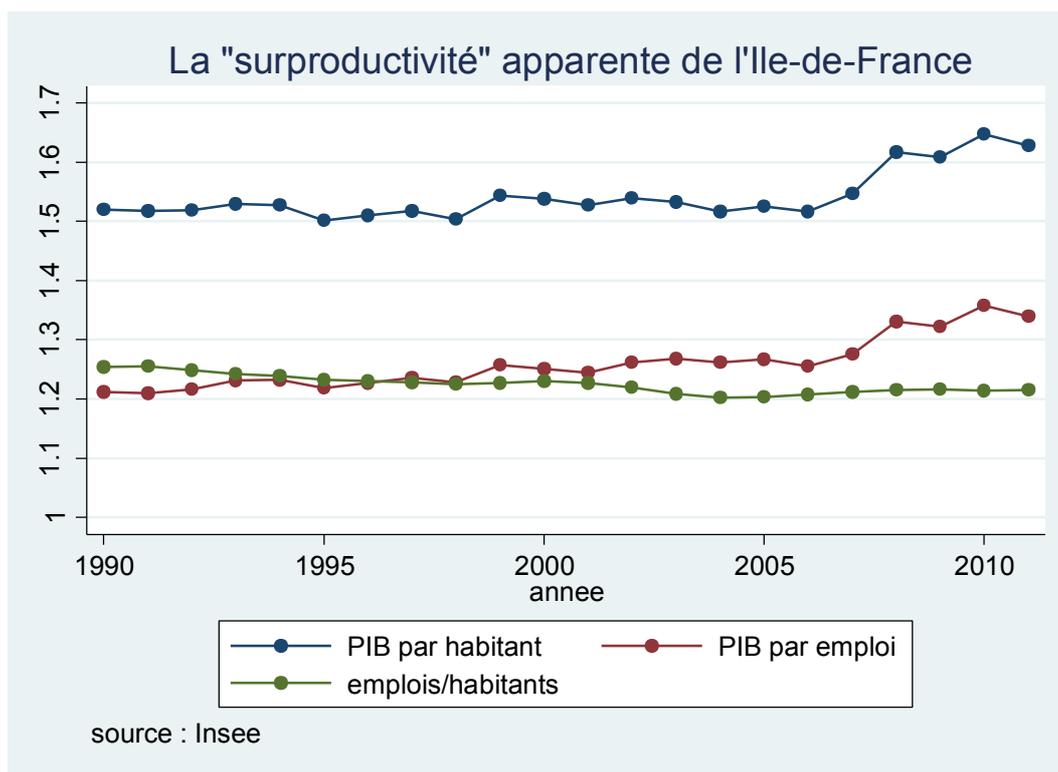
Le problème est que le PIB par habitant n'est pas un bon indicateur de productivité.

PIB par habitant et PIB par emploi

La première raison est que tous les habitants d'une région ne travaillent pas, donc tous ne contribuent pas à la création de richesse. C'est pourquoi, pour mesurer ce que l'on appelle la productivité apparente du travail, les économistes rapportent le PIB au nombre d'actifs occupés, et

non pas au nombre d'habitants. La relation entre ces deux indicateurs est évidente : le PIB par habitant est le produit de la productivité apparente du travail et du taux d'emploi (rapport entre le nombre d'actifs occupés et le nombre d'habitants).

Dès lors, certains des écarts interrégionaux observés peuvent être attribués non pas aux différences de productivité, mais aux différences de taux d'emploi. Si l'on retrace l'évolution relative de ces différents indicateurs pour l'Ile-de-France, on obtient le graphique suivant :



Pour chaque indicateur, on rapporte la valeur observée pour l'Ile-de-France à celle observée France entière.

La surproductivité apparente de l'Ile de France n'est donc pas de 50% en début de période ou 60% en fin de période, mais plutôt de 20% au début des années 1990 et de 30 à 35% sur les dernières années. L'explication tient au ratio emplois/habitants, supérieur dans cette région à ce que l'on observe en moyenne dans les régions françaises. Pourquoi ? Pour plusieurs raisons, dont certaines évoquées par Davezies et Pech, sans qu'ils fassent le lien cependant avec l'évolution relative des PIB régionaux : i) certains actifs travaillant en Ile-de-France résident dans les régions alentours, ii) d'autres actifs parisiens vont s'installer, après le passage à la retraite, dans d'autres régions françaises, notamment sur le littoral, iii) le taux de chômage est inférieur en Ile-de-France à ce qu'il est dans les autres régions. Tous ces éléments jouent sur la situation relative du ratio emplois/habitants de l'Ile-de-France et expliquent la déconnexion entre PIB par habitant et PIB par emploi.

Il n'en demeure pas moins que la productivité apparente du travail reste sensiblement plus forte en Ile-de-France et que l'écart semble se creuser en fin de période. Mais même le ratio PIB par emploi n'est pas exempt de défauts : il masque différents effets qu'il convient d'analyser.

Effets de composition et effets d'interdépendance

Comment l'INSEE calcule-t-il le PIB régional ? Il calcule d'abord la valeur ajoutée par branche d'activité, puis ventile cette somme selon la masse salariale. A notre sens, pour interpréter les différences de PIB régional par emploi, il faut tenir compte de deux effets. Le premier est un effet de composition, le second un effet d'interdépendance.

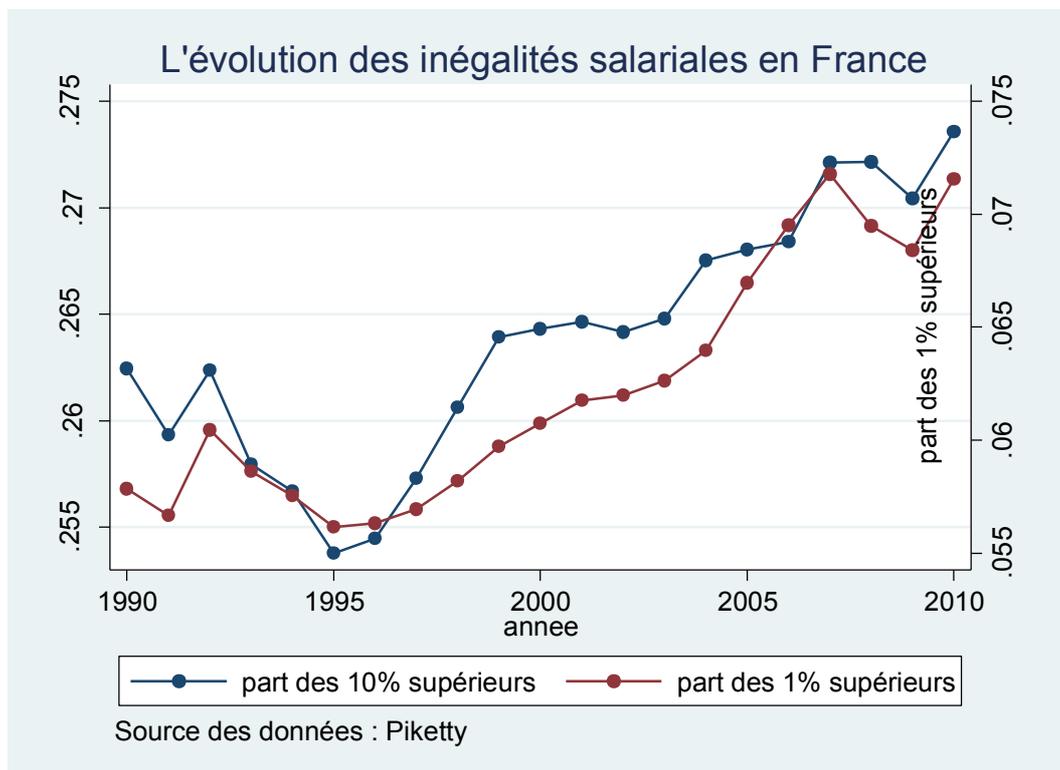
Effets de composition

L'Île-de-France comprend proportionnellement plus d'emplois de secteurs qui produisent beaucoup de valeur ajoutée. Il s'agit plus spécialement des services aux entreprises, pour lesquels l'Île-de-France regroupe 43% des emplois, et des services aux particuliers (42,5%). Si cette région est particulièrement productive, c'est parce qu'elle comprend beaucoup d'emplois de service liés à la présence de sièges sociaux de grands groupes, de ministères et grandes administrations et de secteurs d'activité rares tels que la finance ou la mode. C'est aussi parce qu'elle concentre des services à la personne relevant du luxe, dont la présence est due à la concentration de population à très hauts revenus dans certaines parties de la région.

A cette composition des branches d'activité s'ajoute une composition des types d'emplois. L'Île-de-France concentre tout particulièrement les rémunérations très élevées, celles des cadres de la finance qu'a étudié Olivier Godechot (2011)⁵ et celles de cadres dirigeants qui, comme l'écrit Thomas Piketty (2013) « sont dans une large mesure en capacité de fixer leur propre rémunération (...) souvent sans relation avec leur productivité individuelle, au demeurant très difficile à estimer au sein d'organisations de grande taille » (pages 52-53).

L'analyse des données de Piketty sur l'évolution des inégalités salariales depuis le milieu des années 1990 est à cet égard sans ambiguïté (graphique ci-dessous) : la part dans les salaires du 1% des salaires les plus élevés augmenté de 27,4% depuis 1995.

⁵ « La France a connu une forte augmentation des inégalités au cours des 12 dernières années. La moitié de l'augmentation de la part du millime supérieur est due à une hausse des salaires des cadres de la finance ».



Effets d'interdépendance

Pourquoi certains emplois ou activités sont-ils particulièrement présents en Île de France et absents ou plus rares dans les autres régions françaises ? Cette région présente deux caractéristiques, qui résultent d'une construction historique de longue durée : d'une part, c'est la capitale d'un pays dont l'administration est à la fois très centralisée et très concentrée, et d'autre part, c'est une grande métropole très accessible, ce qui lui permet d'accueillir des activités à marché mondial relativement rares (la mode par exemple⁶).

En réalité, la notion de PIB régional est difficile à interpréter, comme le soulignait le géographe Philippe Estèbe dans [un entretien à Libération daté du 6 août 2013](#) : « Notre système économique est très fortement intégré et ce sont les politiques publiques qui, depuis cinquante ans, ont fabriqué cette intégration. Ce ne sont pas les Hauts-de-Seine qui ont produit les Hauts-de-Seine, c'est l'Etat. Les économies régionales étant très peu autonomes, cela rend la notion de PIB territorial très difficile à caractériser. (...) Un grand groupe de BTP comme Colas a son siège à Boulogne dans les Hauts-de-Seine. Mais son chiffre d'affaires, ce sont des milliers de travaux partout en France. Imaginer les Hauts-de-Seine autonomes avec un PIB en propre veut dire qu'ils se retrouveraient flottants en l'air. ».

Pour toutes ces raisons, si le Limousin (par exemple) a un PIB par habitant plus faible que l'Île-de-France, ce n'est parce que ses élus ont été de mauvais gestionnaires, ou que ses habitants sont paresseux et peu entreprenants, c'est parce que l'évolution du pays sur plusieurs siècles a produit une certaine répartition des activités sur le territoire qui a fait du Limousin une région plutôt rurale.

⁶ Frédéric Godart, 2010, *Sociologie de la Mode*, Paris, La découverte, repères.

Imaginer comme le fait Davezies que toutes les régions françaises pourraient avoir la productivité de l'Île-de-France n'a pas de sens. C'est un peu comme si l'on affirmait que si tous les français voulaient bien se donner la peine d'obtenir la même rémunération que les dirigeants du CAC40, il y aurait moins de misère dans le pays.

Une lecture discutable de l'économie géographique

Dans ses différents écrits, Laurent Davezies s'en remet largement aux conclusions supposées de la « nouvelle économie géographique » pour défendre la nécessaire concentration des activités économiques. Davezies et Pech (2014) expliquent ainsi « Depuis 1980, (...), l'équilibre territorial est (...) doublement menacé d'un côté par le déclin des régions industrielles qui avaient été les grandes gagnantes du cycle antérieur, et de l'autre par les nouveaux avantages comparatifs des « régions métropolitaines » tels que les définit la « Nouvelle Géographie Economique » derrière des auteurs comme Paul Krugman » (p. 7-8). Davezies (2012) renchérit, en expliquant que « la compétitivité des pays industriels se trouverait donc dans des grandes villes toujours plus denses et fluides, et de moins en moins dans les territoires périphériques ou diffus » (p. 88).

Que nous dit précisément la nouvelle économie géographique⁷ ? Elle explique effectivement que la concentration spatiale permettrait de bénéficier de rendements croissants et de réduire les coûts de transaction. Plus précisément, la concentration spatiale, synonyme d'accroissement de la taille du marché local, permettrait une mutualisation de certains besoins, une meilleure spécialisation des organisations grâce à une division plus fine du travail entre elles et un meilleur appariement sur le marché du travail. Elle faciliterait également la circulation des connaissances tacites grâce aux interactions de face-à-face. Mais à ces forces de concentration s'opposent des forces de dispersion, liées à l'émergence de problèmes de congestion, de pollution, mais aussi d'effets prix, qu'il s'agisse du marché du logement (hausse du prix du foncier) ou du marché du travail (hausse des salaires). Au final, contrairement à ce qu'on lit parfois, l'économie géographique ne conclut pas au nécessaire accroissement de la concentration des activités : elle explique que l'évolution de la répartition spatiale des activités dans le temps dépend du poids respectif des forces de concentration et des forces de dispersion. L'enjeu est donc de les mesurer précisément, en distinguant éventuellement selon le type d'activité étudié.

S'agissant du cas français, les résultats empiriques obtenus par les chercheurs conduisent à relativiser très fortement le leitmotiv de la concentration : Combes et al. (2009), d'abord, montrent à partir de données de longue période couvrant l'ensemble du vingtième siècle que, si l'activité s'est effectivement concentrée sur une première période, elle s'est déconcentrée sur la deuxième période, suivant en cela une courbe en cloche, que ce soit pour l'industrie ou pour les services. La première période serait donc caractérisée par une domination des forces de concentration sur les forces de dispersion ; la deuxième période par une domination des forces de dispersion sur les forces de concentration. Duranton et al. (2008) montrent de leur côté qu'il faudrait doubler la

⁷ Nous désignons par « nouvelle économie géographique » l'ensemble des travaux de Krugman (1991) et d'auteurs comme Fujita, Venables, Thisse, ... Pour une présentation de ces théories en français, voir Duranton (1997) ou, plus récemment, Crozet & Crozet (2009).

concentration géographique des activités pour que les entreprises gagnent 5% en termes de productivité. Ils montrent également que si l'on veut que la valeur ajoutée des entreprises augmente, ce n'est pas *via* leur concentration géographique que l'on gagne le plus : selon le découpage sectoriel et géographique retenu, augmenter d'un écart-type la dotation en capital des entreprises conduirait à un accroissement compris entre 29,9% et 34,2% de leur valeur ajoutée ; augmenter d'un écart-type leur dotation en travail conduirait à un accroissement compris entre 64,5% et 75,2% de cette même valeur ajoutée ; augmenter leur concentration dans une même zone d'emploi d'un écart-type permettrait de dégager une augmentation de 9,3% à 17,6% de la valeur ajoutée. Soutenir l'investissement dans le capital physique ou humain semble donc être une stratégie autrement plus payante que le soutien à la concentration géographique des entreprises.

Métropolisation et croissance de l'emploi : l'absence d'effet taille

Pour Davezies et Pech, la concentration spatiale est la clé du développement économique : « ce succès métropolitain croissant est assez nettement corrélé à la taille des villes » écrivent-ils page 19 même s'ils ajoutent pour nuancer un peu « mais aussi à leur composition sociale » (idem).

Leur propre analyse empirique ne montre pas que les métropoles sont plus performantes. Quelques-unes (Toulouse, Bordeaux, Nantes, Lyon, Montpellier) semblent particulièrement dynamiques, mais, dans le même temps, pour d'autres (Paris, mais aussi Lille, Nice, Grenoble, Strasbourg), la situation paraît moins favorable. Pour les auteurs, ces métropoles auraient raté leur métropolisation : « si la métropolisation s'est déployée en France, c'est de manière contrariée... » (p. 8). Mais le succès généralisé des métropoles ne saurait tarder : « après deux ou trois décennies de « métropolisation » contrariée, nous risquons de connaître, tardivement, une « vraie » métropolisation » (Davezies, 2012, p. 90). Leur raisonnement est donc en grande partie tautologique : les métropoles étant censées être plus performantes, si une grande ville ne l'est pas, c'est qu'elle n'est pas une métropole. Par ailleurs, à aucun moment les auteurs ne s'interrogent sérieusement sur les espaces non métropolitains qui pourraient être dynamiques du point de vue de l'économie productive.

Comment procéder, alors ? Il convient de se doter d'un indicateur statistique résumant efficacement ce que l'on appelle une métropole, d'un autre résumant efficacement la dynamique de l'ensemble des territoires, métropolitains ou non, et de tester la nature et l'intensité du lien entre ces deux indicateurs

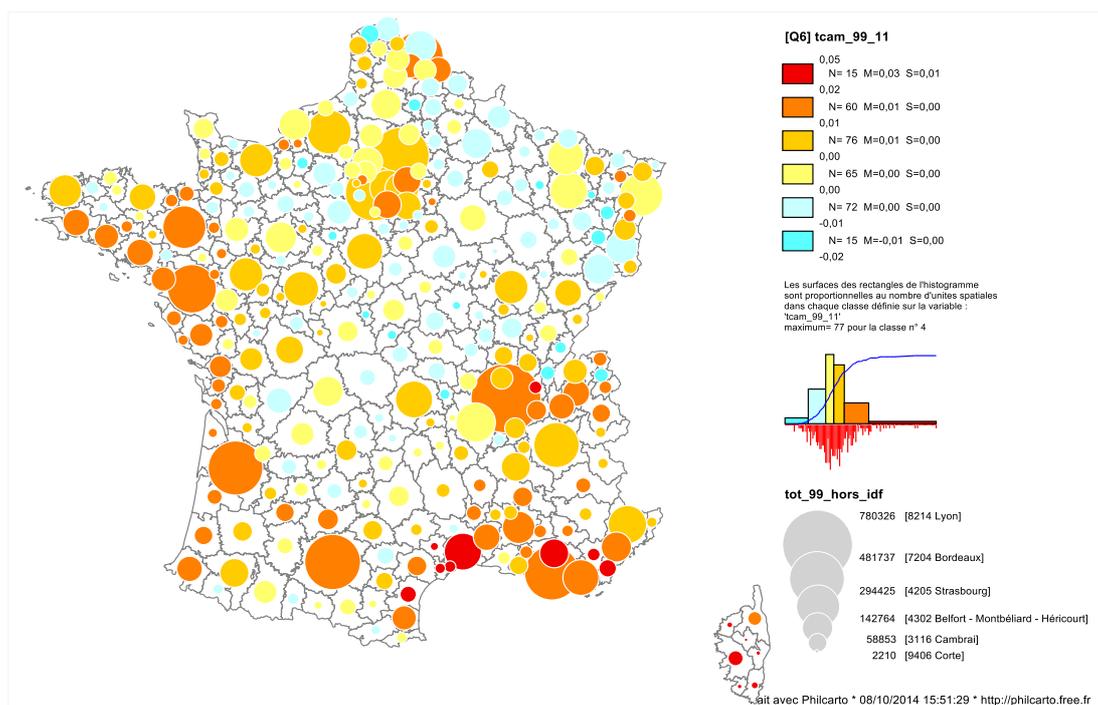
Nous nous sommes efforcés de tester ce qui est sous-jacent dans le discours de Davezies et Pech : l'existence d'un lien entre la taille économique des territoires et leurs performances économiques. Nous mesurons la taille économique par le nombre de personnes employés sur un territoire, à une date donnée. Pour mesurer leur performance, nous utilisons le taux de croissance du nombre de personnes employés. S'agissant de l'échelle géographique retenue, nous nous appuyons sur le découpage en zones d'emploi, qui présente l'avantage d'être suffisamment fin et d'utiliser, au moins en partie, des critères non uniquement administratifs, puisqu'il s'agit de territoires sur lesquels la plupart des actifs résident et travaillent. S'agissant de la stratégie empirique, nous procédons à l'analyse systématique de l'ensemble des territoires de France métropolitaine, en cherchant à identifier les variables qui influent de manière statistiquement significative sur la performance de ces territoires.

A la recherche des effets taille

Nous nous appuyons sur des données Insee, par zone d'emploi de France métropolitaine, entre 1999 et 2011, au nombre de 315. L'emploi salarié est détaillé en cinq postes (agriculture, industrie, construction, tertiaire marchand, tertiaire non marchand), l'emploi non salarié constitue un sixième poste. L'objectif de départ est de répondre à la question suivante : la croissance des zones d'emploi est-elle plus forte lorsque la taille initiale de la zone est élevée ?

Quelques données de cadrage, d'abord : le taux de croissance annuel moyen entre 1999 et 2011 est de 0,66% pour l'ensemble des zones, 0,45% pour la plus grande de ces zones d'emploi, Paris, qui représente à elle seule 14% de l'emploi en 1999 et donc de 0,63% pour l'ensemble des zones hors Paris. La Carte 1 présente la répartition des taux de croissance par zone d'emploi (hors zone d'emploi de Paris) ; la couleur des cercles renseigne sur le taux de croissance annuel moyen des zones, la taille des cercles sur la taille économique initiale des zones en 1999, mesurée par le nombre total d'emplois.

Carte 1 : La croissance de l'emploi des zones d'emploi sur la période 1999-2011



Les valeurs définissant les bornes des classes de taux de croissance sont la valeur minimale, le 5^{ème} percentile, les trois quartiles, le 95^{ème} percentile et la valeur maximale.

On observe l'évolution beaucoup plus favorable de tout le littoral français, ainsi que du quart Sud-Est de la France. A contrario, la croissance de l'emploi est relativement plus faible dans un grand quart Nord-Est. Difficile de lire sur cette carte un lien étroit entre taille économique des zones et dynamique de l'emploi, des zones de toute taille connaissant des dynamiques favorables, ce que nous allons vérifier en testant une modélisation économétrique.

Nous proposons plus précisément de tester le lien entre le taux de croissance annuel moyen de l'emploi de différentes périodes (1999-2011 ; 2005-2011 ; 2008-2011) et la taille de la zone à la date initiale, mesurée par le nombre total d'emplois à cette même date. Afin d'identifier d'éventuelles non linéarités, nous introduisons dans l'équation non seulement la taille, mais aussi la taille au carré.

Tableau 1 : le lien entre croissance de l'emploi et taille des zones d'emploi

	1999-2011	2005-2011	2008-2011
T	0.000	0.000 **	0.000
t²	0.000	0.000	0.000
Constante	0.003 ***	-0.002 **	-0.0016 ***
R²	0.027	0.0464	0.0083
nb. Obs.	314	314	314

* : significatif à 10% ; ** : significatif à 5% ; *** : significatif à 1%

La taille n'exerce aucun effet statistiquement significatif sur l'ensemble de la période (1999-2011), ni sur la période d'après-crise (2008-2011). En revanche, elle exerce un effet significatif, linéaire et positif, sur la période 2005-2011. L'effet observé sur 2005-2011 n'explique cependant qu'une part très faible de la variance totale, moins de 5%. Le lien entre taille initiale des zones et croissance future de l'emploi est donc très faible. Nous avons testé l'existence d'autres effets.

A la recherche d'autres effets : spécialisation, inertie et appartenance régionale

Les données disponibles permettent de tester d'autres effets que l'effet taille :

1. Un effet de spécialisation, d'abord : pour chaque année de la période d'étude, nous disposons de données sur l'emploi salarié par grand secteur. Nous pouvons donc calculer le poids de chacun des secteurs pour estimer le pouvoir explicatif de la spécialisation initiale des zones d'emploi sur la croissance future,
2. Un effet « d'inertie », ensuite, afin d'évaluer le poids de la croissance passée dans la croissance future : dans quelle mesure le taux de croissance 2005-2011 est-il expliqué par le taux 1999-2005 ? Le taux de croissance 2008-2011 par le taux 1999-2008 ?
3. Un effet d'appartenance régionale, analysée au travers de l'introduction d'indicatrices régionales.

L'estimation du modèle complet montre que, pris ensemble, spécialisation, inertie et appartenance régionale expliquent près de 60% des écarts de croissance observés, alors que la taille n'en expliquait, au mieux, que moins de 5%.

Tableau 2 : estimation du taux de croissance de l'emploi

	2005-2011	2008-2011
t	0.0000 ***	0.0000
t²	0.0000 **	0.0000
Agriculture	0.0576 **	0.1267 ***
Industrie	-0.0222 **	0.0040

Construction	0.2421	***	0.0862	*
Tertiaire non marchand	Réf.		Réf.	
tertiaire non marchand	-0.0279	***	-0.0108	
Non-salariés	-0.0425	**	-0.0095	
g'	0.0890	**	0.2062	***
Constante	-0.0054		-0.0112	
indicatrices regions	oui		oui	
Nb. D'obs.	314		314	
R ²	0.5695		0.5241	

* : significatif à 10% ; ** : significatif à 5% ; *** : significatif à 1%

L'analyse des coefficients régionaux (non repris dans le tableau) montre que cinq régions exercent, sur les deux périodes, un impact significatif sur la croissance des zones d'emplois qui les composent : la Bretagne, l'Aquitaine, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon, PACA et la Corse, auxquelles on pourrait ajouter la région Centre, Poitou-Charentes et Midi-Pyrénées (effet significatif, mais seulement sur 2005-2011). Autrement dit, il s'agit des régions de l'Ouest et du Sud, ce qui confirme l'impression d'ensemble qui se dégageait de la Carte 1.

Conclusion

La thèse de l'avantage économique des grandes agglomérations, défendue entre autres par la note de Laurent Davezies et Thierry Pech que nous avons prise comme exemple, souffre de faiblesses importantes. Si l'analyse de l'évolution de la composante résidentielle de la dynamique économique que les auteurs proposent nous semble intéressante, leur analyse de sa composante productive, qui les conduit à plaider pour un soutien renforcé à la métropolisation, ne nous paraît pas défendable.

D'autres versants de leur propos mériteraient d'être discutés : leur analyse de l'innovation masque la diversité des formes de l'innovation et de ses territoires, comme le montrent clairement tous les travaux relevant de l'économie, de la géographie et de la sociologie de l'innovation. L'hypothèse même d'une concentration géographique croissante de la « matière grise » est contestable empiriquement, comme le montrent clairement Grossetti et al. (2013a, 2013b) dans leurs analyses de la géographie de la recherche, où ils concluent à l'inverse à un processus de déconcentration géographique dans la très grande majorité des pays du monde.

Il n'en demeure pas moins qu'une lecture plus nuancée de certains des résultats produits par les auteurs ne manque pas d'intérêt : certaines macro-régions de l'Ouest et du Sud de la France présentent des « performances » plus élevées que la moyenne. A l'inverse et surtout, une partie importante des territoires d'un grand quart Nord-Est semblent souffrir particulièrement, ce qui pose des questions importantes en termes d'action publique. S'interroger sur les modalités d'une relance de l'activité productive sur ces territoires devient d'une urgente nécessité.

Il resterait maintenant à reconnaître l'existence de potentialités hors métropoles et surtout, et c'est ce à quoi nous aimerions que notre analyse conduise : se débarrasser de l'allant de soi, tellement structurant aujourd'hui, mais tellement erroné empiriquement, consistant à affirmer que « plus on

est grand, plus on est performant », que ce soit dans le domaine des Régions, des métropoles, des Universités ou bien des entreprises.

Bibliographie

- Combes P.-P., Lafourcade M., Thisse J.-F., Toutain J.-C., 2009, « [Paris et le désert français ?](#) », Télos, Crozet M. et Crozet, 2009, La nouvelle économie géographique, Repères, la Découverte.
- Davezies L., 2008, La République et ses territoires : la circulation invisible des richesses, Seuil, la République des Idées.
- Davezies L., 2012, La crise qui vient : la nouvelle fracture territoriale, Seuil, la République des Idées.
- Duranton , 1997, « La nouvelle économie géographique : agglomération et dispersion », Economie et Prévision, n°131, p. 1-24.
- Duranton G., Martin P., Mayer T., Mayneris F., 2008, « Les Pôles de Compétitivité : que peut-on en attendre ? », CEPREMAP, Editions Rue d'Ulm.
- Godechot O., 2011, « [La finance, facteur d'inégalités](#) », La vie des idées,
- Grossetti M., Eckert D., Gingras Y., Jégou L., Larivière V., Milard B., 2013a, « Cities and the geographical deconcentration of scientific activity: A multilevel analysis of publications (1987–2007) », Urban Studies.
- Grossetti M., Eckert D., Jégou L., Maisonobe M., Gingras Y., Larivière V., 2013b, « [La diversification des espaces de production du savoir](#) », CERISCOPE Puissance.
- Krugman P., 1991, « Increasing Returns and Economic Geography », Journal of Political Economy, 99(3), p. 483-499.
- Piketty T., 2013, *Le capitalisme du 21e siècle*, 2013, Seuil.