



HAL
open science

Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance régionale ?

Martin Koning, François Facchini

► **To cite this version:**

Martin Koning, François Facchini. Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance régionale ?. 2008. halshs-00319161

HAL Id: halshs-00319161

<https://shs.hal.science/halshs-00319161>

Preprint submitted on 5 Sep 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Session : « Dynamiques entrepreneuriales et renouvellement des systèmes productifs »
(Rimouski, 25 – 26 et 27 août 2008)

Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance régionale ?

François Facchini, Université de Reims (OMI) et CES Paris 1
Martin Koning, Université de Paris 1, CES

Working papers

Résumé : Cet article se propose de mettre en perspective les théories "traditionnelles" de la croissance régionale avec la théorie de l'entrepreneur.

La revue de littérature que nous menons montre que, si la figure de l'entrepreneur n'est que très partiellement mobilisée dans les explications de la croissance régionale, il existe à la fois des similitudes et des moyens d'enrichir mutuellement les théories en présence.

Le premier apport de la théorie de l'entrepreneur est d'intégrer une variable entrepreneuriale dans la fonction de production du modèle de croissance endogène. Le deuxième apport de la théorie de l'entrepreneur est une contribution à la théorie de la base. En distinguant activités productives et improductives, on se donne les moyens de montrer que la rente et le profit n'ont pas les mêmes effets sur la croissance économique régionale. Le troisième apport de la théorie de l'entrepreneur est de contribuer à la théorie du développement endogène et à ses extensions : école de la régulation et école californienne de géographie économique. Ces courants présentent de nombreuses ressemblances avec la théorie autrichienne de l'entrepreneur, tant dans leurs approches conceptuelles que dans leurs méthodologies.

Pour toutes ces raisons, les théories de la croissance régionale devraient prendre plus en considération les figures de l'entrepreneur.

Introduction

Exposer les raisons de la croissance régionale est l'un des objectifs privilégiés de l'économie régionale (Aydalot 1985, p.107). Ce thème était déjà au coeur des articles publiés par les premiers colloques de l'Association de Science régionale de Langue Française de 1961 et 1962. A l'époque les régions françaises n'avaient aucune autonomie politique. Elles étaient des régions de programme et on en comptait vingt et une. Les publications du *Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, numéro 130, avaient un objectif opérationnel. Il s'agissait de participer à la construction de comptes régionaux afin d'épauler le travail du Commissariat au Plan qui souhaitait, dans le cadre de sa politique d'Aménagement du territoire, mieux connaître les raisons des inégalités de développement entre les différentes régions composant le territoire national. Les critères sur lesquels le Plan dessinerait les régions de programme étaient l'enjeu d'un débat important pour les sciences régionales naissantes. Aujourd'hui les politiques de décentralisation ont fait des régions un niveau de décision politique reconnu. La publication et le calcul de PIB régionaux sont constitutives de la politique européenne des fonds structurels (Ouardighi 2006, p.84, Davezies 2005, p.14) et inspire des travaux de comptabilité régionale issus des sciences régionales. Les débats sur l'adéquation entre la région économique/fonctionnelle et la région administrative et la pertinence des indicateurs de bien être sociale restent d'actualité, mais l'histoire a institutionnalisé le niveau régional et ses indicateurs de performance.

Dans ce contexte et malgré ses efforts pour s'autonomiser des théories de la croissance nationale il est souvent affirmé que l'économie régionale en est restée finalement très dépendante (Catin 1995, p.2, Davezies 2005, pp.1-3). Les théories de la croissance régionale ne feraient que transposer le débat classique entre les keynésiens et les théoriciens de l'équilibre. Les tenants de la nouvelle économie géographique (NEG, majoritaires) et de leur synthèse avec les modèles de croissance endogène adoptent une vision productiviste centrée sur l'offre et sur le caractère cumulatif des phénomènes spatiaux d'agglomération (Krugman 1991, Thisse 2004¹, Martin Ottaviano 1999,

¹ Notamment avec Thisse J. F, Henderson J. V. (2004).

Englmann Walz 1995, Riou 2003). Les adeptes de la théorie de la base (Cantillon 1725, Sombart 1916) axent quant à eux leurs réflexions sur les perspectives qu'offre la déconnexion spatiale entre création et consommation de richesses (Davezies 2008, Glaeser, Kolko, Saiz 2001, Markusen 2007).

Cette dépendance de l'économie régionale à l'égard des théories de la croissance n'est pas surprenante. Elle n'exclut pas, cependant, des apports de l'économie régionale à la théorie de la croissance à l'échelon national. L'importance accordée au territoire notamment est une caractéristique essentielle de l'économie régionale et un de ses apports à la théorie économique. Le territoire n'est pas neutre. A côté de la nouvelle économie géographique, de la théorie de la croissance endogène et de la théorie de la base se sont développées des théories alternatives, analytiquement plus proches de la géographie économique car rejetant dans une grande mesure le formalisme mathématique. On peut ainsi citer la théorie du développement endogène (Piore et Sabel 1984), l'école de la régulation ou bien encore l'école californienne de géographie. Ces théories placent le territoire et les arrangements institutionnels/organisationnels le caractérisant au cœur de leurs raisonnements. Elles rappellent à cette occasion que l'espace, comme le temps, est une condition nécessaire de l'action. La théorie du développement endogène traite plus spécifiquement du développement local à partir des petites entreprises (« *small is beautiful* »), de la densité du tissu local et de la « construction sociale du marché ». Elle rejoint à cette occasion un certain nombre d'analyses issues de la théorie de l'entrepreneur. Elle se situe hors équilibre et donne une place décisive à la créativité, à l'inventivité et à la réactivité des entrepreneurs. Dans la théorie des processus de marché, l'entrepreneur est celui qui découvre les opportunités d'échanges mutuellement avantageux non encore exploités par les agents sur les marchés. Il perçoit les déséquilibres de prix et/ou les inefficiences organisationnelles et réduit ainsi à chaque fois qu'il s'engage dans la création d'entreprise une poche d'ignorance. Il révèle à tous les acteurs du marché leurs erreurs.

Cette théorie processuelle de la coordination marchande issue des travaux d'un économiste comme Israel Kirzner (1973, 2005) n'est pas étrangère à des thèses comme celles de Jacobs (1969) ou Birch (1981). Pour ces auteurs le développement territorial est un processus de restructuration permanente dont la dynamique s'apparente à la logique schumpétérienne de destruction créatrice. On retrouve ainsi la grande tradition viennoise de Menger à Kirzner en passant par Schumpeter. L'objectif de cet article est de lire les théories de la croissance régionale à la lumière de la théorie de l'entrepreneur. Il s'agit de s'interroger sur la place que donne chaque théorie à la figure de l'entrepreneur et l'intérêt qu'il y a pour chaque théorie de la croissance régionale d'y introduire les conséquences de l'action entrepreneuriale dans ses explications. Il ne s'agit pas de présenter la théorie de la croissance régionale issue de la théorie de l'entrepreneur (Fritsch 2007), mais de montrer comment l'introduction de la figure de l'entrepreneur dans les théories en présence est utile à l'explication de la croissance régionale.

Une première section traite des théories néoclassiques de la croissance régionale issues du modèle de Solow (et sa fonction de production) et renouvelées par le succès académique de la NEG. Elle montre notamment le rôle essentiel de l'entrepreneur dans la transmission des effets de débordement cognitif mis en évidence par la théorie de la croissance endogène à partir des travaux d'Audretsch, Keilbach et Lehmann (2006). La deuxième section tente d'articuler la théorie de l'entrepreneur à la théorie de la base. Elle soutient l'idée que la théorie de la base pourrait s'enrichir en reprenant la distinction rente – profit, autrement dit la distinction revenus issus d'une activité productive - revenus issus d'une activité improductive (Baumol 1990). Il faudrait dans cette optique différencier les effets économiques des dépenses que ces revenus engendrent. Elle montre à cette occasion le rôle essentiel de l'entrepreneur politique et de la répartition de la rente publique dans le développement régional. La troisième section confronte les apports des théories hétérodoxes du développement local aux théories entrepreneuriales de la croissance régionale. Elle soutient qu'il existe, malgré des différences de contexte de découverte, une grande proximité entre les deux écoles de pensée.

-1-

Fonction de production régionale et théories de l'entrepreneur

La théorie néoclassique traite de la croissance régionale à partir d'une fonction de production du type de celle proposée par Solow dans son modèle de croissance. Le déterminant principal de la croissance est l'obtention de gains de productivité. Tous les développements issus de cette tradition consistent alors à préciser la manière dont les nations obtiennent ces gains. -1- La théorie de la

croissance endogène réhabilite l'Etat et fait de la connaissance ou des innovations les principales causes de la croissance. -2- La NEG donne un rôle à l'espace dans les différentiels de productivité (Krugman 1991, 1995, Lafourcade et Thisse 2008²). C'est en s'inspirant de cette base théorique que les travaux d'Audretsch, Keilbach et Lehman (2006) introduisent la figure de l'entrepreneur (1.2).

-1.1- Les développements du modèle de Solow et les apports de la croissance endogène

Le modèle de Solow formalise la croissance sous la forme d'une fonction de production du type Cobb-Douglas :

$$(1) Y = K^\alpha (A.L)^{1-\alpha}$$

Avec Y la production, K le stock de capital, Ly la place du facteur travail dans la production et A le stock de connaissance.

Il fait ensuite l'hypothèse de mobilité sur le long terme des facteurs de production et propose sa théorie de la convergence. Les inégalités régionales seraient, dans ce cadre, temporaires. La mobilité des facteurs travail et capital ainsi que la décroissance de leurs rendements seraient dans cette perspective à l'origine d'un mouvement de convergence des niveaux de développement (Vernon 1966, Flam et Helpman 1987, Grossman et Helpman 1991). Il y a dé-spécialisation des pays innovateurs et spécialisation des pays imitateurs. Les régions les plus riches vont voir leur niveau de croissance baisser alors que les régions les plus pauvres vont s'engager progressivement dans un mouvement de rattrapage. Les écarts économiques entre les régions vont ainsi se resserrer. La théorie du commerce international (où le facteur unificateur est la mobilité des biens), la théorie des migrations, la théorie néoclassique de la croissance régionale soutiennent cette hypothèse (Aydalot 1985, p.110 – 111).

La théorie de la croissance endogène est issue de l'insatisfaction rencontrée par les universitaires et le milieu politique face à la non validation empirico-historique du modèle de Solow (Dimou 2002). Il s'agit alors de dépasser la décroissance des rendements factoriels en introduisant le jeu des externalités. Celles-ci peuvent avoir quatre origines : l'investissement privé et la formation du capital physique (Romer 1986, Rebelo 1991), le capital humain (Lucas 1988), les infrastructures d'état (Barro 1990, Barro et Sala-i-Martin 1995) et enfin le progrès technique et l'innovation (Romer 1990, Grossman et Helpman 1991). Fondés sur la théorie de l'équilibre, ces modèles expliquent que l'introduction des externalités a pour conséquence d'améliorer la productivité totale des facteurs. Ce nouveau paramètre influe sur le sentier de croissance et donne une justification à la non convergence des économies. Appliquée au niveau régional, elle crée un point d'accord autour des effets positifs de l'action publique. Les dépenses d'éducation (capital humain), de R&D (capital technique) et d'infrastructures (Fritsch 1995, Charlot et Schmitt 1999, Prudhomme 2000) joueraient, dans cette perspective, un rôle positif sur la croissance régionale et atténueraient les disparités régionales. Enfin, même si ce n'était pas là leur objectif initial de recherche, ces modèles de croissance endogène donnent comme principales raisons à la polarisation des activités économiques (notamment celles liées à l'innovation) l'existence d'externalités d'échelle et technologiques.

La NEG, bien qu'adoptant un cadre analytique différent³, approfondit cet effet. Son programme de recherche peut ainsi se résumer aux deux questions suivantes : 1- Quels sont les facteurs rendant un équilibre spatial symétrique instable ? 2- Quels sont les facteurs qui permettent à une concentration spatiale de perdurer ? (Dimou 2002). Elle accorde donc un réel rôle à l'espace dans les différentiels de productivité et tente de comprendre l'endogénéité des processus d'agglomération (Riou 2003). De sa formulation mathématique initiale ressortent trois effets façonnant l'équilibre spatial : l'effet de demande, l'effet indice de prix et l'effet concurrence. Conjuguées aux coûts de transport et aux mouvements migratoires inter-régionaux ou inter-sectoriels, les économies d'agglomération résultantes permettent de théoriser les gains de productivité et de décrire les différentiels de croissance entre les régions (Catin 1994, 1991, Derycke, Huriot et Pumain 1996). Le jeu des forces centrifuges et centripètes peut alors conduire à la formation d'une structure spatiale « centre-

² Pour une synthèse accessible de la littérature on peut lire le document de travail de Lafourcade M. et Thisse J.F. (2008).

³ Analyse micro-économique dans un cadre de concurrence imparfaite et fonction de production à la Ethier (1982).

périphérie » (Krugman 1991). Celle-ci n'est pas pour autant figée et son endogénéité peut la conduire soit à retrouver sa situation initiale (« *bell shaped curve* », Puga 1999), soit à atteindre des situations intermédiaires de centres multiples (Krugman et Venables 1997), ou d'agglomérations métropolitaines intégrées (Ricci 1999).

Graduellement perfectionnés, les premiers modèles de la NEG se sont pourtant vus reprocher (entre autres) de ne tenir compte que des uniques externalités pécuniaires (ou marshaliennes) pour expliquer les phénomènes d'agglomération (Martin et Sunley 1997). Ils ignorent dans ce cas les mécanismes vertueux provenant des débordements cognitifs ou des externalités technologiques, mécanismes centraux dans les modèles de la croissance endogène (Riou 2003). S'est alors opérée une synthèse progressive entre les deux champs théoriques. Les modèles initiaux de Martin Ottaviano (1999) ou d'Englmann Walz (1995) constituent les deux exemples les plus probants de ce rapprochement. Ils étudient, dans un cadre analytique de NEG, les effets conjoints des coûts de transports et de la diffusion de la connaissance (externalités technologiques locales ou globales) sur la trajectoire des régions. Forte de ses succès académiques, la NEG renouvelle aujourd'hui la science régionale (Benko 2008). Ses prédictions quant au développement économique des régions européennes sont notamment utilisées pour juger la pertinence des politiques de la Commission Européenne censées corriger les « défaillances » générées par l'intégration économique (Riou 2003). Notons enfin le souffle nouveau qu'elle a pu insuffler à l'économie des villes, lieux premiers de l'agglomération des hommes et des activités économiques (Fujita Thisse 2002, Glaeser 2008 avec une approche alternative et un intérêt particulier pour les externalités dynamiques).

Bien qu'empruntant des outils de formalisation différents, les modèles de croissance endogène et ceux issus de la NEG expliquent la croissance régionale par les gains de productivité provenant du jeu des externalités. Celles-ci ont d'autant plus de chances d'apparaître que les activités économiques sont concentrées et donnent lieu à d'intenses échanges (marchands ou non). Ces modèles ne s'accordent pourtant pas sur l'hypothèse de convergence. La convergence s'explique par l'attractivité des régions à bas salaires, alors que la divergence est renforcée par les effets d'agglomération qui peuvent croître plus vite dans certaines régions que dans d'autres (Gauthier, Lapointe et Laurin 2001, p.3). L'hypothèse d'une courbe en cloche ou en U inversée (Williamson 1965) a, dans ce contexte été un moyen de faire coexister convergence et renforcement des disparités. Cette courbe suppose qu'une première étape du développement génère des différentiels de production croissants (Nord – Sud, centre - périphérie par exemple) mais qu'une seconde phase réduit les déséquilibres. L'hypothèse est classique, depuis Kuznets, et permet généralement de concilier des hypothèses contradictoires sur l'effet négatif ou positif d'une variable sur une autre. Cette hypothèse de courbe en cloche donne aux études empiriques le devoir de trancher en situant dans le temps et l'espace les cas où il y a convergence et les cas où il y a plutôt disparités. Notre propos ne porte que sur le cas français. Il s'agit donc de savoir où la France se situe sur cette courbe aujourd'hui.

La courbe en U inversé a fait l'objet d'une importante littérature empirique, rappelée dans l'article de Catin et Van Huffel (2003, pp.5- 7). Elle a conduit à proposer la règle dite des « 5000 dollars ». Dans un pays, au-delà de 5000 \$ de revenu par habitant (Rev/h) la concentration de la population tendrait à diminuer ou du moins à se ralentir. Catin et van Huffel (2003, pp.7 – 14) appliquent cette hypothèse à l'observation des inégalités entre les régions françaises. Il est important de noter ici que les inégalités sont démographiques. Il s'agit d'observer les disparités démographiques et de s'assurer d'un renversement des mouvements migratoires à partir du moment où la France a atteint un revenu moyen par habitant de 5000 \$. Sur la période 1851 – 1950 ils observent un fort mouvement de concentration de la population autour de Paris. La raison principale de ce mouvement est le choix de Paris comme « capitale du Royaume de France » (Catin et van Huffel 2003, p.9). Sur la période suivante, 1950 – 2000 la population de la région parisienne a augmenté plus vite que celle des régions de province de 1950 à 1975 pour ensuite croître à un rythme quasi-équivalent. Parallèlement l'évolution du PIB réel par habitant a eu tendance à favoriser une réduction des inégalités régionales. Il est possible, en ce sens, de parler d'un mouvement de convergence ou de rattrapage. Ils concluent leur étude en affirmant que la courbe en cloche semble globalement confirmée pour la France (Catin et van Huffel 2003, p.15). Une étude à venir de Thisse, Combes, Toutain et Lafourcade (2008) portant sur la longue période (1860-2000) et sur la concentration des activités économiques entre les régions françaises (grandeur plus en rapport avec la modélisation de la NEG) arrivent aux mêmes conclusions et valident l'existence de la « *bell shaped curve* ».

Une étude de Davezies (2005, p.9) pousse à relativiser cette conclusion et à prolonger l'analyse. Si la courbe en cloche est vérifiée sur le long terme, il convient de regarder son évolution récente. On assisterait selon lui à une résurgence des disparités régionales de PIB/h depuis le milieu des années 80. Cette nouvelle inflexion de la courbe en cloche s'explique par le rôle renouvelé joué par les grandes agglomérations. Pensons ainsi que la part de l'Île-de-France dans le PIB national est passé de 27% en 1980 à 29% en 1990. A l'aménagement volontariste du territoire mené par la DATAR ont succédé deux récessions économiques, l'intensification de la mondialisation et la raréfaction des ressources publiques, limitant par là même le fameux aménagement, ou « déménagement » du territoire pour reprendre Lipietz (2001). Il n'est pas étonnant que le thème des « villes globales » (Sassen, 1991) concorde alors avec le succès académique de la NEG. Les inégalités territoriales productives s'expliquent en effet par la recherche des économies d'agglomération de la part des firmes, recherche se concrétisant dans leurs choix de localisation, et ce d'autant plus qu'elles évoluent dans une atmosphère marquée par les externalités technologiques. Rousseau (1998) a étudié cette « sur-productivité » des grandes villes. L'agglomération parisienne est ainsi 35 % plus productive que le reste de la France, ce phénomène étant perceptible dans de nombreux autres pays développés. Dans leurs travaux issus du cadre de la NEG, Martin (2000) et Crozet (2000) cherchent à savoir où se situent les économies régionales européennes par rapport à cette courbe en cloche. Ils confirment l'observation de Davezies et valident la remontée des disparités régionales. En s'intéressant à la concentration des emplois en France entre 1984-1995, Combes (2000) arrive aux mêmes conclusions et précise même qu'existent des externalités de diversité dans le secteur des hautes technologiques. Les économies régionales sont actuellement dans une phase intermédiaire de baisse des coûts de transport telle que les activités à rendements constants doivent encore se concentrer (Riou, 2003). Après avoir décliné, les inégalités régionales sont donc en phase ascendante et le spectre des grandes agglomérations déstabilisatrices de la cohésion nationale (et régionale) réapparaît.

-1.2- La place de l'entrepreneur dans le modèle de Solow et ses prolongements

La théorie des gains de productivité est sans doute la plus facile à commenter à la lumière des apports de la théorie de l'entrepreneur, car elle permet de mobiliser les critiques habituelles que l'on fait à une théorie institutionnelle de la croissance et où l'action de l'entrepreneur est ignorée.

-1- Le modèle de Solow, qu'il s'applique à une région ou à une nation, ignore la dimension institutionnelle. Il fait comme si les institutions régionales étaient les mêmes ce qui n'est pas vrai pour tous les pays qui ont adopté un régime fédéral. Ce point a en revanche plus de sens pour des pays centralisés comme la France. L'absence de dimension institutionnelle dans l'explication peut alors apparaître comme moins réductrice qu'au niveau national. Dans un pays fédéral comme les États-Unis, en revanche, les différences institutionnelles sont beaucoup plus marquées et permettent d'étudier l'effet des différences institutionnelles sur les différentiels de croissance entre les États constituant les États-Unis (Sobel, 2006). Chaque région française possède cependant, selon la théorie de l'entrepreneur, un espace cognitif qui lui est propre et qui discrimine les agents. Elle crée des mondes des possibles distincts entre les agents. Elle les prépare à le voir différemment.

-2- Les modèles néoclassiques ne donnent ensuite aucune place à l'entrepreneur dans son explication de la croissance. Une importante littérature montre pourtant que les différentiels d'activité productive des entrepreneurs peuvent expliquer les différentiels de croissance (Audretsch et Fritsch 2002, Fritsch et Mueller 2004, Fritsch 2007, Audretsch et Keilbach 2004, Audretsch et Keilbach 2005). D'un point de vue analytique ces travaux ne renient pas le modèle de Solow mais le complètent en y introduisant une variable de capital entrepreneurial (« *capital entrepreneurship* »). Ce faisant ils se rapprochent plus des modèles issus de la croissance endogène et offrent une voie alternative.

Audretsch et Keilbach (2004) soutiennent qu'il existe un écart entre connaissance et connaissance exploitable ou connaissance économique. La connaissance économique émerge d'un processus de sélection. L'entrepreneur est l'acteur qui dirige ce processus et entretient la diversité de la connaissance et facilite ainsi les effets de débordement (« *spillover effects* »). Ils montrent que les régions qui ont un taux d'entrepreneur (« *selfemployment* ») élevé ont aussi les taux de croissance de la productivité du travail les plus forts. Leur théorie se réfère aux travaux de Nelson et Winter (1982) et se place donc dans le cadre de la théorie évolutionniste. Pour distinguer connaissance et connaissance économique ils mobilisent l'article d'Arrow (1962). La connaissance est caractérisée par des asymétries, de l'incertitude et de hauts coûts de transaction. Cela implique que les firmes qui

investissent en R&D et en capital humain n'ont pas forcément les résultats escomptés. Cela conduit à penser que la valeur des nouvelles idées n'est pas distribuée de manière égale entre les acteurs. Les individus qui donnent une grande valeur aux informations nouvelles seront généralement incités à devenir entrepreneur et à créer une « *start-up* ». Ils voient, enfin, dans les institutions le contexte qui favorise la découverte et la valeur des nouvelles informations. Le droit du travail, l'accès au financement et l'absence de barrières à l'entrée créent des conditions favorables à la transformation de la connaissance en connaissance économique. L'entrepreneur est ainsi une source de diversité parce qu'il transforme la connaissance en connaissance économique. Les régions qui ont le plus d'entrepreneurs par rapport à leur population active auront alors le plus haut degré de diversité et *in fine* de croissance (Audretsch et Keilbach 2004, p.608).

La théorie de l'entrepreneur est ici parfaitement articulée au modèle de Solow. Il s'agit juste d'introduire une variable entrepreneur dans les variables explicatives. Les différentiels de performance entre les régions s'expliquent, dans cette perspective, par des différentiels de capital entrepreneurial. Pour leur article de 2004, par exemple, Audretsch et Keilbach (2004, pp.611 – 613) proposent d'évaluer l'effet de l'activité productive des entrepreneurs sur la croissance régionale en deux étapes.

La première étape mesure l'effet de l' « *entrepreneurship capital* » sur la dynamique de la productivité du travail. Ils estiment une première équation qui explique les performances économiques d'une région. La variable à expliquer de leur modèle est la productivité du travail régionale. La productivité du travail par région est l'indicateur qu'ils utilisent pour évaluer les performances économiques du pays. Elle se substitue à l'évolution du PIB régionale. Ils expliquent l'évolution de la productivité du travail par un effet retard (productivité du travail en 1992), par le niveau des dépenses en R&D, le niveau de l'activité des entrepreneurs (« *General entrepreneurship* »), le niveau d'activité des entrepreneurs dans les secteurs à haute technologie et des secteurs de l'information.

La deuxième étape explique l' « *entrepreneurship capital* » d'une région i comme une fonction de la productivité du travail de cette région et son niveau de capital humain (H_i) : $E_i = f(y_i, t_0, H_i)$. En spécifiant explicitement ces équations dans un modèle récursif Audretsch et Keilbar (2004, p.611) souhaitent éliminer le biais d'endogénéité qui pourrait s'expliquer par le fait que les « *start-up* » peuvent dépendre de la dynamique de croissance de la région. Ils testent leurs deux équations pour 327 régions Ouest-Allemandes pour l'année 1992.

-1- Lorsqu'ils estiment leur première équation ils trouvent que l'impact de la R&D est positif et significatif pour toutes les estimations, ce qui implique que l'activité de R&D exerce un effet positif sur le taux de croissance de la productivité du travail de la région. Toutes les autres mesures d' « *entrepreneurship capital* » exercent une influence positive sur les variables dépendantes. Ils constatent que leur variable niveau d'activité entrepreneuriale (générale) est moins significative que la variable taux d'activité des entrepreneurs dans les activités de haute technologie (Audretsch et Keilbach 2004, p.614). Les « *start-ups* » qui ont l'effet le plus positif sur la croissance régionale sont donc celles qui évoluent dans des domaines innovants.

-2- Lorsqu'ils estiment leur deuxième équation ($E_i = f(y_i, t_0, H_i)$) ils ont pour objectif de corriger le biais d'endogénéité entre la mesure de l' « *entrepreneurship capital* » et le taux de croissance de la productivité. Ils trouvent que le taux d'activité des « *start-up* » est plus élevé dans les régions qui ont le niveau de productivité du travail le plus fort et dans les régions fortement dotées en capital humain. Ils concluent alors en disant que leurs hypothèses théoriques sont confirmées par leurs observations statistiques. L'activité productive des entrepreneurs dans les domaines de haute technologie favorise la croissance de l'économie régionale. Cela renforcerait la thèse de Romer selon laquelle le capital de connaissance est à la fois nécessaire et suffisant pour avoir des effets de débordement cognitifs (« *knowledge spillovers* ») et confirmerait que c'est l'entrepreneur qui transforme la connaissance en diversité. Il est à l'origine de la diversité et de la richesse d'une région (Audretsch et Keilbar 2004, p.615). Cet effet différencié des entreprises de haute technologie sur la croissance régionale n'est pas mis en valeur de cette manière pour la France, mais semble exister. A l'instar de l'étude de Combes (2000), le travail de Autant-Bernard, Manematin et Massard (2006) montre par exemple que la localisation des entreprises de haute technologie et de biotechnologie est très concentrée en France et dépend de l'environnement local (étendue du marché local pour les produits et services de biotechnologie).

L'apport de la théorie de l'entrepreneur aux modèles de croissance néoclassiques est donc d'introduire une nouvelle variable explicative et de faire des entrepreneurs le canal de transmission des effets de débordement cognitif. Il semble plus difficile d'insérer une telle variable au sein d'une modélisation de NEG et il n'existe, à notre connaissance, aucun travail empirique abordant la figure de l'entrepreneur d'une manière analogue à Audretsch et Keilbach. Nous pensons que cette absence dans la formalisation ne remet nullement en cause la possibilité de compléter la NEG par les résultats de la théorie de l'entrepreneur. Sans trop nous attarder, nous osons même avancer que cette dernière ne conceptualise pas l'entrepreneur car il est inscrit dans sa dynamique propre et en constitue un des moteurs principaux. Rappelons ainsi que le cadre de la NEG repose sur la maximisation de la fonction objectif d'une firme représentative. Il y a un entrepreneur derrière la perception des opportunités de profits et le choix de la localisation spatiale. C'est bien lui qui capte l'information découlant de l'« atmosphère industrielle » des différentes régions ou de la taille des marchés respectifs, jaugeant l'intensité des forces centrifuges et centripètes en présence. Les hypothèses de libre-entrée des entreprises et d'égalisation des taux de profits simplifient la compréhension des causes régissant la création d'entreprises en théorisant la création d'entreprise dans une logique d'équilibre. L'introduction de la figure de l'entrepreneur dans une théorie hors-équilibre des marchés complète l'apport de la NEG sans vraiment la contredire.

-2-

Théorie de la base et activité productive des entrepreneurs

La théorie de la base est généralement classée dans les théories keynésiennes de la croissance. Elle participe, pour cette raison amplement aux débats qui animent l'économie régionale autour des déterminants de la croissance des régions françaises. Elle vient relativiser le rôle des gains de productivité et milite en faveur d'un rôle accru de la demande et des effets multiplicateurs en particulier (2.1). La théorie de l'entrepreneur peut aider la théorie de la base à différencier les effets des revenus dépensés dans une région selon qu'ils sont des rentes ou des profits (2.2).

-2.1-L'apport de la théorie de la base aux modèles fondés sur les gains de productivité

La théorie de la base a été initiée par Richard Cantillon (1725) dans son *Essai sur la nature du Commerce en général*. Aujourd'hui l'apport de Cantillon à la théorie économique est plutôt revendiqué par la tradition autrichienne. La théorie de la base est généralement associée à la théorie keynésienne et au mécanisme du multiplicateur. Elle part d'une idée simple. Si un retraité, un fonctionnaire, ou un touriste dépense son revenu dans un lieu agréable il soutient la croissance économique de ce lieu (Davezies 2005, p.43, Laurent 1995⁴). « *La base économique qui entraîne le secteur domestique est le revenu local en provenance de l'extérieur, c'est-à-dire pour le secteur productif basique, la seule part de la valeur ajoutée qui rémunère les facteurs locaux de production* » (Davezies 2005, p.44). Aydalot (1985, p.120) l'explique différemment. La théorie de la base suppose que la croissance d'un ensemble économique de petite dimension (régions, petits Etats comme le Luxembourg ou Monaco) n'obéit pas aux mêmes lois que les ensembles de grandes dimensions comme les Etats-Unis. Le développement des grands ensembles s'explique par des variables internes (population, accumulation du capital, rythme du progrès technique) alors que le développement des petits ensembles s'explique par des variables externes. En dehors des chocs externes, une région ne peut que recycler ce qu'elle a (même flux de revenu, d'emploi, etc.). Une telle théorie débouche alors sur une théorie de la croissance par les débouchés extérieurs. Elle a été appliquée par D.C. North pour les Etats-Unis (1955, cité par Aydalot 1985, p.120) et conduit à calculer des effets multiplicateurs (Catin 1995, pp.3 – 9, Davezies 2005, p.41-54) et à donner à l'investissement public un rôle non négligeable dans la dynamique de croissance d'une région. La croissance par les effets multiplicateurs caractérise les régions composées de villes résidentielles, administratives et touristiques ou les régions possédant un pôle d'activité dominant.

Cette proposition tend donc à modérer le rôle prépondérant des gains de productivité dans l'explication de la croissance régionale. Au lieu d'expliquer la croissance par l'offre, la théorie de la base l'explique par la demande. Elle est, en ce sens, une alternative au modèle de Solow complété par la théorie de l'entrepreneur. Elle est aussi à l'origine d'un débat empirique sur l'origine de la croissance des régions françaises. Les études relatives à la courbe en cloche déjà mentionnées en

⁴ Laurent Davezies rend hommage dans sa note 53 au travail de Loeiz Laurent sur la théorie de la base.

sont des exemples. Le modèle MDR (Macroéconomique Dynamique Régional)⁵ s'est plus spécifiquement intéressé aux effets multiplicateurs et soutient que ceux-ci sont faibles en France du fait de l'ouverture croissante de l'économie et des effets de spécialisation régionale. Il conduit aussi à affirmer que « *l'emploi industriel est en baisse constante en France et dans les régions depuis 1974 et exerce un effet multiplicateur négatif compensé par la progression des salaires réels moyens dans le secteur issu des gains de productivité* » (Catin 1995, p.14). La théorie de la base ne semble donc pas pertinente.

Les travaux les plus récents de Davezies (2005) conduisent, néanmoins, à dépasser ces conclusions. Si, comme nous l'avons montré, il reconnaît les effets joués par les gains de productivité sur la croissance régionale, ce n'est pas la théorie de la base qui est contredite mais plutôt la manière dont elle a été testée. « *Ne pouvant pas mesurer la base économique des territoires en termes de flux monétaires, on l'a donc mesurée en termes de nombre d'emplois des secteurs productifs exportateurs de biens et de services marchands hors du territoire* » (Davezies 2005, p.43). L'observation est ainsi restée tributaire de l'idée qu'il fallait qu'un territoire génère des revenus. Alors que la théorie de la base souhaite montrer qu'un territoire peut être doté de revenus pouvant être indépendants de l'activité locale. Pour Davezies (2005, p.42) les évolutions actuelles et plus particulièrement la divergence entre l'évolution du PIB régional et l'évolution du revenu moyen par habitant révèlent les limites d'une approche par les indicateurs de compétitivité et les avantages comparatifs productifs des territoires. Elles renforcent, en revanche, l'intérêt d'une approche par la théorie de la base et le développement d'une réelle « macroéconomie locale ».

La base totale d'une région est dans cette perspective la somme de la base productive privée (salaires, revenus des capitaux, revenus fonciers, bénéfiques agricoles, etc.), la base publique, la base résidentielle (revenu des retraités, dépenses touristiques, salaires publics et privés de migrants) et la base sociale (prestation chômage, familiale, aide sociale, remboursement de soins, RMI, etc.) (Davezies 2005, p.46). Il conclut de ses calculs que la part de la production marchande est faible par rapport à la base totale. Cela s'explique notamment par l'importance des dépenses publiques dans le PIB total de la France (ratio = 53% en 2003). Veltz (2007) reprend cet argument. « *Les calculs de Davezies montrent que le budget de l'Etat opère au profit de la province une redistribution qui équivaut à environ 7% et 10% des revenus des ménages franciliens et que les transferts liés à la sécurité sociale sont du même sens et du même ordre de grandeur* » (Veltz 2007, p.53). Les disparités de production sont alors largement compensées par les flux inverses du budget de l'Etat et de la Sécurité Sociale (Davezies 2005, p.22). La théorie de la base intègre les dépenses publiques par ses effets sur la demande. Elle reste une alternative à la théorie de la croissance endogène qui les traite à partir de ses effets sur la productivité des facteurs.

L'autre conséquence de la réactualisation de la théorie de la base et de la prise en compte des effets multiplicateurs est de porter un regard nouveau sur la courbe en cloche. Si on juge le développement territorial au regard d'autres indicateurs que le PIB/h⁶, les résultats sont tout autres : « *nos grandes métropoles n'ont le vent que sur le papier* » (Davezies 2006, p. 6). L'emploi salarié a ainsi progressé presque deux fois moins vite dans les 4 premières agglomérations françaises (Paris, Lyon, Lille et Marseille-Aix) que dans les 12 suivantes (14% contre 23%). Concernant le solde migratoire, « *elles apparaissent répulsives (sauf Marseille-Aix) alors que le peloton des aires urbaines 200 à 500 000 attire une population croissante* » (Davezies 2006, p.6). De même, les performances des grandes métropoles en termes de pauvreté sont contrastées : la part des individus de moins de 65 ans vivant sous le seuil de pauvreté y a progressé de 0.5 % entre 1996 et 2000 alors que les autres aires urbaines ont rencontré une baisse 5.3% (la conjoncture économique favorable aidant). Revenons maintenant à la courbe en U inversé. Davezies observe une déconnexion graduelle entre courbes de PIB/h et revenu *per capita* au moment même où la première connaît l'inflexion que nous avons documentée. Alors que les inégalités territoriales de productivité font leur retour, on assiste à une décroissance continue des inégalités régionales de Rev/h. Les 350 autres aires urbaines françaises ont vu leur revenu moyen croître de 10.2% entre 1996 et 2000, hausse systématiquement supérieure d'un point de pourcentage à celles réalisées par nos quatre grandes métropoles (Davezies 2006, p. 6). Pour illustrer au mieux le jeu de la « redistribution invisible des richesses » dont nous avons parlé ci-dessus, comparons l'évolution dans le temps des fractions du revenu national produite et détenue en Ile-de-France. En 1976, ces ratios étaient respectivement de 27% et 25%. La redistribution

⁵ On peut en ce domaine renvoyer aux travaux de Raymond Courbis (1983, 1975).

⁶ Au sujet duquel nous avons vu que les disparités régionales étaient de nouveau à la hausse.

interrégionale était alors de 2%. En 1996, ces ratios passent à 29 % et 22%, soit désormais une redistribution de 7 points du PIB national (Davezies 2005, p. 32).

Ces quelques chiffres nous permettent donc de saisir que derrière les différences d'indicateurs se cachent de réels enjeux relatifs à la compréhension des mécanismes du développement territorial. Les régions françaises qui ont actuellement « le vent en poupe » jouissent de la redistribution publique que nous avons déjà mentionnée. Mais celle-ci est également amplifiée par le vieillissement actuel de la population française ou bien par l'ubiquité des nouveaux modes de vie (Davezies 2004). Un territoire capte des revenus dès lors que la réduction du temps de travail ou les progrès de la mobilité autorisent les travailleurs d'une région x à habiter (et donc consommer) dans la région y. L'Ile-de-France aurait ainsi versé 7% de sa masse salariale à l'extérieur en 1999. De même, les chiffres relatifs au tourisme se doivent d'être analysés sous leur forme nette, et non brute : on remarque alors que les Franciliens dépensent hors de leur région plus que ce que rapportent les nombreux touristes venant visiter la « ville Lumière » (second lieu de fréquentation touristique mondiale en termes de dépenses). Le manque à gagner est dans ce cas équivalent à la consommation annuelle de l'aire urbaine de Strasbourg (Davezies, 2006). On comprend alors que « *le développement local semble aujourd'hui dans les espaces les moins productifs* » (Davezies 2005, p. 54). Ceux qui jouissent d'une réelle capacité d'attraction auprès des retraités mobiles, des ménages hautement motorisés ou choisissant leur résidence à proximité des grands axes ferroviaires afin de profiter au mieux de leurs temps libres (aménités environnementales notamment). Ces phénomènes sont par ailleurs exacerbés par la logique de réélection associée aux mandats politiques que détiennent les 36 000 maires de commune en France. S'il ne rejette pas l'économie résidentielle, Davezies en souligne les risques analytiques et politiques et lui préfère le concept d'« économie présenteielle » (Davezies 2005, p. 57). Les récents travaux de Terrier Sylvander Khiati et Moncere (2005) offrent alors une belle ouverture pour mieux comprendre le développement territorial décrit par la théorie de la base économique. Surtout, l'ensemble de ces travaux modèrent quelque peu les conclusions des modèles néoclassiques et de la NEG quant aux déterminants du développement régional.

Pour conclure cette sous-section, notons que le développement par la base dépend néanmoins du développement par les gains de productivité. « *Le modèle territorial « qui marche » aujourd'hui, dans lequel ce sont les territoires dans lesquels on produit le moins dont le revenu progresse le plus !- est largement fondé sur la captation de revenus qui ne sont qu'indirectement liés à la production ne peut être un modèle national, au risque de devenir le modèle national « qui perd »* » (Davezies 2005, p.56). Par cette affirmation on comprend que la théorie de la base ne peut pas à elle seule expliquer la croissance régionale sur le moyen et long terme, car une région à forte compétitivité résidentielle/présentielle comme le Languedoc-Roussillon ne pourrait pas se développer sans l'Ile-de-France et les régions qui se développent grâce aux gains de productivité. La théorie de la base ne peut pas faire, dans ces conditions, l'économie de la théorie des gains de productivité pour expliquer la croissance régionale, la croissance des uns intervenant dans la croissance des autres. « *Une croissance uniquement générée par des effets multiplicateurs ne fait en ce sens que masquer l'absence de cercles vertueux de productivité et de compétitivité associée et la présence manifeste de certaines déséconomies d'agglomération* » (Catin 1995, p.16). On retrouve finalement dans le détail de l'analyse la complémentarité des explications et l'intérêt des modèles de croissance qui tentent de les articuler pour avoir une vision d'ensemble de la dynamique de création de richesse.

La politique régionale de l'Etat central ne peut pas durablement reposer sur le déplacement des emplois (revenus) vers les régions qui en manquent. Elle doit aussi chercher à développer le dynamisme des régions les plus productives. Si on suit ce raisonnement la croissance régionale dépend des gains de productivité dans les régions aux économies mondialisées et des transferts de revenus dans les régions à la compétitivité résidentielle avérée.

Les théories des pôles de croissance et du développement endogène vont proposer une autre manière de concevoir les politiques de développement local. Il ne s'agira plus de répartir et de concentrer, mais de mobiliser les acteurs locaux (Lipietz 2001, p.48).

-2.2- L'apport de la théorie de l'entrepreneur à la théorie de la base

La théorie de la base a la faiblesse de ne pas distinguer la rente du profit, l'activité productive des entrepreneurs de leurs activités improductives.

L'origine des revenus est l'activité des entrepreneurs. Ils sont la cause des salaires, des profits, des dividendes et des obligations, des intérêts des épargnants, etc. La base est la création de valeur et la création de valeur trouve son origine dans l'échange. La découverte d'un échange mutuellement avantageux, d'une opportunité de profit définit l'essence de l'entrepreneur. La théorie de la base montre bien les effets de la dissociation de l'origine des revenus et de sa répartition. Elle ne perçoit pas, en revanche, clairement les effets différenciés de l'origine de la création de richesse. La création de valeur reste l'échange mutuellement avantageux et le mouvement de spécialisation qu'il peut ensuite susciter. L'évolution de la base est en ce sens dépendante de l'évolution de la création et de la survie des entreprises, des projets des entrepreneurs de marché. Les principes sont simples : pas d'entrepreneur, pas de base fiscale, pas de base salariale. Les transferts de revenus entre l'Ile-de-France et les autres régions françaises ne peuvent pas avoir lieu sans création de richesse. Il ne suffit pas alors de théoriser la répartition des revenus. Il faut aussi expliquer son origine. La distinction de la rente et du profit devient, alors, essentielle pour évaluer l'effet de la base sur la croissance régionale.

L'entrepreneur a en fait le choix entre s'engager dans une activité productive (recherche de profit) ou développer plutôt une activité improductive (recherche de rente) (Baumol 1990). L'hypothèse de Baumol est qu'un pays est d'autant plus prospère qu'il oriente les entrepreneurs vers des activités productives (producteur) et les détourne des activités improductives (prédateur). Il ajoute, ensuite, que l'incitation à devenir un prédateur, à chercher la rente publique ou privée, provient des règles du jeu, autrement dit des institutions. L'activité des entrepreneurs peut être improductive si les institutions incitent les individus à la recherche de rente (Baumol 1990, Sobel 2006). Toutes les mesures qui agissent sur le coût d'opportunité de la création d'entreprise favorisent d'autres formes d'enrichissement que le profit de marché. Une importante littérature a souhaité évaluer les coûts de cette activité improductive des entrepreneurs politiques (Posner 1975, Mixon, Laband et Ekelund 1994, Sobel et Garrett 2002).

Le modèle de Baumol a deux conséquences intéressantes sur la théorie de la croissance régionale. Il permet de distinguer les effets de la rente et du profit sur la croissance. Il permet aussi de proposer une hypothèse sur les effets différenciés de la recherche de rente dans les différentes régions françaises.

La recherche de rente n'a pas le même effet sur la croissance de la production que la recherche de profit. Ils n'ont pas non plus la même pérennité. Les rentes publiques dépendent des choix politiques. Les profits de marché dépendent quant à eux des choix des consommateurs. Il n'est pas juste, pour cette raison, de ne pas distinguer dans les effets de la base sur la croissance les revenus issus du tourisme des revenus issus des retraites publiques et/ou des dépenses publiques de santé. La distinction rente – profit conduit à se demander si une base constituée de rente a le même effet qu'une base constituée de profits ; si un euro issu d'un vol (renté privée) a le même effet qu'un euro issu d'un contrat de marché. Plusieurs arguments peuvent être avancés en faveur de l'idée qu'un euro volé n'a pas le même effet qu'un euro gagné. -1- L'euro volé est perçu comme un revenu temporaire ou transitoire alors que l'euro gagné l'est comme un revenu permanent. Il est consommé et non épargné. Il ne prépare pas le futur. L'euro gagné, en revanche, entre à la fois dans la consommation future et présente. Il prépare l'autofinancement des projets d'entreprise des résidents. -2- L'autre différence est que l'euro volé nuit à la richesse des revenus de son propriétaire légitime. Il épargne moins et consomme moins. Il est placé dans des conditions moins favorables pour investir. L'euro gagné dans une région et consommé dans une autre n'a aucun effet désincitatif. Il y a fuite dans le circuit régional, mais pas de désintérêt pour la création de richesse. Inversement la population qui reçoit l'euro volé est détournée de l'activité de production et se spécialise dans l'activité improductive. Il n'est pas juste, pour cette raison, de traiter la base issue des profits de la même manière que la base issue de la rente. C'est ce qu'apprend la théorie de l'entrepreneur à la théorie de la base.

L'originalité de l'application de l'hypothèse de Baumol au niveau régional est d'inverser l'effet constaté au niveau national. Généralement, le montant des dépenses improductives est corrélé négativement à la croissance nationale. Cela signifie que plus il y a de chercheurs de rente, d'individus qui saisissent des profits politiques, et moins la croissance est forte. L'étude de la croissance régionale inverse cette situation car elle conduit à théoriser l'effet de répartition des charges de la rente. Les individus ont d'autant plus intérêt à chercher la rente que ce ne sont pas les habitants de la région qui vont en subir les conséquences économiques. Les effets improductifs de la rente publique vont être diffus, dilués sur tout le territoire. Les différentiels de croissance régionale dépendent, alors, aussi de la capacité des entrepreneurs politiques locaux à délocaliser les effets négatifs de la rente et à territorialiser ses

effets positifs. Les régions qui captent le plus de rentes publiques (emplois publics payés par l'Etat, entreprises d'Etat, marchés publics, dotations budgétaires, transferts sociaux) territorialisent les effets positifs des activités improductives. Les régions les moins bien pourvues, en revanche, vont supporter les effets négatifs de la dépense de recherche de rente sur la croissance économique nationale sans bénéficier de ses effets positifs. Cela va nuire à leur croissance par rapport aux régions qui ont réussi à saisir la rente publique. L'importance des dépenses publiques nationales dans une région crée des profits d'aubaine pour les entrepreneurs locaux⁷. Elles favorisent les marchés publics et la possibilité de pratiques de pots de vin. Elles entretiennent artificiellement la demande de biens de consommation (distribution de revenus).

La théorie de l'entrepreneur contribue donc d'une double manière à la théorie de la base. Elle redéfinit les effets multiplicateurs en fonction de la nature des revenus, rente ou profit et conduit à faire l'hypothèse que la croissance régionale issue de la rente pèse sur la croissance potentielle des régions qui paient la rente. Les coûts de la recherche de rente seraient, pour ces raisons, différenciés spatialement. Il y a les régions qui bénéficieront de la rente publique et celles qui ne font que supporter les coûts de la rente.

-3-

Théorie (s) hétérodoxes du développement local et théories de l'entrepreneur

Les théories hétérodoxes trouvent dans la thèse d'un développement auto-centré une inspiration commune (Aydalot 1985, p.144) : Aydalot trouve par exemple dans les travaux de John Friedmann (1972) sur le Venezuela l'origine de la théorie du développement endogène. Il s'agit d'une théorie du développement pour les pays pauvres et non d'une théorie construite pour penser la croissance régionale des pays riches. L'objectif de cette approche est aussi de proposer une alternative au capitalisme. Elle véhicule une dénonciation de la société de consommation des économies occidentales. « Vivre et travailler au pays » est son slogan. Elle est donc à la fois une manière d'analyser la réalité et un projet politique.

La théorie du développement auto-centré critique les principes de l'économie de marché en pointant son a territorialité et la faiblesse de ses techniques d'évaluation de l'optimum (calcul du PIB). Elle propose à la place une théorie territoriale, communautaire, valorisant les ressources locales, la petite échelle, les besoins fondamentaux, l'autarcie sélective, et l'économie informelle, et construit sur des formes de gouvernement micro fédérales (Aydalot 1985, pp.146 – 148). Cette théorie a connu un renouveau intellectuel avec les études monographiques de Piore et Sabel (1984) ou de Bagnasco (1988) sur la « Troisième Italie ». Il s'agit là de montrer que les succès dans les années 80 (marquées par la récession dans de nombreux pays européens) des fameux « districts industriels » italiens, tissus de PME spécialisées, ne sont que des cas particuliers d'une tendance plus générale (Benko, 2008). La « construction sociale du marché », basée sur le tryptique concurrence/émulation/coopération, permet alors de dépasser les rigidités structurelles de la régulation fordiste. Elle rend à la main d'œuvre sa professionnalité, facilite la décentralisation de l'innovation ainsi que la coordination.

Si on s'en tenait là, on serait conduit à penser que l'émergence de la NEG a répondu à une partie des critiques adressées par les théoriciens hétérodoxes à la théorie des marchés. Son projet politique semble, en revanche, d'actualité. Il inspire à l'évidence les projets d'économie équitable centrés sur l'intérêt des producteurs locaux et non les grandes organisations. L'idéologie du « *small is beautiful* » reste en ce sens très présente aujourd'hui. La pratique des terroirs, des AOC, et/ou la construction d'une économie autour du concept de pays continue aussi de s'inspirer de ce projet alternatif (Samson Ternaux, 2004). L'actualité politique des théories hétérodoxes nous intéresse, cependant, moins que la manière dont elle explique la croissance régionale et plus particulièrement le développement local. Elle trouve en fait dans le travail de l'école californienne de géographie économique de Storper⁸ et Scott (2001) (Kratke 1997, p.269) (3.1) et l'approche régulationniste de l'économie régionale ses développements les plus intéressants (3.2). Ce sont ces développements récents qui sont aussi les plus proches de la théorie autrichienne des déterminants spatiaux de la découverte des opportunités de profit (3.3). Même si nous n'aborderons pas ici cette littérature, nous

⁷ L'île de France a, par exemple, largement bénéficié de l'effet de centralisation politique. La politique de décentralisation lui est défavorable.

⁸ Storper M. (1995) cité par Kratke (1997, p.265).

nous devons néanmoins de mentionner les approches évolutionnistes (Dosi et Salvatore, 1992) ou culturalistes (Thift, 2000) dont les conclusions pourraient également être lues à la lumière de la théorie de l'entrepreneur.

-3.1- *L'économie californienne de géographie économique*

L'école californienne de géographie se rattache à la théorie du développement *auto-centré* d'une part parce qu'elle partage son contexte de découverte politique et d'autre part parce qu'elle pense que les différentiels de développement entre les régions trouvent leur principale explication dans la dynamique de formation des districts industriels et des technopoles, considérés comme des lieux d'expression de l'accumulation flexible. Il s'agit de faire une géographie économique du capitalisme. Dans son chapitre 5 sur les fondements régionaux de la performance économique, Scott (1997, 2001) mobilise l'économie régionale de Perroux, la théorie des externalités et définit une transaction comme caractérisée par son espace économique et son espace géographique (Scott 1997, 2001, p.92 – 93). Les coûts de l'échange sont dépendants aussi de l'espace. Ils dépendent du niveau des obstacles géographiques. Ces coûts peuvent être mesurés le long d'une simple échelle de coûts de transport directs, mais aussi en tenant compte du temps de transport des personnes, des taux de détérioration du matériel et de l'information, de la rapidité de circulation des intrants et des extrants, de l'efficacité des systèmes de production en juste-à-temps, etc. (Scott 1997, 2001, p.94). L'idée originale de cette approche par rapport aux analyses classiques est que « *les échanges (transactions) et les externalités ne sont pas indépendantes les unes des autres, puisque les premières procurent couramment des canaux par lesquels l'accès aux secondes est obtenu* » (Scott 1997, 2001, p.95). Le choix de localisation est alors le résultat de ces interdépendances spatiales et temporelles des effets d'agglomération, du cadre institutionnel, des trajectoires, des dépenses de sentier, etc. L'organisation industrielle d'un territoire doit ainsi réaliser le « *trade-off* » entre coûts de transaction internes aux firmes et ceux externes. Dans une revue de littérature éclairée des nouvelles théories des sciences régionales, Benko (2008) définit dans cette optique l'école californienne de géographie économique comme appartenant au paradigme « *Coase-Williamson-Scott* ». La région est selon ses auteurs « *dépositaire de savoir-faire spécialisés et de compétences technologiques, alors même que la globalisation des relations économiques se poursuit à un rythme accéléré* » (Scott 1997, 2001, p.109). Une telle grille de lecture permet alors de comprendre pourquoi l'importance croissante des économies de variété privilégie aujourd'hui la flexibilité du système productif à la concentration en grandes entreprises favorables aux économies d'échelle (Benko, 2008).

-3.2- *L'approche régulationniste : l'introduction des institutions*

L'approche régulationniste de l'économie régionale s'est développée autour des travaux de Leborgne et Lipietz (1991, cité par Kratke 1997, p.267). Elle est aussi très critique vis-à-vis du capitalisme et de la mondialisation. Elle critique la constitution des mégapoles qui seraient le résultat du marché et de ses économies d'agglomération. Elle estime qu'il existe un seuil au-delà duquel l'agglomération n'agglomère plus et relègue une partie de ses habitants dans des ghettos (Lipietz 2001, p.41). Elle conclut par l'impossibilité pour l'homme d'artificialiser à outrance son environnement. Au-delà d'un certain seuil, l'empreinte écologique de l'homme provoque un renversement de priorité. Le développement économique issu des économies d'agglomération risque de faire éclater l'équilibre écologique de la planète et à terme de rendre le développement insoutenable. Le passage de la métropole à la mégapole serait le moment où ces risques et ces conflits de logique s'organiseraient. Le monde idéal qui guide cette analyse est alors la construction d'une France de petites villes, de métropoles à taille humaine et d'un aménagement du territoire capable de rendre le développement durable. Le contexte de découverte de cette approche est donc plutôt anti-marché.

Le principal apport de cette approche nous semble être de sortir du monde *a institutionnel* des modèles néoclassiques. L'économie régionale introduit la dimension spatiale dans la théorie de la régulation et la théorie de la régulation apporte la dimension institutionnelle et socio-culturelle à la théorie de la croissance régionale qui a tendance à modéliser la dynamique de création de richesses autour d'une simple fonction de production extrants – intrants. Dans cette perspective ce qui fait la compétitivité d'une région ce n'est pas la compétitivité prix ou la compétitivité résidentielle, mais une sorte de compétitivité organisationnelle. Le facteur le plus important pour le développement est la capacité à innover dans le domaine des concepts de production et de l'organisation industrielle.

Ni la théorie de la base, ni la théorie des gains de productivité et ses développements autour de la nouvelle économie géographique ne traitent de cette dimension dans leurs travaux. Les institutions sont définies comme « *l'ensemble des accords et des règles prévalant dans une économie donnée, lesquels sont intimement liés à la structure sociale locale* » (Kratke 1997, p.265). La théorie des institutions est alors utilisée pour réunir des concepts clés tels que réseaux régionaux, districts industriels, milieux innovants, ou modes de régulation socio-économiques. Le contexte institutionnel ne se résume pas au droit. Il comprend aussi l'ensemble des pratiques (organisation du travail, politiques publiques locales, organisation industrielle) caractérisant un territoire particulier (Kratke 1997, p.270). Le différentiel de croissance régionale ne s'explique plus seulement par des différences de dotation de facteur capital – travail, mais aussi et surtout par les caractéristiques du système de production et de régulation d'une région. L'introduction de l'espace dans la théorie de la régulation contribue ainsi à préciser les raisons de la croissance. L'apport de la théorie de la régulation est d'expliquer le retour des districts industriels, autrement dit des systèmes de production régionalisés par l'évolution des modes de régulation du capitalisme. La crise du fordisme conduit à une transformation de l'espace socio-économique qui prend des formes post-fordistes. L'organisation de l'espace est en ce sens dépendante de l'histoire des formes de régulation, mais celle-ci n'est plus indépendante des caractéristiques de l'espace sur lequel ils évoluent.

L'apport des études empiriques de l'économie régionale régulationniste est alors de décrire les bases institutionnelles des différences de dynamique entre les régions (Emilie-Romagne, Bade-Würtemberg, Silicon Valley, etc.). Il s'agit d'expliquer la richesse de ces régions par leur modèle de districts industriels à spécialisation flexible. Modèle qui n'est pas identique d'une région à l'autre et qui se caractérise par des modes de régulation spécifiques mais gagnants. La tendance à la « désintégration verticale » est générale mais très diversifiée (Benko, 2008). C'est l'articulation d'un modèle -1- de relations salariales et de travail, -2- de relation de concurrence, -3- de régime de consommation (notion de « cohérence structurée » avancée par Aydalot, cité par Harvey 2008) et -4- du rôle de l'Etat qui spécifie chaque district et le conduit à la réussite économique. Naturellement ce type d'approche conduit à s'interroger sur l'origine de ces compromis institutionnels. L'étude des déterminants socio-culturels s'impose. Ces caractéristiques et les traditions industrielles de chaque région influencent les formes institutionnelles de l'économie régionale (Kratke 1997, p.272). Il est aussi à noter les stratégies différenciées des élites. Selon qu'elles soient défensives ou offensives, elles influent grandement sur la nature du compromis institutionnel retenu (Benko, 2008).

L'étude de Ouardighi (2006)⁹ sur les disparités régionales françaises propose aussi une explication du retour des disparités par la théorie des systèmes locaux d'innovation. « *L'inertie de spécialisation serait le résultat du caractère localisé des activités d'innovation et du rôle joué par les systèmes nationaux (Lundvall 1992) ou régionaux (Cooke 1997, Howells 1999) d'innovation* » (Ouardighi 2006, p.84). Il n'y a pas convergence parce que les systèmes nationaux d'innovation se sont dressés contre un capitalisme mondialisé qui ignore les territoires et leurs qualités économiques. Son étude sur 221 régions européennes renforce la robustesse de cette affirmation. L'article de Cem Ertur et Wilfried Koch (2005) montre aussi l'existence d'une forte auto-corrélation spatiale (globale et locale) ainsi qu'une forte hétérogénéité dans la distribution des richesses au niveau européen.

L'autre apport de cette approche est de proposer une manière originale de penser la politique publique régionale. Elle retrouve le thème du localisme de la théorie du développement endogène lorsqu'elle tend à préférer le développement autonome au développement dépendant d'un centre délocalisé. Elle n'est pas très différente de l'approche par la base mais s'en distingue. Elle rejoint les économistes de la théorie de la base lorsqu'il s'agit de penser la politique régionale de l'Etat. Lipietz (2001, p.40), par exemple, mobilise explicitement les travaux de Davezies pour soutenir que « *la réallocation de la force de travail par déménagement des personnes dans l'espace, selon le seul jeu de la loi de l'offre et de la demande est a priori sous-optimal* ». Elle oppose aussi les régions qui prospèrent indépendamment de leurs capacités de production et qui sont sous le contrôle de centres économiques de pointe aux régions autonomes, capables de générer elles-mêmes un développement en faisceaux d'entreprises. Il y a donc un déplacement de la théorie de la base au niveau mondial (Kratke 1997, p.264). Une région peut être prospère mais dépendante de la prospérité d'une région qui lui est totalement étrangère parce qu'elle accueille le siège social des entreprises qui font son développement. Il ne s'agirait que d'une forme de développement artificiel et non durable, car sans contrôle des centres de décision locaux. Elle partage en ce sens le diagnostic selon lequel il ne faut

⁹ Ouardighi J.E. (2006) cite Lundvall B.A. (1992).

pas contraindre trop la croissance de la région Ile-de-France pour favoriser la croissance des autres régions. Elle ajoute en filigrane qu'il ne faut pas attendre du capitalisme mondial (et financier en particulier) qu'il soutienne le développement local.

-3.3- La proximité analytique des théories entrepreneuriales et des théories hétérodoxes

Les théories hétérodoxes du développement local et de l'entrepreneur ont de nombreux points communs, même si elles ne partagent pas le même contexte de découverte.

-1- Elles s'accordent pour ne pas sacraliser les PIB régionaux. La théorie de l'entrepreneur explique mieux le progrès économique que le taux de croissance du PIB régional (Holcombe 1998, 2004, Facchini 2007). -2- Elles développent une vision assez proche du capitalisme. Au cœur du capitalisme il y a l'entreprise¹⁰. -3- Elles possèdent de nombreux points communs sur la manière de conceptualiser les effets du territoire sur la dynamique économique d'une région et plus généralement d'un pays.

Nous avons eu l'occasion de rappeler que dans la théorie de l'entrepreneur l'origine de la création de valeur est l'acte de perception des entrepreneurs qui découvrent une opportunité de profit. C'est parce que les entrepreneurs perçoivent des opportunités d'échanges mutuellement avantageux non encore exploités qu'ils participent à la spécialisation et entretiennent la recherche de gains de productivité des facteurs. La croissance est bien en ce sens non pas un processus linéaire, mais un processus heurté et guidé par l'action des entrepreneurs. On peut en ce sens réinterpréter la théorie des pôles de croissance en disant qu'à l'origine il y a un germe autour duquel se polarise l'ensemble de l'économie d'un territoire. Ce germe est la perception d'une opportunité de profit. De cet acte naît l'entreprise (Facchini 2006). L'idée d'une croissance polarisée autour d'une industrie motrice est la traduction en langage sectoriel de la théorie selon laquelle le génie du développement économique est l'entrepreneur.

Si, à l'origine de la création de richesse, il y a la découverte d'une opportunité de profit il est alors logique de s'interroger sur l'origine de cette découverte, sur ce qui fait que l'individu A n'a pas perçu les mêmes opportunités que l'individu B. C'est là qu'apparaît l'effet de l'espace sur les choix et la dynamique économique d'une région. L'espace n'est pas simplement une contrainte de coût. L'espace est comme le temps.

L'entrepreneur agit dans le temps de la conscience et l'espace. Il est celui qui imagine les possibles économiques, juge de leur probabilité de réalisation et commande au moment opportun, autrement dit s'engage pour réaliser son idée. Son acte est localisé sur un territoire, dans un espace. Les entrepreneurs accumulent des connaissances et des manières de voir le monde différentes parce qu'ils vivent au sein d'espaces cognitifs différents. Le territoire se définit comme un espace cognitif parce qu'il est le lieu où les agents partagent de la connaissance et apprennent à se connaître (Ikeda 2004). Le territoire développe un réseau de relations sociales où chacun partage des expériences sur les conséquences de ses actes. L'entrepreneur échange, grâce à des effets de proximité des façons de penser, de faire les choses et d'apprendre (Desrochers 2001, p.34, Perrin 2001). Il est au contact physique avec d'autres agents et cela lui permet de saisir de la connaissance qu'il ne pourrait pas obtenir dans un monde virtuel ou un système artificiel de communication. La présence physique d'un groupe d'individus dans un même lieu est un moyen unique de partager de la connaissance. C'est en ce sens qu'il faut interpréter l'expression hayékienne de « connaissance de temps et de lieu » (Facchini 2006b, p.274). L'entrepreneur porte, en ce sens, avec lui son territoire, car il voit le monde avec la connaissance que lui a permis d'acquérir le territoire sur lequel il s'est formé. C'est en ce sens que l'entrepreneur est « captif ». Les entrepreneurs possèdent chacun de leur côté une connaissance qui leur est propre et qui découle de leurs expériences et de ce qu'ils ont pu partager avec les autres dans un même espace. La répartition des hommes sur des territoires différents explique ainsi en partie la dispersion de la connaissance et la diversité des manières de voir le monde. Les hommes n'apprennent pas les mêmes choses parce qu'ils ne vivent pas les mêmes choses, mais aussi parce qu'ils n'évoluent pas sur les mêmes territoires. Cela est d'autant plus vrai qu'à chaque territoire correspond un système institutionnel et que chaque système institutionnel véhicule une connaissance

¹⁰ L'une des écoles de pensée qui a le plus participé à la construction d'une théorie de l'entrepreneur est l'école autrichienne. L'inspiration autrichienne des travaux de François Perroux n'est plus à démontrer. Voir par exemple l'article de Urban S. (1998).

tacite particulière. Les institutions sont territorialisées (zone d'application) et fondent le travail de compréhension de chaque individu. Elles préparent le travail d'apprentissage des individus et la nature des opportunités de profit qu'ils vont pouvoir saisir. Elles prédisposent les entrepreneurs à voir des opportunités que les autres ne voient pas et inversement. L'entrepreneur est donc celui qui perçoit une opportunité de profit non encore exploitée par le marché (profit d'innovation, profit d'arbitrage ou profit de spéculation) et sa perception est encadrée dans un espace cognitif particulier qui le prédispose à voir des opportunités que les autres ignorent.

L'acte de perception des profits n'est donc pas un acte isolé. Il doit être replacé dans un réseau, dans une dynamique collective. L'entrepreneur est à l'origine de la création de valeur parce qu'il crée non intentionnellement un réseau d'externalités favorisant la création de nouvelles idées et la formation des nouveaux marchés. Ce réseau d'externalités est à l'origine de la formation de modèles mentaux (Minniti 2005, p.7) qui permettent de limiter l'ambiguïté de l'information délivrée par l'environnement social. Moins l'information est ambiguë et plus l'individu sera prêt à s'engager dans les affaires. Plus l'expérience et la connaissance sur la procédure à adopter pour devenir entrepreneur deviendront observables, plus l'effet d'entraînement sera intense. Selon Minniti les réseaux d'entrepreneurs permettraient ainsi de lever une partie de l'ambiguïté de l'information et d'améliorer la qualité des choix. Plus le nombre des entrepreneurs est important, plus l'ambiguïté des informations est faible car plus l'individu pourra caler ses croyances sur la loi des grands nombres. Entreprendre devient un comportement type. Un processus mimétique s'engage. Il est à l'origine de la constitution de ce que nous pourrions appeler un pôle. Le nombre des créations d'entreprise est pour cette raison une variable qui s'explique par lui-même parce qu'il influe sur l'existence des opportunités et la perception des risques. Si Monsieur Durand a réussi dans les affaires il n'y a pas de raisons pour que j'échoue. La théorie des réseaux d'entrepreneurs repose ainsi à la fois sur le mimétisme, la confiance et la transmission d'expérience à l'origine d'une moins grande ambiguïté de l'information.

Cette manière de théoriser l'apport du territoire à la croissance régionale pourrait être utilisée pour approfondir notre compréhension des économies externes d'agglomération et/ou l'accès au marché. La localisation d'un entrepreneur agit sur la localisation de son projet de firme mais aussi sur sa connaissance de temps et de lieux et *in fine* sur le nombre des entreprises. La localisation des firmes est à la fois un déterminant du nombre des firmes et de leur concentration territoriale. Cela explique les inégalités entre les régions et l'absence de convergence. Le passage par la théorie de l'entrepreneur permet, néanmoins, de ne pas oublier qu'à l'origine du développement économique sur un territoire il y a l'action humaine, la recherche de profit de la part d'un entrepreneur. Le pouvoir des grandes unités de production est alors toujours menacé sur les moyen et long termes par le renouvellement des manières de voir les possibles économiques. La dynamique de croissance d'une région reste fragile. Elle ne dépend pas de la taille des firmes mais de la vigilance aux opportunités de profit des indigènes/autochtones.

Cette manière d'ancrer la découverte des opportunités de profit dans le territoire est très proche aussi des développements proposés par la théorie du développement endogène dans sa version californienne lorsque cette dernière définit la région comme le « *dépositaire de savoir-faire spécialisés et de compétences technologiques, alors même que la globalisation des relations économiques se poursuit à un rythme accéléré* » (Scott 1997, 2001, p.109). Elle n'est pas non plus très éloignée des apports de la théorie de la régulation à l'économie régionale. La théorie de l'entrepreneur partage avec la théorie de la régulation au moins deux choses. -1- L'une et l'autre donnent une place aux institutions et à la culture dans leur explication des différentiels de croissance et de développement économique. -2- L'une et l'autre donnent un rôle central à la connaissance. L'espace est la base matérielle de la vision du travail et surtout de la socialisation des savoirs et des savoir-faires (Benko et Lipietz 1992). La transaction est un canal de transmission qui a deux dimensions : une dimension économique et une dimension géographique (Scott 1997, 2001, p.92). On retrouve ici la théorie selon laquelle il existerait un espace cognitif qui rend captif les individus et influe sur leurs choix. Cette captivité doit, cependant, être pensée comme une richesse, car elle conditionne la diversité des perceptions et la complémentarité des projets individuels. Les théories se distinguent, en revanche, sur leurs visions du marché. La théorie de la régulation ne partage pas la vision plutôt optimiste du marché et de l'activité des entrepreneurs que véhicule la théorie de l'entrepreneur. La théorie de l'entrepreneur ne s'inquiète pas du cosmopolitisme du marché. La mondialisation des échanges est, au contraire, perçue comme favorable à la prospérité d'un territoire parce qu'elle augmente les opportunités de profit, les mondes des possibles économiques pour les acteurs. Elles ne partagent pas non plus la même théorie des changements institutionnels. L'approche régulationniste est

systémique et néglige le rôle de la créativité humaine dans le renouveau des districts industriels. Elle tend à penser que ces modifications étaient inéluctables et qu'il ne pouvait pas en être autrement. Ce n'est pas de la sagesse des hommes de ces régions qu'est venue l'innovation organisationnelle mais des contraintes que l'évolution du capitalisme leurs ont imposées. La théorie viennoise de l'entrepreneur donne, au contraire, une place importante à l'entrepreneur en institution et à l'entrepreneur politique dans les changements institutionnels. Malgré ces différences de perspective politique la théorie de l'entrepreneur et l'approche régulationniste de l'économie régionale et ses prémisses californiennes ont des points communs et pourraient s'enrichir mutuellement sur leur définition de l'espace et de ses effets sur le développement local.

-4-

Conclusion

Cet article a permis de clarifier les apports de la théorie de l'entrepreneur aux explications de la croissance régionale en présence. Les apports de la théorie de l'entrepreneur à la théorie de la croissance régionale et du développement local sont apparus, cependant, différents selon les théories de l'entrepreneur.

-1- Les théoriciens de l'entrepreneur qui adoptent la méthode hypothético-déductive n'ont aucun mal à intégrer l'entrepreneur dans les modélisations issues des travaux Solow puis de la croissance endogène. La théorie de l'entrepreneur est juste un moyen d'introduire une nouvelle variable explicative dans les modèles économiques de croissance régionale. La variable entrepreneur est introduite pour expliquer les différentiels de productivité entre les régions, mais la variable déterminante de la croissance reste la productivité des facteurs. La théorie de l'entrepreneur est, dans cette perspective, juste un complément pour la théorie des gains de productivité régionaux.

-2- Les théories de l'entrepreneur politique et de la recherche de rente de l'école des choix publics sont apparues comme un moyen de préciser la théorie de la base et spatialiser les effets de la recherche de rente. La figure de l'entrepreneur apparaît ainsi renforcée par cet exercice de confrontation des théories. Elle conduit à s'interroger sur les raisons qui expliquent que la plupart des théories de la croissance régionale française négligent l'activité productive des entrepreneurs et à vouloir observer l'effet de cette activité des entrepreneurs sur la croissance économique.

-3- Les adeptes de l'école autrichienne et de l'*a priorisme* comme Kirzner, Holcombe ou Ikeda proposent, au contraire, des modèles plus littéraires qui tentent de tirer d'axiomes certains des lois économiques capables de proposer des prédictions de principe. Ils rejoignent, pour des raisons différentes, un certain nombre de travaux issus de la théorie du développement endogène qui, sur des bases plus historicistes et monographiques, cherchent à intégrer les effets de l'espace et des institutions dans la dynamique économique des régions.

Bibliographie :

- Arrow K. (1962), « Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention », dans *The Rate and Direction of Inventive Activity* (pp.609 – 626). Princeton: Princeton University Press.
- Audretsch D.B., Keilbach M.C. and Lehmann E.E. (2006), *Entrepreneurship and Economic Growth*, Oxford University Press.
- Audretsch D.B. and Keilbach M. (2005), "Entrepreneurship capital and regional growth", *The Annals of Regional Science*, 39, pp.457 – 469.
- Audretsch D. and Keilbach M. (2004), "Entrepreneurship and regional Growth: an evolutionary interpretation", *Journal of Evolutionary Economics*, 14, pp.605 – 616.
- Audretsch D.B. and Fritsch M. (2002), "Growth Regimes over Time and Space", *Regional Studies*, 36, pp.113 – 124.
- Autant-Bernard C., Mangematin V. et Massard N. (2006), « L'influence de l'environnement régional sur la création et la croissance des PME de biotechnologie », *Education & formations*, n° 73, août.
- Aydalot P. (1988), *Economie Régionale et Urbaine*, Paris, Economica.
- Bagnasco A. (1988), *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologne.

- Barro R. (1990), « Government spending in a simple model of endogenous growth », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, pp. 103-125.
- Barro R. Sala-i-Martin (1995), *Economic growth*, McGraw-Hill, New York.
- Baumol W.J. (1990), "Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive" *Journal of Political Economy*, 98, 5, (1), pp.893 – 921.
- Benko G. (2008), « Economie régionale et urbaine au tournant du siècle », *Métropole* (revue en ligne).
- Benko G. et Lipietz A. (1992), *La richesse des régions. Pour une géographie socio-économique*, Paris, PUF.
- Birch D. (1981), "Who Creates Jobs ?", *The Public Interest*, n°65, pp. 3-14.
- Cantillon R. (1725), « *Essai sur la nature du commerce en général* ».
- Catin M. et Van Huffel C. (2003), « Inégalités régionales et développement économique : le cas Français (1850 – 2000) », *Cahiers du CRERI*, n°2003 – 2, Université du Sud Toulon – Var.
- Catin M. (1995), "Les mécanismes et les étapes de la croissance régionale", *Revue Régions & Développement*, n°1, pp.1 – 19.
- Catin M. (1994), « Economie d'Agglomération », dans Auray J.P., Bailly A., Dericke P.H., Huriot J.M. (éd.), *Encyclopédie d'économie spatiale*, Economica, Paris.
- Catin M. (1991), « Economies d'Agglomération et gains de productivité », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°5.
- Charlot S. et Schmitt B. (1999), "Infrastructures publiques et croissance des régions françaises", *European Journal of Geography* (disponible en ligne)
- Combes P.P. Lafourcade M. Thisse J.F. Toutain J.C., « The rise and fall of regional disparities in France (1860-1930-2000) », *working paper* présenté notamment lors des Microdays , Maison des Sciences Economiques (juin 2008).
- Combes P.P. (2000), « Marshall-Arrow-Romer Externalities and City Growth », *CERAS Working Paper* n°99-06.
- Cooke P. (1997), *Regional Systems of Innovations. The Roles of Governance in a Globalized World*, UCL, Press, London.
- Howells J. (1999), "Regional System of Innovation?", in Archibugi D., Howells J., Michie J. (eds), *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, Chapter 5, pp.67 – 93.
- Courbis R. (1983), « L'expérience française de comptabilité et modélisation régionales », dans Paelinck J. et Salles A. (eds), *Espace et localisation*, Paris, Economica.
- Courbis R. (1975), « Le modèle REGINA, modèle de développement national, régional et urbain de l'économie française », *Economie Appliquée*, tome 28, n°2-3.
- Crozet M. (2000), *Mobilité du capital humain, localisation des activités et convergence des espaces européens*, Thèse de Doctorat, Université Paris 1.
- Davezies L. (2008), « *La République et ses Territoires* », La République des Idées, Seuil.
- Davezies L. (2006), « La métropole, joker du développement territorial... sur le papier », *Revue d'Economie Financière*, n° 86.
- Davezies L. (2005), « Vers une macroéconomie locale. Le développement local entre économie productive et présenteielle », Août, DATAR (Groupe Vieillesse, présidée par Michel Godet et Vincent Piveteau et rapport par Marc Mousli).
- Davezies L. (2004), « Temps de la production et temps de la consommation : les nouveaux aménageurs du territoire ? », *Futuribles*, n° 295.
- Davezies L. (1993), « La redistribution des revenus entre Paris et la province », *Colloque Métropoles et aménagement du territoire*, Université Paris-Dauphine, 12 – 13 mai.
- Desrochers P. (2001), « Geographical Proximity and the Transmission of Tacit Knowledge », *The Review of Austrian Economics*, 14, 1, pp.25-46.
- Derycke P.-H., Huriot J.-M. et Pumain D. (éd.), *Penser la ville*, Paris, Anthropos.
- Dimou M. (2002), « De l'économie géographique à la croissance endogène localisée », atelier cohésion sociale, Trois Rivières, *Colloque ASRDLF* (disponible sur internet).
- Dosi G. Salvatore R. (1992), « The structure of industrial production and the boundaries between firms and market », in Storper M. Scott A.J. (sous la direction de), *Pathways to the industrialization and Regional development*, London Routledge, pp. 171-192.
- Englmann F.C., Walz U. (1995), « Industrial centers and regional growth in the presence of local inputs », *Journal of Regional Science*, vol. 35, n° 1, pp. 3-27.
- Ertur C. et Koch W. (2005), « Une analyse exploratoire des disparités régionales dans l'Europe élargie », *Région et Développement*, n°21, pp.65 – 92.
- Facchini F. (2007), "Entrepreneur et croissance économique : développements récents", *Revue d'économie Industrielle*, n°119, 3° trimestre, pp.55 – 84.

- Facchini F. (2006a), « La place de la firme dans la coordination », *Revue Française de Gestion*, numéro 165, juin/juillet, pp.105 – 121.
- Facchini F. (2006b), « L'entrepreneur politique et son territoire », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2, pp.263 – 280.
- Flam H. and Helpman E. (1987), "Vertical Product Differentiation and North-South Trade", *The American Economic Review*, vol.77, n°5, pp.810 – 822.
- Friedmann J. (1972), « A General Theory of polarised development », in Hansen ed. *Growth Centers on regional economic development*, Free Press.
- Fritsch M. (2007), "How Does New Business Formation Affect Regional Development?. Introduction to the Special issue"; publié dans le numéro 29 de la revue, *Small Business Economics*, 29. disponible en ligne.
- Fritsch M. and Mueller P. (2004), „The Effects of New business Formation on Regional Development over Time“, *Regional Studies*, 38, pp.961 – 975.
- Fritsch B. (1995), *La contribution des infrastructures au développement économique des régions françaises*, Thèse de doctorat, Université de Paris XII – Val de Marne.
- Fujita M. Thisse J. F. (2002), *Economic of agglomeration : Cities, Industrial Location and Regional Growth*, Cambridge University Press, London.
- Gauthier B., Lapointe A. et Laurin F. (2001), « Les déterminants de la croissance régionale et l'intégration européenne 1986 – 1995 », *Cahier de recherche n°IEA – 01 – 06*, septembre.
- Glaeser E.L. (2008), *Cities, Agglomeration and Spatial Equilibrium*, Oxford University Press.
- Glaeser E., Kolko J., Saiz A. (2001), "Consumer City", *Journal of Economic Geography*, Oxford University Press, vol. 1, pp. 27-50.
- Grossman G. and Helpman E. (1991), *Innovation and Growth in the World Economy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Harvey D. (2008), *Géographie de la domination*, Les prairies ordinaires, 118 p.
- Holcombe R.G. (1998), "Entrepreneurship and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, n°2, summer, pp.45-62.
- Holcombe R. (2004), « National Income Accounting and Public Policy », *The Review of Austrian Economics*, volume 17, Number 4, pp.387 – 406.
- Ikeda S. (2004), « Urban Interventionism and Local Knowledge », *The Review of Austrian Economics*, 17, 2/3, pp.247 – 264.
- Jacobs J. (1969), "*The Economy of Cities*", Random House, New York.
- Kirzner I. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago and London, traduction française en 2005, *Concurrence et esprit d'entreprise*, Paris, Economica.
- Krugman P.R. (1995), *Development Geography and Economic Theory*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Kratke S. (1997), « Une approche régulationniste des études régionales », *L'Année de la régulation*, vol.1, pp.263 – 296.
- Krugman P. and Venables A. (1997), « Integration, Specialization and Adjustment », *European Economic Review*, vol. 40, pp. 959-968.
- Krugman P.R. (1991a), *Geography and Trade*, Leuven University Press and the MIT Press, Cambridge, Mass.
- Krugman P. (1991b), « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, n°99, pp. 483-499.
- Lafourcade M. et Thisse J.F. (2008), « New Economic Geography : A Guide to Transport Analysis », Paris School of Economics, Working Paper n°2008 – 02.
- Laurent L. (1995), « Le fonctionnement économique des bassins d'emploi. Réhabilitation de la théorie de la base », Division statistique et Etudes régionales de l'INSEE, *Notes d'Etudes Régionales*, n°H9506, Paris, Octobre.
- Lipietz A. (2001), « Aménagement du territoire et développement endogène », *Conseil d'Analyse Economique*, pp.37 – 54.
- Lucas R.E. (1988), « On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, n° 1, pp. 3-42.
- Lundvall B.A. (1992), (ed.), *National System of Innovation : Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Plinter Publishers, London.
- Markusen A. (2007), « A Consumption Base Theory of Development : An Application to the Rural Economy », *Agricultural and Resource Economic Review*, vol. 36, n°1, pp. 9-23.
- Martin P. (2000), « A quoi servent les politiques régionales ? », *Economie Internationale*, n° 81, pp. 3-19.

- Martin P. Ottaviano G. (1999), « Growing location : industry location in a model of endogeneous growth », *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, pp.281-302.
- Martin R., and Sunley P.(1997), « Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional theory : a critical assessment », *Regional Studies*, vol. 77, pp. 259-292.
- Mixon F.G., Laband D.N. and Ekelund R.B. (1994), "Rent Seeking and hidden in kind resource distortion: Some empirical evidence", *Public Choice*, 78, pp.171 – 185.
- Ouardighi J.E. (2006), « La dynamique sectorielle des activités d'innovation des régions européennes », *Région et Développement*, n°24, pp.83 – 106.
- Perrin P. (2001), « Un apport autrichien à la théorie du territoire », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2, pp.229 – 248.
- Perroux F. (1950), "L'espace économique", *Economie Appliquée*, n°2.
- Piore M., Sabel C. (1984), « *The Second Industrial Divide* », Basic Books, New York.
- Posner R.A. (1975), "The Social Costs of Monopoly and Regulation", *Journal of Political Economy*, 83, August, pp.807 – 827.
- Prudhomme R. (2000), « La contribution des infrastructures au développement local », in Ménéménis A. (éd.), *Comment améliorer la performance économique des territoires*, SAP, Paris, (Les 3° entretiens de la CDC sur le développement local).
- Puga D. (1999), « The Rise and Fall of Regional Inequalities », *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, pp. 303-334.
- Rebelo S. (1991), « Long-run policy analysis and long-run growth », *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, pp. 500-521.
- Ricci L. (1999), « Economic geography and comparative advantage : agglomeration versus specialization », *European Economic Review*, vol. 43, pp. 357-377.
- Riou S. (2003), « Géographie, croissance et politiques de cohésion en Europe », *Revue Française d'Economie*, vol. 17, pp. 171-215.
- Romer P. (1990), « Endogenous technological change », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, pp. 71-102.
- Romer P. (1986), « Increasing Returns and Long-run growth », *Journal of Political Economy*, vol. 94, n° 5, pp. 1002-1037.
- Rousseau M.P. (1998), *La productivité des grandes villes*, Paris, Anthropos.
- Samson I. Ternaux P. (2004), « Territoires chauds, territoires froids : pour une économie de la performance des territoires », Journées du Cermosem (october 2004), UJF Grenoble.
- Sassen S. (1991), *The Global City*, Princeton, Princeton University Press.
- Scott A.J. (2001), *Les régions et l'économie mondiale*, Paris, L'Harmattan, théorie sociale contemporaine, traduit de l'anglais, *Régions and the World Economy. Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*, Oxford : Oxford University Press (1997).
- Sobel R.S. (2006), "Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship", Department of Economics, West Virginia University, disponible sur le net. À paraître dans *Journal of Business Venturing*.
- Sobel R.S. and Garrett T.A. (2002), "On the Measurement of rent seeking and its social opportunity cost", *Public Choice*, 112, pp.115 – 136.
- Sombart W. (1916), « *Der Moderne Kapitalismus* », Duker et Humbolt, Munich.
- Terrier Ch. Sylvander M. Khiati A Moncere V. (2005), *Population présente : méthode de détermination à partir des enquêtes sur les touristes*, Communication aux journées de méthodologie statistique de l'INSEE (mars 2005, téléchargeable sur le site de l'INSEE).
- Thift N.J. (2000), « Pandora's box ? Cultural geographies of economies », in *The Oxford handbook of economic geography*, ed. G.L. Clark, M.P. Feldman and M.S. Gertler, pp. 689-704, Oxford, OUP.
- Thisse J. F, Henderson J. V. (2004), "*Handbook of Urban and Regional Economics*", vol.4, North Holland, Amsterdam.
- Urban S. (1998), « Quelques réflexions sur la modernité de François Perroux au regard de la pensée stratégique », *Economies et Sociétés*, « Sciences de gestion », série SG, n°8 – 9, pp.119 – 126.
- Veltz P. (1996, 2007), *Mondialisation, villes et territoires*, essais débats, Quadriridge, Paris, PUF.
- Vernon R. (1966), « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, n°80, pp.190 – 207.
- Williamson J.G. (1965), « Regional Inequality and the Process of national development: a description of the patterns", *Economic Development and Culture Change*, 13, 2.