

LA MÉTROPOLISATION, HORIZON INDÉPASSABLE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ?

Olivier Bouba-Olga

CRIEF, Université de Poitiers

Michel Grossetti

CNRS, EHESS et LISST-Cers

L'idée selon laquelle le soutien à quelques métropoles serait le meilleur moyen de renforcer la croissance économique de la France s'est assez largement diffusée dans le monde académique ces dernières années. Elle se fonde principalement sur des analyses de l'évolution relative des PIB régionaux par habitant et sur des travaux économétriques relevant de l'économie géographique. L'objectif de cet article est de mettre en débat les arguments avancés.

Dans un premier temps, nous montrons que le PIB régional par habitant est un très mauvais indicateur de performance des régions, qui masque le jeu d'autres déterminants socio-économiques. Une analyse plus précise montre que seule l'Île-de-France présente une surproductivité apparente du travail, qui s'explique entièrement par des effets de composition sur les secteurs d'activités et par la concentration des très hauts revenus dans la région capitale.

Nous nous intéressons dans un deuxième temps aux travaux relevant de l'économie géographique. Nous observons que si les traitements économétriques concluent à l'existence d'effets d'agglomération statistiquement significatifs, l'ampleur de ces effets est faible et les données présentent des limites intrinsèques. Il semble hasardeux de justifier sur une base aussi fragile une politique de concentration de l'activité économique dans quelques métropoles.

Nous analysons enfin de manière systématique le lien entre la taille économique initiale et l'activité des territoires, en nous appuyant sur des données d'emploi par zone d'emploi sur la période 1999-2011. On n'observe aucun effet de la taille, mais des effets importants de spécialisation, des effets d'inertie et des effets d'appartenance à des macro-régions.

Mots clés : métropoles, PIB régionaux, économie géographique, effet taille.

L'idée selon laquelle le soutien à quelques métropoles serait le meilleur moyen de renforcer la croissance économique de la France s'est assez largement diffusée dans le monde académique ces dernières années, à tel point que l'on peut considérer que leurs travaux ont inspiré au moins en partie les réformes politiques en cours, qu'il s'agisse de la fusion des régions ou du soutien à la métropolisation.

Nous avons choisi de nous concentrer sur deux travaux récents et d'en discuter les fondements. Le premier intitulé « La nouvelle question territoriale », a été rédigé par Laurent Davezies et Thierry Pech et publié en septembre 2014 par Terra Nova. Cette note repose pour une bonne part sur les travaux menés par Laurent Davezies (2008, 2012) et nous semble représentative des travaux qui mettent en avant le rôle central des métropoles. La thèse centrale défendue par les auteurs est que les métropoles fournissent l'essentiel des ressources de la création de richesse : « Contrairement au modèle productif qui avait prévalu jusqu'aux années 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). Cette évolution résulte selon ce courant de pensée de l'évolution des activités économiques (toujours plus consommatrices de « matière grise »), et de 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).

Le deuxième exemple est la note n° 20 de février 2015 du Conseil d'analyse économique de Philippe Askenazy et Philippe Martin, intitulée « Promouvoir l'égalité des chances à travers le territoire ». Les auteurs préconisent, sur la base des enseignements de la nouvelle économie géographique, « de concentrer les moyens de production en un petit nombre de lieux, puis de distribuer les

fruits de la croissance à travers le territoire » (p. 1). Concentrer l'activité permettrait de dégager des gains importants de productivité, à condition de lutter contre les effets de congestion que l'on rencontre dans les grandes métropoles ; quant aux autres territoires, ils pourraient bénéficier de cette concentration qui, en favorisant la création de richesses, permettrait de solvabiliser les transferts sociaux qui leur seraient reversés. Epaulard et Gilles (2014), dans un rapport pour France Stratégie intitulée « Quelle France dans 10 ans ? Investir dans le redressement économique » ne disent rien d'autre lorsqu'elles affirment que « la concentration géographique des activités mérite d'être encouragée. Les entreprises se révèlent en général plus productives lorsqu'elles peuvent puiser dans des zones d'emploi très denses en activités économiques et à forte diversité sectorielle. (...) Cela vaut tout particulièrement pour les régions métropolitaines, qui représentent d'importants vecteurs d'attractivité et d'innovation et constituent les principaux moteurs de la croissance économique en France » (p. 49).

Deux séries d'éléments de preuve sont avancées par ces auteurs : l'analyse des PIB régionaux par habitant se caractériserait sur la période récente par un creusement des disparités régionales (Davezies et Pech, 2014) ou tout au moins par une stabilité à des niveaux élevés (Askenazy et Martin, 2015), bien plus élevés que pour les disparités en termes de revenu par habitant, ce que les auteurs expliquent par l'avantage concurrentiel des métropoles des régions les plus performantes. Deuxième série d'éléments de preuve, les résultats de travaux économétriques réalisés sur données françaises à des échelles plus fines (les zones d'emploi notamment), selon lesquels un doublement de la densité des territoires conduirait à des gains de productivité allant de 1 % à 5 % selon les études (Martin *et al.*, 2011 ; Combes et Lafourcade, 2012), résultats en ligne avec les travaux réalisés sur d'autres pays (Combes et Gobillon, 2014).

L'objectif de notre article est de mettre en débat ces deux séries d'arguments. Dans un premier temps, nous montrons que le PIB régional par habitant est un très mauvais indicateur de performance des régions, qui masque tout un ensemble de déterminations socio-économiques. Une analyse rigoureuse de cet indicateur montre que seule l'Île-de-France présente une producti-

tivité apparente du travail supérieure à la moyenne des régions, mais son score s'explique entièrement, d'une part par des effets de composition sur les secteurs d'activités, et d'autre part par la concentration dans la région capitale des très hauts revenus. En dehors de l'Île-de-France, les disparités productives sont stables, contrairement aux résultats de Davezies et Pech (2014) et peu différentes des disparités en termes de revenu par habitant, contrairement à ceux d'Askenazy et Martin (2015).

Nous nous intéressons dans un deuxième temps aux arguments théoriques avancés par les auteurs. Nous rappelons que les travaux relevant de la « nouvelle économie géographique » ne concluent pas à la nécessaire concentration géographique des activités économiques, et qu'ils expliquent que la géographie économique dépend du jeu évolutif de forces de concentration et de dispersion, laissant l'avenir de la géographie ouvert. S'agissant des travaux empiriques, nous montrons que, compte-tenu des limites inévitables liées aux données et aux méthodes mobilisées, il convient d'interpréter leurs résultats avec la plus grande prudence, d'autant plus que s'ils montrent l'existence d'effets statistiquement significatifs, l'ampleur de ces effets est faible et ne peut pas justifier une politique de concentration de l'activité économique dans quelques métropoles.

Nous analysons enfin de manière systématique le lien entre la taille économique initiale et l'activité des territoires, en nous appuyant sur des données d'emploi par zone d'emploi sur la période 1999-2011. L'examen systématique des données collectées montre qu'on n'observe aucun effet de la taille, mais, en revanche, des effets importants de spécialisation, 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.

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

Dans leur article, Davezies et Pech (2014) évoquent une théorie ancienne d'économie régionale, la courbe de Williamson¹, qu'ils

1. 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.)

revisitent. La courbe de Williamson a l'allure d'une courbe en cloche : 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 l'hypothèse d'une inversion de la courbe de Williamson. Les mécanismes présidant à la réduction des disparités en termes de création de richesse et de revenu seraient enravés ; nous assisterions à une nouvelle phase, où la croissance serait de nouveau 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.

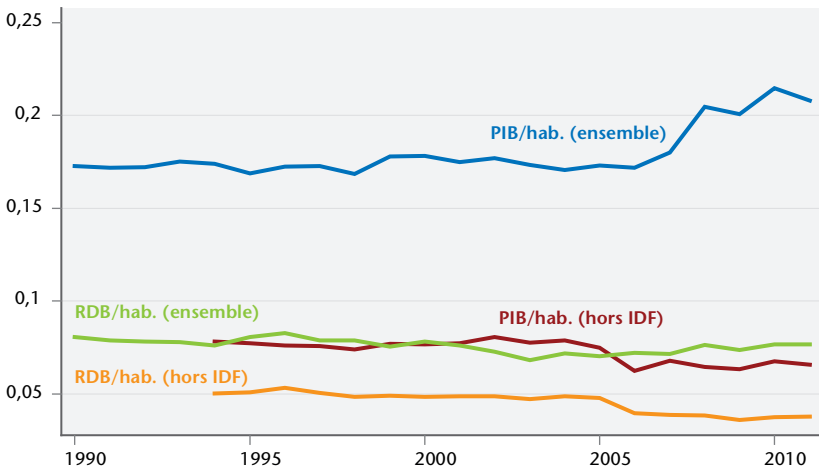
Pour preuve, ils analysent le coefficient de variation du PIB par habitant des régions de France métropolitaine, sur la période 1975-2011, d'une part, et celui du revenu par habitant, sur la période 1962-2011, d'autre part. Ils en déduisent que « depuis le milieu des années 2000, on assiste à la fois à une forte accélération des inégalités de PIB par habitant et à un ralentissement de la réduction des inégalités interrégionales de RDB par habitant » (p. 4 et 5). Plus précisément, 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 courbe du haut et celle du bas correspondent aux deux courbes reprises par les auteurs. Nous y avons ajouté les mêmes courbes pour l'ensemble des régions de France métropolitaine,

hors Île-de-France. Deux résultats méritent d'être soulignés : i) la montée de l'hétérogénéité interrégionale pointée par les auteurs sur la période 2006-2011 disparaît totalement, elle est donc à attribuer entièrement à l'évolution relative de la région capitale. L'inversion de la courbe de Williamson ne semble pas d'actualité, ii) l'écart entre les disparités productives et les disparités de revenu sont fortes quand on considère l'ensemble des régions, mais elles sont bien plus faibles quand on exclut, là encore, l'Île-de-France.

Graphique 1. Coefficients de variation



Source : INSEE.

Askenazy et Martin (2015) reprennent le graphique de Davezies et Pech (2014) mais en font une lecture plus nuancée. Ils ne parlent pas d'accroissement des disparités productives, mais de stabilité, en raison, expliquent-ils, d'une rupture dans les données : « un changement de source en France sur les données des entreprises en 2008 a entraîné une rupture dans la série des PIB par habitant (cela se traduit par une hausse du PIB de l'Île-de-France et une baisse dans les autres régions). Aucune hausse des disparités de valeur ajoutée n'était perceptible avant ce changement et aucune autre source ne permet de corroborer un changement structurel du PIB de l'Île-de-France en 2008 » (p. 3). Ils considèrent donc plutôt que la France se caractérise par des niveaux élevés et stables de disparités interrégionales de production et des niveaux sensiblement plus faibles de

disparités interrégionales de revenu. Comme le montrent nos calculs, hors l'Île-de-France, les disparités sont stables et d'ampleur relativement faible. 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.

2. Du PIB par habitant au PIB par emploi

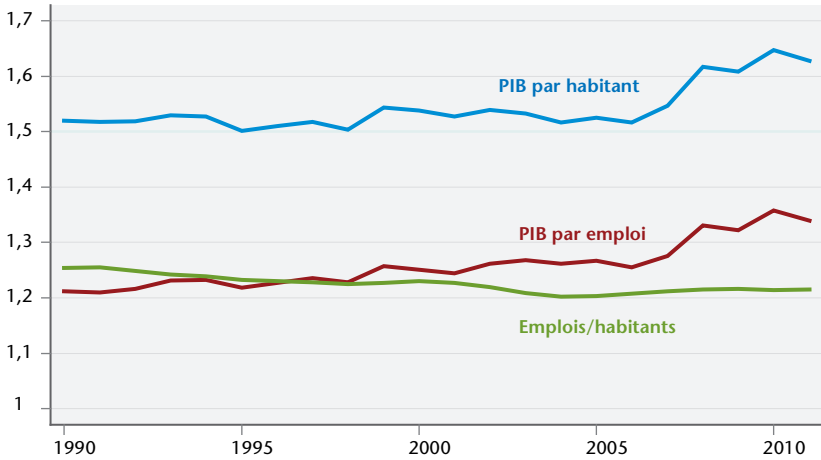
Pour mesurer la performance économique des régions, Davezies et Pech s'en remettent à un indicateur classique : le PIB par habitant. Lorsqu'on analyse les données régionales en France, on observe que le PIB par habitant de l'Île-de-France est très supérieur à la moyenne des régions françaises. Cela faisait 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.

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'Île-de-France, on obtient le graphique suivant :

La surproductivité apparente de l'Île-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

Graphique 2. La « surproductivité » apparente de l'Île-de-France



Note : Pour chaque indicateur, on rapporte la valeur observée pour l'Île-de-France à celle observée France entière.
Source : INSEE.

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 Île-de-France résident dans les régions alentour, 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 Île-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'Île-de-France et expliquent la déconnexion entre PIB par habitant et PIB par emploi.

Cette décomposition du PIB par habitant peut être effectuée pour n'importe quelle région. Nous nous sommes livrés à cet exercice pour l'année 2011, pour l'ensemble des régions de province².

Les régions sont classées dans l'ordre croissant de leur PIB par habitant. On observe, d'abord, que les différences de productivité apparente du travail sont bien plus faibles que les différences de

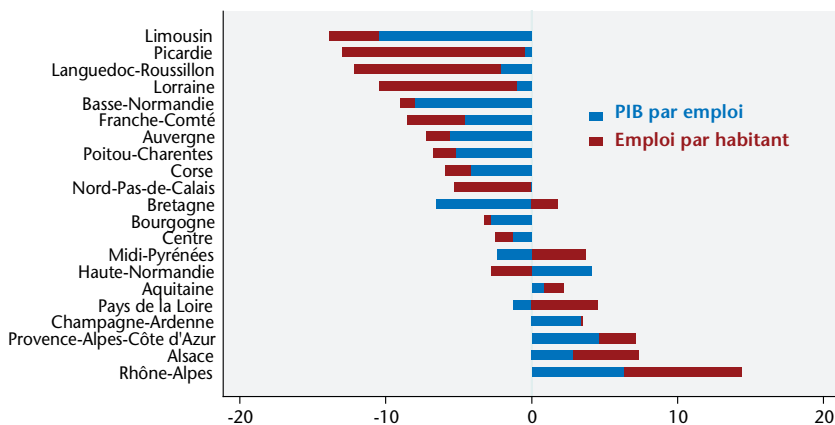
2. Nous avons calculé la transformée logarithmique de la relation afin de rendre les effets additifs. Plus précisément, nous calculons

$$\ln\left(\frac{Y}{H}\right)_i - \ln\left(\frac{Y}{H}\right)^* = \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_i - \ln\left(\frac{Y}{L}\right)^* + \ln\left(\frac{L}{H}\right)_i - \ln\left(\frac{L}{H}\right)^*$$

pour la région i , les valeurs étoilées correspondant aux valeurs moyennes des régions de province.

PIB par habitant. Certaines régions, ensuite, voient leur rang dans le classement des régions être sensiblement modifié : la Picardie, 20^e des 21 régions de province pour le PIB par habitant, passe au 8^e rang pour le PIB par emploi. La Lorraine, le Languedoc-Roussillon, le Nord- Pas-de-Calais sont également fortement impactés.

Graphique 3. Décomposition du PIB par habitant, régions de province, 2011



Source : INSEE.

Que se cache-t-il derrière le ratio « emploi par habitant » ? On peut, là encore, procéder à une décomposition statistique simple de la forme suivante :

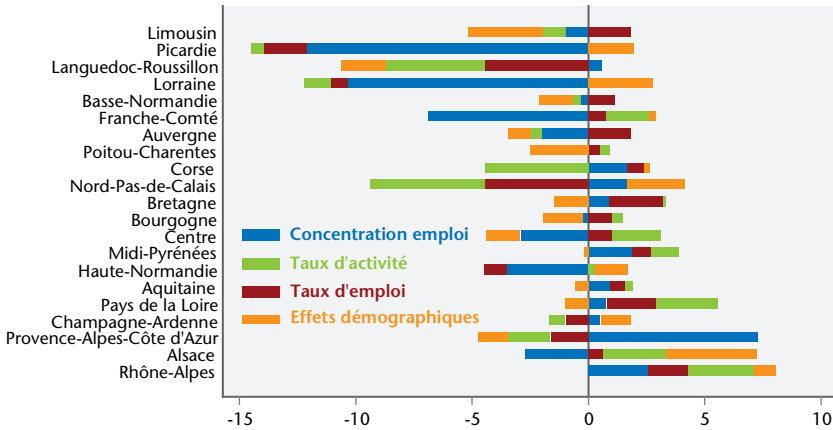
$$\frac{E}{H} = \frac{E}{PAO} \frac{PAO}{PA} \frac{PA}{PEAT} \frac{PEAT}{H}$$

Avec H le nombre d'habitants, E les actifs occupés en région (qu'ils y résident ou non), PAO la population active occupée de la région, PA la population active totale de la région (somme de la population active occupée et des chômeurs) et $PEAT$ la population en âge de travailler de la région.

Que signifie chacun de ces ratios ? E/PAO est l'indice de concentration de l'emploi, égal au rapport entre le nombre d'emplois offerts dans une région et les actifs ayant un emploi qui résident dans la région. Il mesure ainsi l'attraction par l'emploi qu'un territoire exerce sur les autres. PAO/PA est le taux d'emploi du territoire considéré, complément à 1 du taux de chômage ; $PA/PEAT$ est le taux d'activité ; $PEAT/H$ est un indicateur démographique de la

région, qui nous renseigne sur la part des personnes qui sont en âge de travailler. Le graphique ci-dessous présente les résultats obtenus pour l'ensemble des régions de province.

Graphique 4. Décomposition du ratio emploi/habitant, régions de province, 2011



Source : INSEE.

Si la Picardie passe de la 20^e place des régions pour le PIB par habitant à la 8^e place pour le PIB par emploi, c'est en raison de son « mauvais score » sur le ratio « emploi par habitant », qui résulte lui-même d'un indice de concentration de l'emploi très inférieur à la moyenne. La collecte de données complémentaires nous apprend que ceci est dû au fait que beaucoup des habitants picards en emploi travaillent hors Picardie (17 %), principalement en Île-de-France (13 %). La Lorraine est également fortement impactée, pour une raison similaire, 10 % des lorrains travaillant à l'étranger, principalement au Luxembourg. Pour le Languedoc-Roussillon, c'est un taux de chômage plus fort que la moyenne et le jeu de l'économie résidentielle (présence supérieure à la moyenne de retraités) qui explique son faible ratio emploi par habitant ; pour le Nord-Pas-de-Calais, c'est essentiellement le taux de chômage.

On le voit, les différences de PIB par habitant ne sont pas assimilables à des différences de productivité régionale et l'analyse de la géographie économique ne peut se limiter à une analyse de la géographie de la production : les différences observées s'expliquent aussi par l'existence de déconnexions entre lieux de vie et lieux de travail, par les choix faits par les actifs après le passage à la retraite,

par le mode de fonctionnement des marchés locaux du travail, etc. Il n'en demeure pas moins que la productivité apparente du travail reste sensiblement plus forte en Île-de-France. Mais même le ratio PIB par emploi n'est pas exempt de défauts : il masque différents effets qu'il convient d'analyser.

3. Les différences de productivité apparente du travail : 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. Le PIB par emploi à l'échelle des régions n'est donc absolument pas l'équivalent du PIB par emploi à l'échelle des pays. 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.

S'agissant des 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.

Pour mesurer l'impact de la structure sectorielle régionale, une possibilité consiste à mettre en œuvre une analyse structurelle-résiduelle, qui permet de dissocier, dans l'écart total de productivité entre une région donnée et l'ensemble de référence, l'écart que l'on peut attribuer au jeu des spécialisations (écart structurel) et l'écart lié aux spécificités régionales (écart dit « résiduel » ou « géographique »). Pour l'année 2011, en nous appuyant sur des données d'emploi et de valeur ajoutée par secteur d'activité³, nous obtenons les résultats suivants :

Tableau 1. La « surproductivité » de l'Île-de-France en 2011

Indicateur	Valeur
Nombre d'habitants	11 884 915
Nombre d'emplois	5 655 059
PIB par habitant	45 299
PIB par emploi	95 202
PIB par habitant (France=100)	163
PIB par emploi (France=100)	129
PIB par emploi hors effet de composition (France=100)	120

Source : INSEE.

Le traitement de ces données montre que si l'Île-de-France dégage une valeur ajoutée par habitant de 63 % supérieure à la moyenne, son « score » baisse à environ 30 % si on divise la valeur ajoutée par l'emploi et à 20 % en éliminant les effets de composition sectorielle.

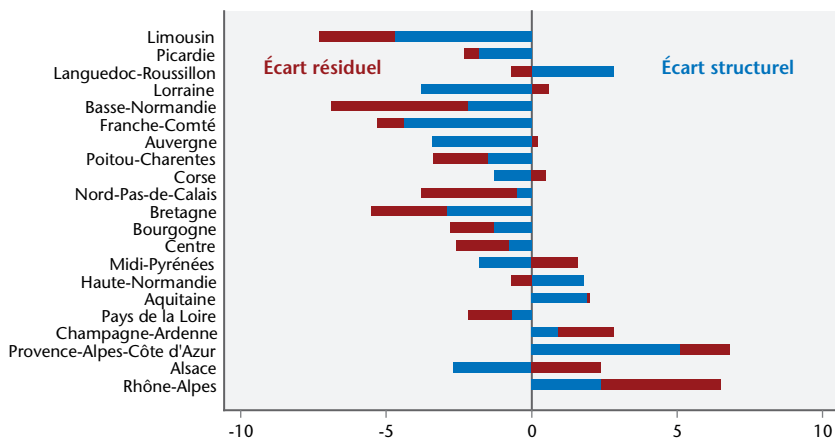
Appliquée à l'ensemble des régions de province par rapport à la moyenne des régions de province, toujours pour l'année 2011, nous obtenons le graphique ci-dessous. Les effets de composition expliquent une bonne part des différences observées, pour la majorité des régions, ce qui témoigne des logiques de division interrégionale de l'activité productive.

On pourrait bien sûr arguer du fait que ces effets de composition résultent eux-mêmes d'effets antérieurs de productivité : si l'Île-de-France détient des avantages de productivité dans certains secteurs d'activité et si le marché fonctionne, alors on doit observer *ex post* une répartition des activités entre les régions qui reflète les productivités relatives. Notre sentiment, cependant, est que la géographie des activités spécifiques à l'Île-de-France (finance, mode, ministères, grandes administrations, ...) doit plus à l'histoire institutionnelle et politique du pays qu'au libre jeu du marché...

À 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 (2013)⁴ et celles de cadres

3. Nous avons exploité des données Insee disponibles au niveau 1 de la Nomenclature des activités françaises (NAF rév. 2, 2008), qui fournit des informations pour 17 secteurs d'activité.

Graphique 5. Impact de la composition sectorielle sur les différences de PIB par emploi, régions de province, année 2011



Source : INSEE.

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 : la part dans les salaires du 1 % des salaires les plus élevés a augmenté de 27,4 % de 1995 à 2007, pour se stabiliser depuis la crise.

Or, il s'avère que les PIB sont régionalisés sur la base des masses salariales versées. Ceci ne pose pas de problème particulier pour les entreprises mono-régionales, mais pour les entreprises multi-régionales, nombreuses, ceci conduit à affecter une part importante de leur valeur ajoutée aux régions qui accueillent les établissements qui pèsent le plus dans les salaires versés. Cela va avantager les

4. « La part des salariés de la finance au sein du centile et plus encore du millime d'Île-de-France a très fortement crû, passant dans le premier cas de 6 % en 1976 à 21 % en 2007 et dans le second cas de 5 % à 37 %, alors que dans le même temps la part de ce secteur n'a guère varié au sein des échelons les plus élevés de la hiérarchie des salaires de province. » (p. 32) « Nous pouvons donc conclure que la hausse des inégalités salariales en France, depuis le milieu des années 1990 (...), est essentiellement due à la hausse des inégalités en Île-de-France, laquelle est elle-même due pour une grande part (aux deux tiers) à la hausse des hauts salaires dans le secteur financier » (p.34).

établissements les moins capitalistiques des entreprises, mais aussi, et surtout, ceux qui accueillent les salariés bénéficiant des plus hauts revenus. De ce fait, si une proportion importante des très hauts revenus est localisée en Île-de-France, alors une partie de la surproductivité apparente de la région capitale pourrait provenir de cette géographie des hauts revenus. Pour approcher l'importance de ce phénomène, nous avons exploité les données DADS de 2007 à 2011, qui nous donnent des informations sur les emplois occupés au lieu de travail⁵. Nous avons d'abord calculé la part de l'Île-de-France dans l'ensemble des postes, dans l'ensemble des salaires versés, puis dans les hauts salaires (10 %, 1 % et 0,1 % des plus hauts salaires).

Tableau 2. Part de l'Île-de-France dans les hauts salaires

	2007	2008	2009	2010	2011
Postes	25,1	25,3	26,4	25,1	25,1
Salaires versés	31,8	31,8	32,6	30,9	31,0
10 % des plus hauts salaires	48,6	49,0	48,7	47,4	46,8
1 % des plus hauts salaires	64,8	64,6	63,7	63,8	64,8
0,1 % des plus hauts salaires	79,2	79,4	77,0	75,8	78,7

Source : DADS.

L'Île-de-France concentre une part très importante des très hautes rémunérations, part stable depuis 2007, ce qui est cohérent avec les chiffres avancés par Piketty (2013). Une analyse par secteur montre que cette concentration est encore plus forte pour le secteur « Activités financières et d'assurance » (78,1 % du 1% supérieur et 85,8 % du 0,1% supérieur) et le secteur « Activités juridiques, comptables, de gestion, d'architecture, d'ingénierie, de contrôle et d'analyses techniques » (77,3 % du top 1 % et 87,7 % du top 0,1 %), secteur qui se décompose plus finement dans la nomenclature A88 non disponible dans les DADS entre « Activités juridiques et comptables », d'une part et « Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion », d'autre part.

5. L'Insee fournit deux fichiers : le fichier « postes », que nous utilisons ici, donne de l'information au lieu de travail. Le fichier « salariés » donne de l'information au lieu de résidence.

Si l'on s'intéresse aux professions et catégories socioprofessionnelles, on peut rechercher les professions qui manifestent des différences importantes de salaire moyen entre l'Île de France et les autres régions (tableau 3).

Tableau 3. Les 20 professions et catégories socioprofessionnelles présentant les plus importantes différences de salaires entre l'Île-de-France et les autres régions

Professions et catégories socioprofessionnelles	Salaire moyen en Île-de-France	Salaire moyen dans le reste du pays	Ratio salaire moyen IdF/ Reste pays
Chefs de grande entreprise de 500 salariés et plus	168 931	70 680	2,39
Cadres des marchés financiers	105 805	46 762	2,26
Artistes dramatiques	52 543	26 517	1,98
Personnes exerçant un mandat politique ou syndical	19 657	10 137	1,94
Artistes du cirque et des spectacles divers	33 667	18 326	1,84
Directeurs, responsables de programmation et de production de l'audiovisuel et des spectacles	55 876	33 499	1,67
Avocats	90 498	55 000	1,65
Cadres d'état-major administratifs, financiers, commerciaux des grandes entreprises	127 695	78 070	1,64
Chefs d'entreprise de services, de 10 à 49 salariés	103 925	63 554	1,64
Cadres commerciaux de la banque	61 443	38 419	1,60
Chefs d'établissements et responsables de l'exploitation bancaire	76 743	49 137	1,56
Artistes de la musique et du chant	42 196	27 299	1,55
Chefs de moyenne entreprise, de 50 à 499 salariés	93 710	64 361	1,46
Maîtres auxiliaires et professeurs contractuels de l'enseignement secondaire	29 737	20 963	1,42
Agents administratifs des collectivités locales	17 692	12 534	1,41
Officiers et cadres navigants techniques et commerciaux de l'aviation civile	104 647	76 105	1,38
Chefs d'entreprise commerciale, de 10 à 49 salariés	81 769	59 622	1,37
Ingénieurs et cadres des achats et approvisionnements industriels	56 455	41 576	1,36
Ouvriers d'art	23 261	17 138	1,36
Conducteurs de voiture particulière	20 183	14 945	1,35

Source : DADS 2010.

On retrouve sans surprise les dirigeants de grandes entreprises ou de sociétés de services, les cadres des marchés financiers et de la banque, ainsi que certaines professions du secteur culturel et les

pilotes et cadres de l'aviation civile. On trouve aussi des métiers de service comme les conducteurs de voiture particulière (certainement beaucoup plus « productifs » lorsqu'ils exercent leurs talents en Île de France). Les principaux décalages de salaires (apparaissant donc comme des écarts de « productivité » dans certaines interprétations), se concentrent donc sur des fonctions liées aux sièges de grandes entreprises, au secteur financier et à certaines industries culturelles.

Afin d'estimer de façon plus systématique l'impact des effets de composition des branches et des métiers, ainsi que de la concentration des hauts revenus en Île-de-France, nous avons adopté la stratégie empirique suivante : sur la base des données individuelles du fichier « postes » des DADS 2011, nous avons régressé les salaires sur une indicatrice Île-de-France, sur des indicatrices sectorielles et sur des indicatrices métiers. Ceci pour l'ensemble des observations, puis sur l'ensemble moins les 0,1 %, les 1 %, les 5 % et les 10 % des plus hauts salaires (tableau 4).

En dehors de tout effet de composition et d'effet de concentration des revenus, le fait de travailler en Île-de-France procure, en moyenne, un revenu supérieur de 6 492 euros brut par an, soit une sur-rémunération de 34 % d'après les données DADS, un chiffre cohérent avec la surproductivité apparente du travail de l'Île-de-France observée plus haut sur la base des données régionalisées de PIB par emploi, d'environ 30 %.

Tableau 4. La disparition de la surproductivité apparente du travail en Île-de-France*

	coefficient (en euros)	R ² ajustés
Ensemble des postes	2 458	0,361
sans les 0,1 % supérieurs	1 746	0,478
sans les 1 % supérieurs	907	0,482
sans les 5 % supérieurs	139	0,434
sans les 10 % supérieurs	-208	0,398

* Tous les coefficients sont significatifs au seuil de 1 %.

Source : DADS, 2011.

La simple introduction d'indicatrices sectorielles et de métiers fait tomber la sur-rémunération en Île-de-France de plus de 6 000 euros à moins de 2 500 euros, soit environ 200 euros par

mois, signe de l'importance des effets de composition. Si l'on exclut du traitement les très hautes rémunérations, l'avantage d'une localisation dans la région capitale s'estompe, voire disparaît pour s'inverser, dès lors qu'on exclut des calculs les 5 à 10 % des plus hautes rémunérations. Et encore, nous n'intégrons pas dans ces calculs les différences régionales de niveau de prix, clairement à l'avantage des régions de province⁶, si bien qu'il nous semble que nous ne pouvons conclure qu'à l'absence de surproductivité intrinsèque de la région capitale...

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, comme la mode par exemple (Godart, 2010). De ce fait, 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'État. 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, inefficaces et peu entrepreneurs, 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

6. L'insee estime ainsi que le niveau des prix à la consommation est supérieur de 13 % en Île-de-France par rapport aux régions de province (source : *Insee Première*, 2008, n° 1210).

plutôt rurale. Imaginer 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.

4. Les limites de l'économie géographique

Sur la base des conclusions supposées de la « nouvelle économie géographique », Davezies et Pech (2014) concluent à l'accroissement des logiques de concentration des activités économiques. « 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). Certains auteurs relevant de ce courant de pensée délivrent un message similaire, notamment Askenazy et Martin qui s'appuient sur les résultats empiriques sur données françaises pour préconiser la concentration de l'activité dans quelques lieux mais, comme nous allons le montrer, ils tirent des préconisations très fortes de résultats très nuancés.

Que nous dit précisément la nouvelle économie géographique ? 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, 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.

Sur son versant empirique, les résultats de la nouvelle économie géographique invitent plutôt, selon nous, à relativiser très fortement le leitmotiv de la concentration. Combes et Gobillon (2014), qui ont recensé tout un ensemble d'études menées sur des villes des pays développés, montrent certes l'existence de gains de productivité statistiquement significatifs, en moyenne de 1 % à 5 %, mais c'est au prix d'un doublement de la taille des villes. Duranton *et al.* (2008) parviennent au même résultat sur données françaises. D'autres travaux montrent en outre que la relation n'est pas si simple : 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. Dans l'étude de Duranton *et al.* (2008) déjà citée, les auteurs montrent également que si l'on veut que la valeur ajoutée des entreprises augmente, ce n'est pas en favorisant 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. Martin *et al.* (2011), toujours sur données françaises,

identifient également un effet statistiquement significatif, mais non linéaire : en moyenne, la productivité d'un secteur augmenterait avec le nombre de salariés présent dans le même département jusqu'à un effectif de 1 000 salariés, pour descendre ensuite, suivant en cela une courbe en cloche. Ils montrent également que ces gains à l'agglomération sont bien internalisés par les entreprises, ce qui les conduit à conclure de la manière suivante : « Consequently, the gains we can expect from more policy-induced clustering are, at least in the short-run, relatively small. The comparison between an estimated geographical distribution of plants that would maximize productivity and the one that is actually observed suggests no large gap, at least in the French case. It points neither to a situation where geography is too concentrated/specialized nor to a geography that needs more clustering » (p. 192-194), propos qui tranchent sensiblement avec les affirmations d'Askenazy et Martin (2015).

Il s'agit donc de résultats nuancés qui, de plus, éludent une question essentielle si d'aventure une politique active de concentration de l'activité était menée : quels seraient les coûts éventuels d'une telle politique, en termes de montée des inégalités de revenu, de ségrégation spatiale, de congestion, ... ? Combes et Lafourcade (2012) signalent qu'il s'agit-là d'un chantier de recherche qui reste ouvert : « si la littérature mesurant de tels bénéfices a énormément progressé au cours de la dernière décennie, les travaux empiriques s'intéressant aux coûts de l'urbanisation restent encore très embryonnaires » (p. 56). Askenazy et Martin (2015) le reconnaissent, mais expliquent que la mesure de ces coûts suppose de déployer d'autres méthodologies, si bien que « les questions relatives aux ségrégations urbaines (...) sont renvoyées à des travaux ultérieurs » (p. 2).

Au-delà des résultats obtenus, plutôt nuancés donc, il convient de s'interroger sur les problèmes de données et de méthodes auxquels sont confrontés les chercheurs, qui conduisent à la plus grande prudence dans l'interprétation, et encore plus dans les préconisations. Prenons l'exemple de l'étude de Martin *et al.* (2011). Les données mobilisées, qui portent sur la période 1996-2004, sont issues de l'enquête annuelle d'entreprise. Première limite, l'étude est restreinte aux entreprises de plus de 20 salariés et, pour celles-ci, à leurs établissements de plus de 10 salariés. Deuxième limite, ils enlèvent les établissements qui pendant la

période ont changé de zone géographique ou de secteur d'activité (soit 5 % des observations). Troisième limite, l'étude se focalise sur l'industrie manufacturière, hors industrie agro-alimentaire, qui n'est pas traitée car les données proviennent d'une autre source. Quatrième limite, les données sur le capital et la valeur ajoutée ne sont disponibles qu'à l'échelle de l'entreprise. Ce n'est pas un problème pour les entreprises mono-établissement, mais pour les entreprises multi-établissements, on retrouve le problème de la territorialisation du PIB : quelle part de la valeur ajoutée et/ou du capital de l'entreprise doit-on attribuer à chaque établissement ? Les auteurs ont choisi de la répartir au prorata de l'emploi de chaque établissement. Cinquième limite, les chiffres qu'ils avancent sont une moyenne, plus précisément le gain net moyen résultant du jeu des forces de concentration d'une part et des forces de dispersion d'autre part ; autrement dit, ils font l'hypothèse que tous les secteurs sont sensibles de la même manière aux économies d'agglomération. Reproduire la même méthodologie à une échelle sectorielle n'est pas possible, les données étant insuffisantes. Or, on l'a vu, les territoires sont marqués par des logiques fortes de spécialisation, si bien qu'avancer des préconisations sur la base de résultats moyens est difficilement recevable.

Précisons bien qu'il ne s'agit pas de dire que les auteurs ont fait des erreurs de méthode ou auraient pu procéder de manière plus efficace : ils ont procédé au mieux de ce qu'ils pouvaient faire, compte-tenu des données disponibles et des méthodes qu'ils souhaitaient mobiliser. Mais il est clair qu'elles invitent à la plus grande prudence dans les commentaires, comme ils le reconnaissent d'ailleurs eux-mêmes : « we are aware that this strategy is not without raising concerns. (...) This is why (...) the main result of the paper, the one of the bell shape curve, holds for different samples that are not subject to this capital or value added rule » (p. 185).

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

Pour Davezies et Pech (2014), 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 ».

Leur propre analyse empirique ne montre pourtant 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 ? Pour identifier d'éventuels effets produits par la taille économique initiale des territoires, nous nous appuyons sur des données Insee, par zone d'emploi, entre 1999 et 2011. Les estimations d'emploi sont calculées pour les 321 zones d'emploi de France métropolitaine et des Dom (non compris Mayotte) et les 22 parties régionales des 11 zones d'emploi interrégionales de métropole. L'emploi salarié est détaillé en cinq postes (agriculture, industrie, construction, tertiaire marchand, tertiaire non marchand), l'emploi non salarié constitue un sixième poste. Afin de respecter les découpages régionaux, nous avons inclus dans la base les 22 parties régionales des 11 zones d'emploi interrégionales plutôt que ces 11 zones d'emploi interrégionales. De plus, nous n'avons retenu que les zones de France métropolitaine, soit, au final, 315 zones d'emploi⁷.

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 ? La base de données permet cependant de tester d'autres effets : i) des effets sectoriels : la croissance de l'emploi est-elle plus forte si elle est plus ou moins spécialisée, initialement, dans tel ou tel secteur ? ii) des effets que nous

qualifions « d'inertie » : la croissance sur une période récente est-elle dépendante de la croissance sur la période antérieure ? iii) des effets macro-régionaux : le fait d'appartenir à tel ou ensemble territorial plus large favorise-t-il, ou à l'inverse pénalise-t-il, la croissance des territoires concernés ? Pour mesurer les effets d'inertie, il convient de découper la période 1999-2011 en deux sous-périodes. Deux possibilités s'offrent à nous : i) découpage en deux sous-périodes d'amplitude égale : 1999-2005 et 2005-2011, ii) ou découpage tenant compte de la crise économique de 2008 : 1999-2008 et 2008-2011. Les estimations seront effectuées selon ces deux découpages.

Quelques données de cadrage, d'abord : le taux de croissance annuel moyen entre 1999 et 2011 est de 0,63 % 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 0,66 % pour l'ensemble des zones hors Paris. La carte suivante 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.

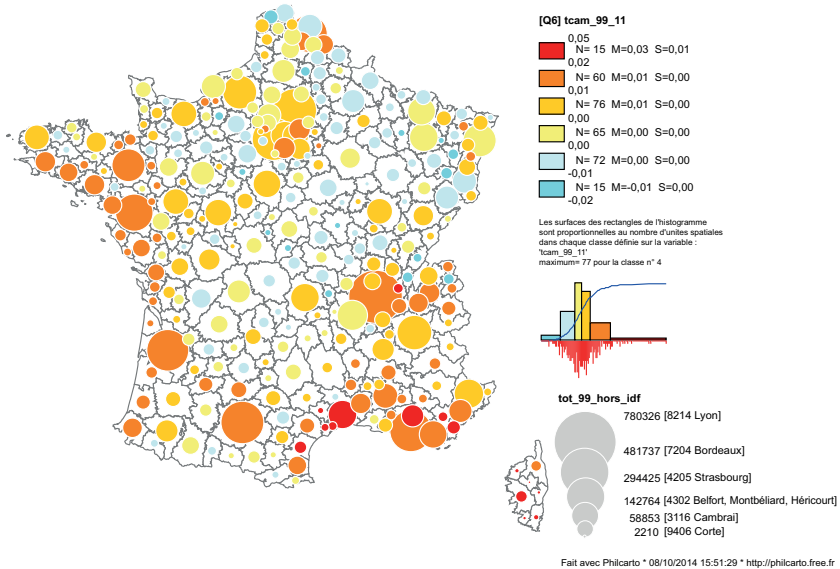
On observe l'évolution beaucoup plus favorable de tout le littoral français, ainsi que du quart sud-est de la France. *A contrario*, la croissance de l'emploi est relativement plus faible dans un grand quart nord-est. Difficile de lire sur cette carte un lien étroit entre taille économique des zones 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 (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

7. Le découpage en zones d'emploi présente l'intérêt de reposer en partie sur un critère économique. Il souffre cependant de certaines limites : dans un travail plus approfondi, on pourrait notamment regrouper certaines zones d'emploi afin de dessiner les contours d'ensemble plus vastes, correspondant mieux à la réalité économique observée. En ce qui concerne la région parisienne en particulier, il pourrait s'avérer utile de regrouper plusieurs zones d'emploi. Nous avons préféré conserver pour cette analyse le découpage INSEE, en considérant que la zone d'emploi de Paris inclut plus de 100 communes et regroupe l'essentiel des sièges sociaux et des activités qui sont spécifiques de la capitale.

d'identifier d'éventuelles non linéarités, nous introduisons dans l'équation non seulement la taille, mais aussi la taille au carré (modèle 1). Nous introduisons ensuite les autres variables explicatives présentées plus haut (modèle 2).

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



Note : Les valeurs définissant les bornes des classes de taux de croissance sont la valeur minimale, le 5e percentile, les trois quartiles, le 95e percentile et la valeur maximale.

Source : INSEE.

La taille exerce un effet significatif, linéaire et positif, sur la période 2005-2011, mais cet effet disparaît sur 2008-2011. L'effet observé sur 2005-2011 n'explique cependant qu'une part très faible de la variance totale, moins de 5 %. Au final, force est de constater que le lien entre taille initiale des zones et croissance future de l'emploi est des plus faibles. L'introduction d'autres variables explicatives améliore considérablement la part de la variance expliquée. Une spécialisation initiale dans l'industrie et/ou dans le tertiaire non-marchand plutôt que dans le tertiaire marchand (modalité de référence) affecte négativement le taux de croissance futur des zones d'emploi. A contrario, une spécialisation dans le secteur de la construction l'affecte positivement. Les résultats pour l'agriculture et pour les non-salariés sont plus instables. On remarque égale-

ment le poids de l'histoire : les zones qui, sur la première période, connaissent une croissance plus forte (respectivement plus faible) que la moyenne, connaissent toujours une croissance plus forte (plus faible) sur la deuxième période, signe d'une relative inertie de la géographie de la création d'emplois. L'analyse des coefficients régionaux (non repris dans le tableau) montre enfin 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 : La croissance de l'emploi des zones d'emploi sur la période 1999-2011. Au total, les spécialisations initiales, l'histoire et l'appartenance à des macro-régions plus ou moins dynamiques semblent bien plus structurantes que la taille des territoires.

Tableau 5. Analyse économétrique du taux de croissance de l'emploi par zone d'emploi

	Modèle 1		Modèle 2	
	2005-2011	2008-2011	2005-2011	2008-2011
Taille	0,0319 **	-0,0007	0,0404 ***	0,0207
Taille au carré	-0,0209	0,0176	-0,0374 **	-0,0147
Agriculture			0,058 **	0,127 ***
Industrie			-0,022 **	0,004
Construction			0,242 ***	0,086 *
Tertiaire marchand			Réf.	Réf.
Tertiaire non marchand			-0,028 ***	-0,011
Non-salariés			-0,043 **	-0,010
Croissance passée			0,089 **	0,206 ***
Constante	-0,002 **	-0,002 ***	-0,005	-0,011
indicatrices régions	non	non	oui	oui
Nb. d'obs.	314	314	314	314
R ²	0,0464	0,0083	0,5695	0,5241

Source : Calculs des auteurs.

6. Conclusion

La thèse de l'avantage économique des grandes agglomérations souffre de faiblesses importantes. Si l'analyse de l'évolution de la composante résidentielle de la dynamique économique proposée par Davezies et Pech (2014) n'est pas sans intérêt, leur analyse de sa composante dite « productive », qui les conduit à plaider pour un soutien renforcé à la métropolisation, ne nous paraît pas défendable. Les études relevant de l'économie géographique ne nous semblent pas plus convaincantes : elles montrent l'existence d'effets de faible ampleur, dont l'interprétation doit de plus être nuancée compte-tenu des problèmes liés aux données disponibles.

D'autres versants de l'analyse avancée par Davezies et Pech (2014) et reprise dans la première partie de la note d'Askenazy et Martin (2015) mériteraient d'être discutés : l'histoire de la géographie de la production qu'ils proposent, notamment l'idée d'une concentration croissante de la « matière grise » dans les métropoles, 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 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. À l'inverse et surtout, une partie importante des territoires d'un grand quart nord-est semble souffrir particulièrement, ce qui pose des questions importantes en termes d'action publique. S'interroger sur les modalités d'une relance de l'activité 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.

Références

- Askenazy P. et P. Martin, 2015, « Promouvoir l'égalité des chances à travers le territoire », *Note du CAE*, 20.
- Combes P.-P. et L. Gobillon, 2014, « The Empirics of Agglomeration Economies », *PSE Working Papers*, 2014-31, <halshs-01071761>
- Combes P.-P., M. Lafourcade, J.-F. Thisse et J.-C. Toutain, 2009, « Paris et le désert français ? », *Télos*, <http://www.telos-eu.com/>
- Crozet M. et M. Lafourcade, 2009, *La nouvelle économie géographique*, Repères, la Découverte.
- Combes P.-P. et M. Lafourcade, 2012, *Revue de la littérature académique quantifiant les effets d'agglomération sur la productivité et l'emploi*, Rapport pour la Société du Grand Paris.
- Davezies L., 2008, *La République et ses territoires : la circulation invisible des richesses*, La République des Idées, Seuil.
- Davezies L., 2012, *La crise qui vient : la nouvelle fracture territoriale*, la République des Idées, Seuil.
- Davezies L. et T. Pech, 2014, « La nouvelle question territoriale », *Terra Nova*.
- Durantont G., 1997, « La nouvelle économie géographique : agglomération et dispersion », *Économie et Prévision*, 131 : 1-24.
- Durantont G., P. Martin, T. Mayer et F. Mayneris, 2008, *Les Pôles de Compétitivité : que peut-on en attendre ?*, CEPREMAP, Éditions Rue d'Ulm.
- Épaulard A. et C. Gilles, 2014, *Quelle France dans dix ans ? Investir dans le redressement économique*, Rapport France Stratégie.
- Godart F., 2010, *Sociologie de la mode*, Repères, la découverte, Paris.
- Godechot O., 2013, « Financiarisation et fractures socio-spatiales », *L'année sociologique*, 63(1) : 17-50.
- Grossetti M., D. Eckert, Y. Gingras, L. Jégou, V. Larivière et M. Maisonobe, 2013, « La diversification des espaces de production du savoir », *CERISCOPE Puissance*.
- Grossetti M., D. Eckert, Y. Gingras, L. Jégou, V. Larivière et B. Milard, 2013, « Cities and the geographical deconcentration of scientific activity: A multilevel analysis of publications (1987-2007) », *Urban Studies*, 51(10) : 2219-2234.
- Krugman P., 1991, « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, 99(3) : 483-499.

Martin P., T. Mayer et F. Mayneris, 2011, « Spatial concentration and plant-level productivity in France », *Journal of Urban Economics*, 69(2) : 182-195.

Piketty T., 2013, *Le capitalisme du 21^e siècle*, 2013, Seuil.