

VULGARISATIONS



KRISTIAN BEHRENS

LA CONCENTRATION SPATIALE DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE : FAITS, CAUSES, ET ENJEUX POLITIQUES

Une des caractéristiques les plus visibles de l'activité économique dans la majorité des pays du monde est son fort degré de concentration spatiale, et ce, à presque toutes les échelles possibles. Au niveau mondial, Gallup, Sachs et Mellinger (1999) estiment, par exemple, que les zones des États-Unis, de l'Europe de l'Ouest et de l'Asie du Nord-Est situées à moins de 100 kilomètres des côtes ne représentaient que 3 % de la surface terrestre habitée en 1995, mais concentraient 13 % de la population et généraient 32 % du PIB mondial. En France, l'Île-de-France – 2,2 % de la superficie du territoire – concentre sur 12,2 % de sa surface 18,9 % de la population française et 30 % du PIB de la nation (Fujita et Thisse, 2002). Au Canada, l'Ontario et le Québec concentrent environ 62 % de la population sur 25 % du territoire. De plus, près de 69 % des installations manufacturières et 72 % de la main-d'oeuvre de ce secteur sont localisés dans ces deux provinces (Behrens, 2012). En zoomant à des échelles spatiales infranationales plus fines encore, on observe la concentration de certaines industries dans un petit nombre d'endroits : en Amérique du Nord, l'automobile dans le corridor Detroit-Windsor, ou encore les activités de haute technologie dans la Silicon Valley, la Massachusetts Route 128 près de Boston, ou dans le North Carolina Research Triangle. On peut même descendre à des échelles microgéographiques très fines et observer la concentration de firmes et de magasins spécialisés dans des gammes de produits ou de services similaires dans certaines parties d'une ville, comme Manhattan et la City de Londres pour la finance, Jermyn Street à Londres pour le prêt-à-porter masculin haut de gamme, ou Akihabara à Tokyo pour les gadgets électroniques de toutes sortes.

Il est facile de comprendre, même pour les personnes n'ayant pas étudié l'économie spatiale, que la concentration spatiale de l'activité économique engendre des coûts importants. Ces coûts sont souvent bien visibles, comme peut l'attester tout voyageur visitant les grandes métropoles comme Tokyo, New York ou Mumbai. La rareté de l'espace fait fortement augmenter le prix de l'immobilier dans les lieux de forte concentration. La congestion ainsi que plusieurs autres nuisances comme le bruit, le crime, la pollution et le stress augmentent rapidement avec la taille et la densité des métropoles. Pour que la concentration spatiale de l'activité que nous observons ait ainsi lieu à l'équilibre, il faut donc qu'il y ait une contrepartie positive à l'agglomération. Les gains de productivité (les « économies d'agglomération ») que retirent les firmes et les travailleurs

du fait de se concentrer spatialement représentent cette contrepartie. De très nombreux travaux se sont efforcés de quantifier ces gains de productivité; le consensus dans la profession est que l'élasticité de la productivité par rapport à la taille de l'agglomération est généralement comprise entre 2 et 5 % : doubler la taille d'une agglomération augmente la mesure de la productivité – salaires, valeur ajoutée, productivité totale des facteurs – de 2 à 5 % (Melo, Graham et Noland, 2009). De plus, les données empiriques suggèrent très fortement qu'il s'agit d'un effet causal allant de l'agglomération vers la productivité et non pas de la productivité vers l'agglomération (Combes, Duranton et Gobillon, 2011).

Quels sont les mécanismes microéconomiques générant ces gains de productivité ? L'on connaît bien de nos jours ces mécanismes qui augmentent la productivité et qui poussent l'activité économique en général – et certaines industries en particulier – à se concentrer dans un petit nombre d'endroits. La distance est source de frictions pour les activités économiques et elle génère des coûts à la circulation des biens, des personnes, et des idées. Ainsi, regrouper certaines activités spatialement réduit ces frictions. Au niveau macroscopique, Krugman (1991) a montré théoriquement comment une répartition très inégale de l'activité économique peut apparaître spontanément par les liens de demande entre les firmes et entre les firmes et les consommateurs. La manufacturing belt aux États-Unis semblait dans le passé répondre à cette logique économique.

Au niveau plus microscopique, Duranton et Puga (2004) montrent comment des externalités de « partage » (sharing), d'« appariement » (matching), et d'« apprentissage » (learning) peuvent donner lieu à des rendements d'échelle croissants comme résultat de l'agglomération de l'activité économique. Un nombre suffisamment important de firmes dans un même secteur – par exemple en informatique – et au même endroit – par exemple la Silicon Valley – favorisera l'implantation de fournisseurs de services et de biens intermédiaires spécialisés. Les firmes pourront « partager » les coûts fixes associés à ces intrants. Les informaticiens de haut niveau et très spécialisés iront chercher du travail dans la Silicon Valley puisque les employeurs potentiels y sont localisés et qu'on y retrouve une vaste gamme de possibilités; puis, les firmes se localiseront à leur tour dans la Silicon Valley puisque c'est là qu'elles auront accès à un vaste bassin de bons informaticiens spécialisés. L'« appariement » entre firmes et travailleurs sera meilleur, ce qui représente une autre source de gains de productivité. En général, on pourra observer une relation positive entre la taille des agglomérations et leur capital humain (Combes, Duranton et Gobillon, 2008; Behrens, Duranton et Robert-Nicoud, 2010), ce qui expliquera – en partie – la productivité plus élevée des grandes agglomérations. La mobilité de la main-d'oeuvre entre firmes, puis les contacts formels et informels entre employés, feront circuler l'information sur les dernières tendances des technologies et des marchés. Ce partage d'information mènera à de l'« apprentissage » et à la diffusion de technologies et d'innovations.

Tous ces facteurs de partage, d'appariement et d'apprentissage feront en sorte que les firmes dans les pôles de compétitivité (clusters) seront plus productives que les firmes qui n'en font pas partie. De plus, des travaux récents s'intéressent aux effets de la concurrence accrue entre firmes dans un même endroit – concurrence sur le marché des produits mais aussi sur les marchés des facteurs de production – qui forcera les firmes les moins efficaces à quitter le marché et permettra aux firmes les plus efficaces de survivre (Melitz, 2003; Behrens, Mion, Murata et Südekum, 2011). Encore une fois, ces mécanismes de « sélection » généreront des gains de productivité par une meilleure allocation des ressources entre firmes.

Les mécanismes exposés ci-dessus expliquent pourquoi les firmes veulent, toutes choses étant égales par ailleurs, être proches les unes des autres dans l'espace. Évidemment, toutes les firmes ne peuvent être localisées au même endroit. C'est essentiellement les hausses du prix du foncier et des salaires qui limiteront la taille des pôles de compétitivité et des villes en absorbant, pour la firme marginale, les gains de productivité. Les firmes voudront se localiser dans les pôles tant que la valeur nette de ce choix – les gains de productivité pour la firme nets des coûts

urbains générés par l'agglomération – leur permet de faire un profit supérieur à celui qu'elles feraient en dehors des pôles. Tant que les gains de productivité excèdent l'accroissement des coûts urbains, les pôles grossiront.

Puisque la concentration spatiale de l'activité économique augmente en général la productivité, les salaires et l'emploi, il n'est pas étonnant de voir qu'un grand nombre de décideurs publics se sont penchés sur cet outil potentiellement très attirant de développement régional. En effet, les « politiques de pôles » sont en vogue depuis une vingtaine d'années – à la suite des travaux de Porter (1990) et de la remise en question de politiques industrielles plus « classiques » – et font le bonheur de nombreux instituts de conseil et de responsables politiques municipaux. Chacun espère, à l'aide d'investissements jugés somme toute « modiques », créer la prochaine Silicon Valley à côté de chez lui. Or, le peu d'études économiques sérieuses qui ont été faites sur le sujet suggèrent que les « politiques de pôles » ne servent pas à grand chose, ne donnent pas les résultats escomptés la plupart du temps et, même dans les cas où elles fonctionnent, ne génèrent que de faibles gains (Duranton, 2011).

Plusieurs facteurs peuvent expliquer la relative inefficience de ces politiques. Premièrement, on ne comprend pas pourquoi certains pôles comme la Silicon Valley ou la Route 128 se sont bien développés tandis qu'un grand nombre d'autres – qui pourrait encore les nommer ? – ont échoué. Rappelons simplement que Frederick Terman, de Stanford, l'un des « pères » de la Silicon Valley, n'a jamais pu transposer le modèle dans le New Jersey, le Texas ou encore la Corée du Sud, malgré les moyens importants qu'on avait mis à sa disposition. Deuxièmement, même les pôles couronnés de succès n'ont généralement pas un très gros impact sur l'économie locale d'une aire métropolitaine. Rappelons que les élasticités des gains de productivité sont de l'ordre de 2 à 5 % pour un doublement de l'activité économique – doublement qui peut être difficile à réaliser et qui risque de coûter plus cher en mesures incitatives qu'il ne rapportera au final. De plus, ce doublement ne génèrera pas un gain net de 2 à 5 %. En effet, doubler l'activité dans un secteur générera des coûts « urbains » supplémentaires, soit en termes de rente foncière, soit en termes de congestion (ou des deux) et, par conséquent, les gains nets seront très faibles (on pourra même voir des pertes). Troisièmement, il y a un fait assez général, en lien direct avec le point précédent, que peu de décideurs publics prennent en considération lorsqu'ils veulent favoriser l'accroissement de la taille des pôles : à tout équilibre stable, les pôles sont forcément trop grands puisque les gains d'agglomération sont inférieurs aux coûts urbains (p. ex. Duranton, 2011). Pousser ainsi à plus de concentration spatiale n'a de sens économique que si les décideurs publics corrigent en même temps au moins une des nombreuses défaillances du marché présentes dans le pôle de compétitivité. Ces défaillances – bien que présentes puisque les pôles sont source de nombreuses externalités – sont difficiles à identifier, ce qui rend délicat – voire dangereux, surtout quand le lobbying s'en mêle – l'établissement de toute politique consistant à agglomérer davantage l'activité économique.

Si les pôles ont un faible impact au niveau local, leur impact au niveau macroéconomique ne semble guère plus important. Behrens (2012) estime qu'au niveau du Canada, les changements dans la concentration spatiale des industries manufacturières entre 2001 et 2009 ne sont pas corrélés significativement avec les changements dans les salaires des travailleurs éduqués et non éduqués ni avec la valeur ajoutée des industries. Cela est vrai aussi pour les industries de haute technologie, pour lesquelles les partisans des pôles espèrent souvent d'importants gains de productivité à la suite de la concentration spatiale. En revanche, il semblerait que le commerce international soit beaucoup plus fortement associé aux gains de productivité dans les industries manufacturières canadiennes. Ainsi, au lieu de « poursuivre la chimère des pôles de compétitivité », il vaudrait mieux miser sur une saine politique d'intégration internationale, susceptible d'amener des gains de productivité beaucoup plus importants. Le problème avec cette seconde approche – l'absence de contrôle quant à l'endroit où se passent les choses et d'où la valeur sera générée – est précisément ce qui fait l'attrait des politiques de pôles. In fine, il ne s'agit une fois de plus que

d'un difficile problème de répartition – dans l'espace, cette fois – comme c'est si souvent le cas dans le domaine de l'économie.

Références

- [1] Behrens, K. (2012). « The 'Macroeconomics' of Manufacturing Clustering in Canada », travail en cours, Institut C.D. Howe, Toronto.
- [2] Behrens, K., G. Duranton et F.L. Robert-Nicoud (2010). « Productive Cities: Sorting, Selection, and Agglomeration », document de travail no 7922, Center for Economic Policy Research, Londres, Royaume-Uni.
- [3] Behrens, K., G. Mion, Y. Murata et J. Südekum (2011). « Spatial Frictions », document de travail no 8572, Center for Economic Policy Research, Londres, Royaume-Uni.
- [4] Combes, P.-Ph., G. Duranton et L. Gobillon (2008). « Spatial Wage Disparities: Sorting Matters! », *Journal of Urban Economics*, vol. 63, p. 723–742.
- [5] Combes, P.-Ph., G. Duranton et L. Gobillon (2011). « The Identification of Agglomeration Economies », *Journal of Economic Geography*, vol. 11, p. 253–266.
- [6] Duranton, G. (2011). « California Dreamin': The Feeble Case for Cluster Policies », *Review of Economic Analysis*, vol. 3, p. 3–45.
- [7] Duranton, G. et D. Puga (2004). « Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies » dans *Handbook of Regional and Urban Economics*, J. Vernon Henderson et J.-F. Thisse (dir.), vol. 4, Amsterdam, Pays-Bas, p. 2063–2117.
- [8] Fujita, M. et J.-F. Thisse (2002). *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth*, Cambridge, Massachusetts, Cambridge University Press.
- [9] Gallup, J.L., J.D. Sachs et A.D. Mellinger (1999). « Geography and Economic Development », *International Regional Science Review*, vol. 22, p. 179–232.
- [10] Krugman, P.R. (1991). « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, p. 483–499.
- [11] Melitz, M.J. (2003). « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, vol. 71, p. 1695–1725.
- [12] Melo, P.C., D.J. Graham et R.B. Noland (2009). « A Meta-Analysis of Estimates of Urban Agglomeration Economies », *Regional Science and Urban Economics*, vol. 39, p. 332–342.
- [13] Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York, New York, Free Press.