

# **LOCALISATION DES ENTREPRISES**

## **ET DEVELOPPEMENT TERRITORIAL**

L'ouverture des frontières au sein de l'Union Européenne et, plus généralement, la mondialisation des échanges élargissent l'espace géographique au sein duquel les entreprises exercent leurs activités. Elles les conduisent à organiser leur développement sans référence à leur espace économique initial. Cette évolution s'accompagne d'une redistribution spatiale des activités et d'une polarisation géographique croissante autour d'un nombre limité d'agglomérations. Elle s'oppose, par conséquent, à l'un des objectifs de l'Union Européenne qui est d'assurer la convergence des économies régionales vers des niveaux de développement comparables. Dans un tel contexte, assurer la compétitivité et/ou le rééquilibrage de certains territoires représentent un enjeu collectif majeur et pose avec acuité le problème de la localisation et du maintien des entreprises sur un territoire donné.

Bien entendu le problème ne se pose pas de la même façon pour une firme multinationale et pour une PME indépendante. Leurs logiques de développement sont différentes. Néanmoins, quelle que soit la dimension de la firme et la nature de son activité, les décisions de localisation sont, en définitive, le résultat d'une confrontation entre la demande des entreprises et l'offre des facteurs de localisation des collectivités territoriales.

Source de concurrence imparfaite entre les territoires, l'espace n'est pas seulement le support des activités, il contribue aussi à les modeler dans leur intensité et dans leurs formes. Dans ce jeu concurrentiel aux multiples aspects, de nombreux facteurs interfèrent et conduisent les entreprises à un processus de choix qui ne se réduit pas toujours à la comparaison des avantages que présentent différents sites d'implantation. L'adoption d'un territoire s'analyse aussi comme la conséquence d'une suite d'évènements de faible importance et assez peu prévisibles. Ajoutons que le choix d'une localisation se ramène rarement à une décision prise individuellement par un agent, mais acquiert une dimension collective quand la localisation de cet agent dépend de celle d'autres agents. Dans ce processus, la dynamique des territoires et celle des entreprises interfèrent constamment et se modifient au fur et à mesure qu'elles sont mises en œuvre à des échelles de temps et à des vitesses différentes.

Dans cet article, après avoir présenté les mutations que connaît l'environnement des entreprises, on étudiera les mécanismes du développement territorial dans ses relations avec l'offre des facteurs de localisation. La troisième partie sera consacrée aux stratégies de délocalisation–relocalisation mises en œuvre par les firmes pour s'insérer dans la compétition internationale.

### 1 – Les mutations de l'environnement des entreprises

Les mutations de l'environnement des entreprises sont nombreuses. Elles concernent aussi bien l'accélération du progrès technique et les exigences de délais de plus en plus courts pour concevoir, développer, fabriquer, et livrer les produits, que la globalisation de la concurrence à l'échelle mondiale.

#### 1.1 – L'ouverture des frontières et la mondialisation des échanges

A l'économie internationale caractérisée, essentiellement, par des échanges de marchandises succède, progressivement, une mondialisation multidimensionnelle qui recouvre non seulement une dimension d'échange, mais aussi une dimension industrielle (on n'exporte pas seulement des produits, mais aussi des usines), et une dimension financière par le jeu des mouvements de capitaux qui affectent les cours des changes.

Bien que la mondialisation de l'économie concerne principalement les firmes multinationales, elle n'est pas sans conséquence sur les PME. D'ailleurs la moitié environ du chiffre d'affaires des PME industrielles est le fait de filiales de grands groupes et un tiers au minimum du commerce extérieur français est constitué de flux internes aux multinationales. La mutation de l'économie s'accélère et la part des investisseurs étrangers, notamment anglo-saxons, dans le capital des grandes entreprises françaises ne cesse de progresser. Il est passé de 10% en 1985 à 43.7% aujourd'hui du capital des sociétés qui composent l'indice phare (CAC 40) de la Bourse de Paris <sup>1</sup>. L'ouverture aux investisseurs étrangers est devenue une donnée structurelle de notre économie <sup>2</sup>. Elle conduit à s'interroger sur la nationalité de certaines entreprises et contribue à éloigner les centres de décision du territoire national.

Dans le même temps, l'industrie française a fait preuve d'une grande capacité d'adaptation <sup>3</sup>. Délaissant le territoire national, les effectifs des filiales des groupes français à l'étranger représentent 35 % de leur emploi total contre 27 % en Allemagne et 20 % aux Etats-Unis. Ces résultats ne doivent pas occulter les conséquences de délocalisations « potentiellement porteuses d'un mouvement progressif de désindustrialisation ».<sup>4</sup>

## 1.2 – La mondialisation s'appuie sur des espaces locaux spécifiques.

Le mouvement de délocalisation qui a touché les secteurs à forte intensité de main d'œuvre s'étend désormais à des métiers très capitalistiques (équipements électroniques, spécialités aéronautiques, etc...) <sup>5</sup> réservés autrefois aux pays occidentaux. L'Inde est devenue le premier exportateur mondial de services informatiques. Général Electric, Texas Instruments, Intel y ont ouvert des laboratoires de recherche parce que les ingénieurs docteurs y coûtent huit fois moins cher qu'aux Etats Unis. Boeing, Reuters, la banque HSBC et beaucoup d'autres y ont délocalisé leur support informatique, leur comptabilité, leurs centres d'appels <sup>6</sup>

Grâce aux réseaux numériques, des milliers d'emplois dans les services financiers sont menacés de délocalisation et les nouvelles technologies permettent le développement d'un nouveau modèle d'entreprise : l'entreprise éclatée (une usine à Prague, un centre de recherche à Sophia Antipolis, un département comptable à Londres, un siège européen à Bruxelles).

---

<sup>1</sup> les investisseurs étrangers détiennent, par exemple, 58% de Total, 57% d'Axa, 52% d'Accord, 42% de Danone, etc....

<sup>2</sup> selon une étude de l'OCDE, la France est le pays qui en 2002 a accueilli le plus d'investissements étrangers (54.7 milliards d'euros) devant la Chine (52.4 milliards). Mais l'OCDE ajoute qu'en termes nets, toujours au chapitre des investissements, les sorties ont dépassé les entrées de 16.7 milliards d'euros.

<sup>3</sup> Lafarge, Saint Gobain, Arcelor, L'Oréal, Total, LVMH, etc...ont consolidé leur statut au niveau mondial.

<sup>4</sup> en valeur, la production industrielle est passée de 20.5% du PIB en 1980 à 14.3% en 2002. Entre 1980 et 2001 l'emploi industriel est passé de 21% du total à 14%. Il est toutefois difficile de savoir dans les pertes d'emploi ce qui est imputable à la hausse des gains de productivité ou aux délocalisations.

<sup>5</sup> selon JL Beffa PDG de Saint Gobain « l'entreprise a créé son plus récent laboratoire de recherche sur le sol français. Mais c'est sûrement en Asie que se situeront nos prochains laboratoires de développement » Le monde économie du 23/9/2003.

<sup>6</sup> Eric le Boucher. Le décollage de l'Inde Le Monde 21/22-12-2003.

Ces délocalisations s'accompagnent, parfois, d'une politique de recentrage. Il s'agit, par exemple, pour certains industriels de concentrer leur activité sur le marketing et les innovations plutôt que sur la production qui sera en partie sous traitée ou délocalisée.

La Chine, grâce à une monnaie sous évaluée et à des salaires très faibles devient l'atelier du monde <sup>7</sup> alors que l'Inde, grâce à sa main d'œuvre qualifiée, en devient son « bureau » !

Ces délocalisations concernent, également, les sièges sociaux car selon un document de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, de plus en plus de multinationales déplacent et restructurent leurs sièges sociaux. Environ 82 % d'entre eux ont aussi été établis ou délocalisés dans le monde entier entre janvier 2002 et mars 2003, dont près d'un quart dans des pays en voie de développement.

Importante au niveau mondial, la délocalisation des entreprises est loin d'être négligeable dans le cadre plus restreint de l'Union Européenne. Son élargissement à des pays disposant d'une main d'œuvre compétente et bon marché, (c'est le cas de la Pologne, de la Hongrie et de la République tchèque), ne sera pas sans conséquence sur la délocalisation de certaines activités. On peut craindre également, que des règles et des pratiques uniformes n'aggravent les inégalités régionales par suite des différences existant entre les structures économiques et sociales de certains pays.

On peut également s'interroger sur l'impact de la monnaie unique sur la distribution spatiale des activités <sup>8</sup>. Un certain nombre de facteurs militent en faveur d'une plus grande convergence des économies régionales. En revanche, d'autres facteurs font craindre une forte polarisation des activités au sein de l'Union européenne et une délocalisation en dehors de la zone Euro <sup>9</sup>.

En faveur de la première thèse, il faut souligner que la mise en place de la monnaie unique s'inscrit dans le prolongement d'une intégration économique progressive qui n'a pas globalement accentué les disparités régionales et qui n'a pas poussé à une spécialisation des territoires. S'il faut être conscient que les disparités observées seraient sans doute plus élevées si des mécanismes d'intervention n'avaient pas été mis en place, il faut toutefois remarquer que le développement important du commerce intrabranche, à l'intérieur de l'Union Européenne, met en évidence une convergence des économies vers des niveaux de développement comparables.

Cette évolution est toutefois susceptible d'être remise en cause tout au moins partiellement. C'est ainsi qu'aux nombreux découpages administratifs se superpose une polarisation territoriale autour d'un nombre relativement limité d'agglomérations reliées entre elles par de multiples réseaux. Dans un monde soumis à la logique des avantages comparatifs, la mobilité des capitaux, des techniques et les fluctuations des taux de change entre des pays à régime socio-économiques parfois très différents exacerbent la concurrence internationale et accélèrent les reconversions industrielles et agricoles. Dans un tel contexte l'Union européenne

---

<sup>7</sup> On peut d'ailleurs souligner que l'essentiel des exportations chinoises est le fait d'entreprises étrangères ayant investi dans ce pays.

<sup>8</sup> C. BROUSSOLLE . L'impact de la monnaie unique sur les disparités régionales et la localisation des activités industrielles. La revue de l'Observatoire des IAA n°50 Juillet 1998.

<sup>9</sup> « L'Euro va obliger SCHNEIDER ELECTRIC à localiser en dehors de la zone euro des productions. On va mettre nos produits plus près de nos marchés puisque 50% de nos coûts sont en Euro alors que seulement la moitié de nos revenus sont en monnaie européenne. Il nous faut rééquilibrer durablement notre base de production pour être compétitif ». Le plan établi par SCHNEIDER envisage également des délocalisations vers l'Europe de l'Est mais aussi des transferts entre des régions françaises.

sera amenée, plus que par le passé, à tirer un meilleur parti de sa diversité et à jouer le jeu des avantages comparatifs propres à chaque région, si elle veut se doter des moyens de faire face à la concurrence internationale. Cette politique risque, toutefois, d'accroître le potentiel économique des régions (centrales) déjà développées et d'aggraver les handicaps des régions périphériques éloignées des principaux marchés ; ce qui pose le problème des coûts d'ajustement qu'il faudra supporter si l'on veut corriger les disparités qui résulteront de ces divergences.

Un élément d'incertitude supplémentaire réside dans le fait que la monnaie unique fait perdre une partie de sa signification à la contrainte du solde commercial entre pays de l'Union Européenne. La monnaie unique a mis fin aux dévaluations compétitives ce qui peut, soit favoriser les investissements intra-européens, en supprimant les risques de change et les coûts de transaction liés à ces opérations, soit, au contraire, supprimer l'une des motivations des implantations industrielles. Dans ce cas, les industriels n'auront plus intérêt à produire dans un pays dont la monnaie ne se déprécie plus, tout au moins si l'on fait abstraction des autres raisons (coût de la main d'œuvre, meilleur contrôle du marché local, etc.) qui le justifient.

Quant au risque de délocalisation lié au renchérissement de l'Euro vis à vis du dollar, il est réel ; la dépréciation du dollar remet en cause et risque d'annuler tous les efforts industriels et commerciaux réalisés pour améliorer la compétitivité d'entreprises qui, comme le groupe aéronautique et spatial EADS, n'exclut pas de délocaliser des investissements futurs aux Etats Unis et dans les pays qui utilisent le dollar.

De ce rapide survol des mutations de l'économie mondiale, il ressort que « le code implicite que sous tendait la division internationale du travail depuis trente ans : aux pays en voie de développement les emplois peu qualifiés, à l'Europe et aux Etats Unis la recherche, les hautes technologies et les services haut de gamme ne marche plus. » Cette évolution ne peut qu'engendrer des changements importants dans la stratégie des territoires pour attirer les entreprises et s'insérer dans la compétition internationale. Faut-il privilégier la structuration du local ? ou faut-il privilégier les contraintes du global ? la question reste posée. Il semble, toutefois, que les régions les plus dynamiques en matière de développement endogène le soit aussi pour le développement exogène.

## 2 – Les mécanismes du développement territorial et l'offre des facteurs de localisation.

Dans la concurrence que se livrent les territoires pour attirer les entreprises, l'efficacité des politiques adoptées est fonction des caractéristiques des territoires auxquelles elles s'appliquent, or le territoire n'est pas un concept rigoureusement construit, pas plus d'ailleurs que celui d'espace que le sous-tend. En effet, l'intégration de l'espace dans l'analyse économique se heurte à des « problèmes méthodologiques particulièrement aigus ». <sup>10</sup>. Aussi avant de présenter les stratégies des collectivités locales pour assurer le développement de leurs territoires, est-il nécessaire de préciser les différentes conceptions de l'espace.

### 2-1 Les différentes conceptions de l'espace

Tout d'abord, l'espace est une ressource rare car non reproductible. C'est une étendue faisant l'objet d'une concurrence pour son usage. Cette concurrence a des intensités et des effets différents suivant la nature des activités qui s'y exercent. Dans le modèle « centre-périphérie »,

---

<sup>10</sup> Jean François Thisse, Bernard Walliser. L'espace dans la théorie économique : les nouveaux territoires. Problèmes économiques n°2588 – 1998.

elle contribue à écarter des points centraux les activités faisant un usage moins rentable de l'espace.

Deuxième série de caractéristiques, l'espace est le support des activités et des échanges. L'espace est, en effet, un ensemble de points séparés par des distances et dotés d'un certain nombre d'attributs (environnement physique, infrastructures de transport et de communication, etc..) qui en font des sites d'implantation possible pour les entreprises. Lorsque ces implantations sont proches, l'espace est également une source d'effets de proximité pour les firmes qui bénéficient ainsi d'externalités intra ou extra sectorielles.

Enfin, l'espace peut être considéré comme une des caractéristiques des biens économiques. Selon Allais «Les produits sont caractérisés non seulement par leur nature physique, mais aussi par leur lieu et leur date de disponibilité. Le choix d'une localisation entre dans le choix d'un produit, donc la localisation est traitée de la même manière que les autres décisions prises par les agents économiques ».

Ces caractéristiques communes à tous les espaces considérés ne permettent pas d'en préciser la cohérence géographique, économique, culturelle ou sociale ni par conséquent les facteurs qui définissent l'appartenance à cet espace et en précisent les limites. Pour y parvenir, et compte tenu des caractéristiques hétérogènes et atypiques de l'espace, différentes approches sont nécessaires.

- la première, l'approche spatiale proprement dite, est fondée sur la distance physique et la continuité. Le modèle « centre-périphérie », qui en est la principale illustration, repose sur une vision très hiérarchisée de l'espace. Entre le centre (l'agglomération) et la périphérie s'établit un équilibre plus ou moins stable entre des forces poussant au regroupement des activités et des forces de réaction aux premières qui poussent à leur dispersion <sup>11</sup>. La validité de ce modèle n'est pas remise en cause par le développement en réseau des activités économiques. Les deux modèles se complètent. Les lieux ne prennent leur signification qu'à l'intérieur du réseau.

On peut signaler que si la plupart des phénomènes d'agglomération trouvent leur origine dans des activités de type industriel, il y a des exceptions. P. Dauce ET Y. Leon <sup>12</sup> ont montré que dans une petite région de Bretagne, la zone de Lamballe, le processus d'intensification agricole sur la base de l'élevage hors sol (porcs notamment) est à l'origine de la constitution d'un secteur agroalimentaire important et du développement de l'activité locale.

- Dans l'approche territoriale de l'espace, de nombreux découpages administratifs (régions, départements, communes,...) se superposent aux espaces urbains et ruraux. Il s'y ajoute les « pays », entités géographiques « constatées », fondées sur des réalités spatiales ou urbaines sans référence aux limites administratives traditionnelles. Dans cette approche, les distances à l'intérieur du territoire ne sont pas prises en considération, pas plus d'ailleurs, que sa position géographique.

- Dans l'approche constructiviste, l'espace concerné ne renvoie pas directement à un territoire ayant une cohérence géographique, culturelle ou sociale. Il n'y a pas d'identité indépendante du projet en fonction duquel il est conçu. Il s'agit, en général, de systèmes localisés de production, c'est-à-dire d'une large gamme de P.M.E. spécialisées et organisées autour d'une industrie

---

<sup>11</sup> les facteurs à l'origine de ces forces centrifuges sont essentiellement les coûts de fonctionnement des agglomérations : coût du foncier, coûts de congestion, de pollution, d'insécurité, etc

<sup>12</sup> Analyse d'un mécanisme de polarisation économique dans une région rurale. L'exemple de la région de Lamballe en Bretagne. Revue d'Economie Régionale et Urbaine n°6 – 2004

dominante. Les exemples les plus connus sont les districts industriels italiens, la Silicon Valley, etc...

Il convient de signaler que ces différentes approches peuvent se recouper. Un pays peut correspondre à une agglomération et à sa périphérie et un système localisé de production peut s'inscrire dans le cadre d'un pays. Toutefois, ces différentes conceptions de l'espace, aussi intéressantes soient elles, laissent, pour le moment, plus de questions ouvertes qu'elles n'apportent de réponses. Chacune contient une critique implicite des autres. Aucune n'apporte une solution satisfaisante au problème que pose « l'emboîtement » des espaces et la régulation de leurs rapports. A titre d'exemple, et pour illustrer ce dernier point, on peut signaler le projet de création d'une plate-forme logistique qui sera située près de Rennes et bénéficiera du couplage de la route et du rail. Ainsi que le précise le communiqué de presse qui annonce sa prochaine création : « la logistique va aujourd'hui bien au-delà de la seule prestation de transport. Elle assure notamment des fonctions de regroupement des marchandises, de gestion des stocks, de préparation des commandes, d'emballage-conditionnement, etc... La compétence logistique est désormais une composante essentielle de la compétitivité des entreprises et des territoires [...] Une position géographique favorable alliée à un réel dynamisme économique ainsi qu'un bassin d'emploi et de consommation qui dispose de la taille critique confirme la vocation du département d'Ille-et-Vilaine ».

L'intérêt d'une telle opération est évident. Il l'est tellement que quelques industriels du Centre de la Bretagne ont émis l'hypothèse d'une possible implantation de leurs entreprises près de cette future plate-forme logistique avec, évidemment, quelques conséquences pour le territoire déserté.

## 2-2 Les stratégies des collectivités territoriales

Quelle est la nature de l'avantage comparatif dont bénéficie un territoire ? Réside-t-il dans sa localisation par rapport aux principaux marchés, dans la qualité de son environnement, sa dotation en infrastructures de transport et de communication, un faible niveau d'imposition, un climat social favorable, le coût des facteurs de production, par exemple le coût de la main d'œuvre ou reflète-t-il la différence de développement technologique ?

Selon une étude récente <sup>13</sup> les efforts nationaux et régionaux accomplis en matière d'aménagement du territoire (aménagement des zones d'activité, amélioration des infrastructures et équipements publics) ou d'incitation financière (subventions, primes à l'implantation, exonérations fiscales) sont perçus par les firmes et intégrés dans les préférences de localisation.

L'énumération des facteurs de localisation ne doit pas faire oublier l'intérêt que présentent les facteurs fixes ou quasi fixes dont sont dotées les régions. Les collectivités territoriales disposent, en effet, en quantités variables, d'actifs spécifiques non transférables et plus ou moins liés à leur situation géographique. Ces facteurs constituent des atouts pour le territoire considéré ; « d'où l'intérêt de construire des spécificités territoriales échappant en partie à une concurrence par le marché et que les collectivités territoriales pourront exploiter à leur avantage ». On peut d'ailleurs remarquer que l'amélioration des dotations des régions pauvres est un moyen de limiter les mouvements de localisation vers les territoires riches.

---

<sup>13</sup> Jalal El Ouardighi et René Kahn – Les investissements directs internationaux dans les régions françaises – Revue d'Economie Régionale et Urbaine n°3 – 2003

Les différents facteurs dont dispose une collectivité pour assurer l'attractivité de son territoire doivent s'inscrire dans le cadre d'une stratégie dont l'objectif est double. Tout d'abord attirer les entreprises et ensuite assurer leur intégration à long terme, c'est-à-dire, les sédentariser en les insérant dans des réseaux d'interdépendance qui rendent leurs implantations aussi irréversibles que possible.

Bien que de multiples obstacles puissent freiner un désengagement rapide des firmes (des actifs très spécialisés, difficiles à liquider en raison de leur faible valeur sur les marchés, des coûts de transfert et des primes de licenciement élevées, des coûts importants de remise en état du site, etc...). Ces obstacles, dans le contexte actuel, peuvent être d'une importance limitée au regard des avantages que présenterait une délocalisation-relocalisation. Par-ailleurs, l'accélération du progrès technique et l'évolution des marchés peuvent obliger à des reconversions rapides.

Les collectivités territoriales doivent donc mettre en place une stratégie d'adaptation, c'est-à-dire avoir une conception dynamique du territoire pour faciliter les reconversions et/ou faciliter l'arrivée de nouvelles entreprises en phase avec l'évolution économique et technique. Ce sont les entreprises innovantes qui créent des avantages comparatifs microéconomiques. Certains de ces avantages peuvent subsister longtemps, d'autres au contraire, disparaissent assez rapidement. Les avantages comparatifs sont perpétuellement créés et renouvelés. C'est ainsi, par exemple, que dans l'agroalimentaire, l'industrie laitière est l'une de celles qui disposent des connaissances et des technologies qui lui permettent d'élaborer des produits alimentaires intermédiaires à fonctionnalité définie. Mais, dans ce domaine, le progrès des connaissances est rapide. Si la fonctionnalisation des ingrédients qui donnent naissance à la troisième génération de produit permet d'acquérir des avantages concurrentiels certains, il n'en est déjà plus de même pour les ingrédients de première et deuxième génération du fait de la banalisation des techniques mises en œuvre <sup>14</sup>.

En définitif et quelles que soient leur origine et leur finalité, les initiatives locales de développement s'expriment dans le contexte d'une économie internationale fortement concurrentielle et les politiques mises en œuvre oscillent entre une option volontariste dont l'efficacité est fonction des stratégies développées par les grandes entreprises, et une politique d'accompagnement d'initiatives microéconomiques.

### 3 – Les stratégies de localisation des entreprises

La localisation des entreprises s'effectue à des conditions et suivant des modalités qui diffèrent suivant la dimension des entreprises et la nature de leurs activités. Elle est subordonnée à leurs choix stratégiques et organisationnels. Elle suppose, au préalable, la comparaison systématique des avantages des différents sites possibles, sachant que ces entreprises sont confrontées, à des degrés divers, à une économie qui se mondialise et s'appuie sur des espaces locaux spécifiques.

Pour beaucoup d'auteurs, le couple avantages géographiques-avantages d'agglomération constitue la clé du phénomène de localisation.

#### 3-1 La « dimension » géographique de l'économie est déterminante

Sous cette rubrique peuvent être regroupés un certain nombre de facteurs de localisation liés aux avantages spécifiques de certains territoires bénéficiant d'une situation géographique

---

<sup>14</sup> C. Broussolle. Redessiner l'industrie agroalimentaire bretonne. Revue de l'Observatoire des IAA n°64 – Janvier 2002

favorable. En effet, en devenant plus globale, l'économie ne devient pas pour autant une économie a-spatiale, c'est-à-dire une économie de flux indifférente aux lieux et aux territoires concrets. La dimension géographique de l'économie reste déterminante. Les secteurs bénéficiant d'importantes économies d'échelle se concentrent de plus en plus dans le centre géographique de l'Europe, près des grands marchés. Les activités de haute technologie se sont également fortement localisées. Qu'en est-il, en particulier, des investissements directs étrangers en France ? Les P.M.E. indépendantes, et plus précisément, les firmes agroalimentaires dont l'ancrage territorial est le plus marqué sont-elles concernées par le processus de délocalisation-relocalisation ?

### 3-1-1 La nouvelle division internationale du travail et ses conséquences sur les régions françaises

Une étude récente sur les investissements directs internationaux dans les régions françaises <sup>15</sup> met en évidence leur inégale répartition au cours de la période 1989-1998. A la lecture du tableau ci-dessous, on constate l'extrême sélectivité des territoires. « Le taux de l'investissement des groupes étrangers le plus élevé représente 2.46 fois le niveau national en Alsace et le plus bas 0.26 fois la moyenne nationale en Bretagne ». Concernant l'emploi industriel contrôlé par l'étranger, la Bretagne se situe également au dernier rang des régions françaises.

#### **(TABLEAU)**

De l'étude effectuée, il ressort, également, que la dynamique des investissements domestiques constitue un facteur significatif d'attractivité des investissements directs internationaux.

Quant à l'impact de ces investissements sur l'activité économique régionale, ils sont de deux ordres :

- « un effet possible d'éviction sur l'investissement intérieur du fait que les firmes étrangères possèdent un avantage initial tant pour les nouveaux produits que sur les marchés financiers
- à l'opposé, outre la création de partenariats industriels avec des firmes régionales ou nationales, on observe des retombées positives en termes de transferts technologiques [] et l'existence d'un effet d'attraction qui tend à stimuler de nouveaux investissements dans les pays d'accueil »

### 3-1-2 L'évolution de la localisation d'entreprises exploitant les ressources locales : le cas de l'industrie agroalimentaire

Les mouvements de délocalisation-relocalisation, qui sont une des caractéristiques des grandes entreprises, s'observent également dans les P.M.E. On peut citer, en particulier, les fermetures d'établissements spécialisés dans le textile et l'habillement qui se multiplient et accélèrent la désindustrialisation de bassins historiques dans le Nord, en Alsace-Lorraine, la région Rhône-Alpes, le Midi-Pyrénées.

---

<sup>15</sup> Jalal El Ouardighi et René Kahn op.cit.

Les entreprises de l'industrie agroalimentaire, dont l'ancrage au territoire et à ses ressources est important, ne sont pas à l'abri de ce processus de délocalisation, et ceci pour plusieurs raisons.

La première trouve son origine dans la concurrence de plus en plus vive qui s'exerce au bénéfice de pays disposant d'une main d'œuvre abondante et bon marché. C'est le cas par exemple du Brésil et de la Thaïlande dont la production de poulets de chair à bas prix a pour conséquence une réduction de la production bretonne et la fermeture d'abattoirs.

La deuxième raison est liée à l'évolution de la localisation des productions agricoles à l'intérieur de l'Union européenne. Une étude récente<sup>16</sup> montre que la production agricole tend à se concentrer dans les régions les mieux situées en termes d'accès au marché communautaire. Dans cette perspective, les régions périphériques sont évidemment désavantagées. Si cette évolution se confirme, elle ne sera pas sans conséquence sur le processus de délocalisation-relocalisation des entreprises de l'industrie agroalimentaire.

La réforme de la politique agricole commune (PAC) est également susceptible d'avoir un impact sur la localisation des firmes. Il s'agit, en l'occurrence, du régime d'aide par exploitation découplée de la production et de la régionalisation des aides. L'Allemagne, le Danemark, le Luxembourg, la Finlande et peut être la Belgique et les Pays Bas auront la possibilité d'offrir à leurs producteurs des aides directes ce que ne veut pas faire la France. On pourrait donc observer des délocalisations des productions et celles de certaines entreprises de transformation vers des régions où les agriculteurs seront en mesure de produire à moindre coût, tomates, choux-fleurs, pommes de terre, etc... Ce serait le cas des céréaliers allemands qui pourraient reconverter leurs champs de blé en champs de légumes tout en percevant des subventions.

L'accélération du progrès scientifique et technique a également une incidence sur la localisation des entreprises agroalimentaires. La position de l'industriel à l'égard des marchés et, en premier lieu, de la grande distribution dépend fondamentalement de sa capacité à mettre en avant des avantages exclusifs en termes de productivité, de qualité, de flexibilité, et de capacité innovatrice. Les industriels dépourvus de tels éléments de différenciation sont facilement interchangeable. Sortir des schémas habituels, jouer autrement que les autres est donc indispensable. Le fractionnement toujours plus poussé de la matière première agricole en ses composants et leur recombinaison pour des usages divers relèvent d'une telle démarche, mais peut avoir des conséquences sur la localisation des firmes. En effet, si le fractionnement de la matière première en ses composants ne peut s'envisager, pour l'essentiel, que sur les lieux de production, leur assemblage ultérieur pour des besoins alimentaires divers peut s'effectuer près des grands centres de consommation.

### 3-2 Les forces d'agglomération

Les entreprises ont tendance à se localiser dans les villes où l'on trouve à la fois un marché important autorisant la fabrication et la vente d'une grande variété de produits, le personnel capable de mettre en œuvre des systèmes techniques sophistiqués et fragiles, un réseau dense de sous-traitants et des infrastructures développées en matière de transport, de communication, de formation et de recherche. Par ailleurs, la concentration spatiale des activités est un moyen de diminuer les coûts de transactions qui ont tendance à augmenter par suite d'une division plus grande du travail au sein et à l'extérieur de l'entreprise. Ajoutons en faveur des agglomérations, l'existence d'externalités positives dont bénéficient les entreprises :

---

<sup>16</sup> Karine Daniel. Concentration et spécialisation : quel schéma pour l'agriculture communautaire. Economie et Prévision n°158 2003-2.

- des externalités intrasectorielles favorisant plutôt la concentration des industries traditionnelles.
- des externalités extrasectorielles qui sont favorables aux industries de haute technologie.

Par conséquent, la polarisation de l'espace permet, aux entreprises de bénéficier d'un effet de dimension de marché et d'un effet de productivité croisée grâce à des externalités technologiques et pécuniaires qui favorisent les rendements croissants, et accentuent les phénomènes de concentration spatiale en déclenchant des localisations en cascade.

En fait, il semble selon J. Vincente <sup>17</sup> qu'il y ait lieu de distinguer deux processus dans les dynamiques de localisation ; la localisation en grappe et la localisation en cascade.

Dans la première, les rendements croissants sont associés à des économies d'agglomération dues à la proximité d'entreprises spécialisées dans un ensemble de technologies connexes, c'est le cas de la Silicon Valley.

Dans la localisation en cascade et dans un contexte d'incertitude sur le résultat attendu, c'est la présence d'entreprises leaders dans le secteur considéré qui est déterminante car elle crédibilise la localisation. L'auteur donne comme exemple le développement de la nouvelle économie dans le quartier du Sentier à Paris.

Selon J. Vincente la stabilité des structures et par conséquent, l'irréversibilité des localisations sont plus élevées dans le premier cas que dans le second.

Il faut toutefois souligner, comme le font remarquer un certain nombre d'auteurs, que le lieu d'implantation adopté par une firme au début du processus d'agglomération n'est pas nécessairement celui qui a les meilleures caractéristiques. L'adoption d'un territoire est, assez fréquemment, le résultat d'une suite de petits événements, de sorte que seule l'accumulation des décisions d'implantation des entreprises est importante et génératrice de rendements croissants. En ce sens le processus de choix n'est pas optimal.

### 3-3 Une économie de réseaux

Le développement en réseau des activités économiques ne remet pas en cause le modèle basé sur la polarisation de l'espace. Il le complète. La logique et la signification des lieux ne prennent leur sens qu'à l'intérieur de réseaux dont la nature et les dimensions sont très variables. Les systèmes localisés de production en illustrent un aspect, les systèmes sont constitués par des entreprises fortement coordonnées, localisées sur un même territoire et bénéficiant des effets externes positifs engendrés par une industrie principale. A l'organisation fordiste <sup>18</sup> se substitue une organisation territoriale flexible, caractérisée par une division du travail entre firmes de dimensions modestes. Les entreprises sont capables de s'adapter à une demande non standardisée, variable dans le temps, et où le processus de production nécessite des reconfigurations fréquentes.

D'une manière générale, le nouvel espace industriel se caractérise par sa capacité technique et organisationnelle à scinder le processus de production en divers endroits. Ce schéma s'applique particulièrement à l'industrie de haute technologie. Pour Manuel Castells qui a étudié les sociétés en réseaux <sup>19</sup>, dans ce système, les centres de direction, c'est à dire les

<sup>17</sup> Jérôme Vincente Externalités de réseaux. Externalités informationnelles dans les dynamiques de localisation. Revue d'économie Régionale et Urbaine N°4 2002.

<sup>18</sup> Le fordisme est un modèle industriel dans lequel la production de masse de produits est réalisée avec des machines spécialisées par une main d'œuvre peu qualifiée.

<sup>19</sup> Edition Fayard 1998.

emplacements des fonctions stratégiquement importantes, les nœuds de communication, c'est à dire les échangeurs qui coordonnent l'interaction en souplesse de tous les éléments intégrés et les sites de production sont définis le long du réseau et articulés en une même logique. Chacune de ces implantations nécessite une infrastructure technologique adéquate, des firmes auxiliaires fournissant les services logistiques, un marché du travail spécialisé et le système de services que requièrent les cadres et les spécialistes.

Dans une économie en réseau, le nouvel espace industriel est composé de complexes de production territoriaux. Le système, structuré par des flux d'information, s'interconnecte au niveau global. Cette interconnection croissante des activités économiques accroît la dépendance des régions dont les secteurs les plus dynamiques s'intègrent à des réseaux internationaux.

Cette organisation n'est pas toujours favorable au développement d'un territoire, car la logique des réseaux et la logique territoriale ne coïncident pas nécessairement. En particulier, des relations déséquilibrées au sein d'un réseau peuvent se traduire par un drainage des flux au profit de centres de décision extérieurs à la région, ou par un assujettissement à une logique de développement qui exclut certaines activités, ce qui peut contribuer à la désintégration du tissu industriel local. Il n'en demeure pas moins que la maîtrise du pouvoir économique et celle du développement territorial passent aujourd'hui par la capacité à se brancher sur de bons réseaux et à en devenir des nœuds incontournables : la puissance d'une région se mesure désormais à la variété et à la densité des réseaux auxquels elles appartient.

## **Conclusion**

Dans une économie caractérisée par la mondialisation des échanges, l'instabilité des marchés et une compétitivité exacerbée, le rapport de l'entreprise à l'espace évolue. Flexibilité et réactivité deviennent des outils stratégiques pour des firmes qui se réorganisent et se délocalisent pour s'adapter à un environnement particulièrement instable.

Le processus de délocalisation–relocalisation qui jusqu'à une date récente concernait, essentiellement, les grands groupes et leurs filiales, affecte désormais les P.M.E. indépendantes. Si dans beaucoup de cas, le coût de la main d'œuvre reste l'élément moteur de la délocalisation, il n'est plus le seul et aucun secteur n'est à l'abri.

Les mutations de l'économie mondiale remettent en cause la division internationale du travail que l'on connaissait depuis une trentaine d'années et constituent une menace pour le tissu industriel français. « Face au déchirement du tissu économique », les collectivités territoriales paraissent assez démunies.

Pour attirer et sédentariser les entreprises, elles mettent en œuvre des politiques dont l'efficacité dépend des caractéristiques des territoires auxquelles elles s'appliquent, mais aussi, et de plus en plus, des stratégies industrielles et organisationnelles des grands groupes. Faut-il privilégier la structuration du local ? ou faut-il privilégier les contraintes du global ? L'absence d'une bonne compréhension des mécanismes complexes du développement territorial est une source supplémentaire de difficultés. Quant aux nombreux découpages administratifs qui se superposent aux espaces urbains et ruraux, ils n'apportent pas de solutions satisfaisantes aux problèmes que posent leur « emboîtement » et la régularisation de leurs rapports. L'inadaptation institutionnelle peut devenir une forme de non-compétitivité.

Si l'on ne peut qu'être d'accord avec le commissariat du Plan qui, tout en mettant l'accent sur l'élaboration de priorités industrielles et technologiques relative au grand marché du futur, préconise la constitution de territoires compétitifs au croisement des stratégies

d'implantation des firmes et des politiques de développement aux niveaux régional, national, et européen, il reste à préciser les politiques à mettre en œuvre pour y parvenir.

Claude BROUSSOLLE