

Frédéric Gilli<sup>1</sup>

## **La localisation des filières industrielles dans le bassin parisien, au vu des contraintes internationales**

### **Introduction :**

L'accent mis sur la capacité d'un territoire à attirer des investisseurs étrangers est de plus en plus important. Paradoxalement, cela témoigne pleinement du fait qu'aucun développement n'est véritablement exogène : les investisseurs alimentent généralement des concentrations sectorielles préexistantes. L'enjeu pour les territoires est alors de parvenir à un certain seuil de développement qui les rende compétitifs sur leur segment (secteur d'activité et fonction au sein de ce secteur), attractifs et susceptible d'engendrer des dynamiques de croissance cumulative.

### **Eclatement et segmentation des chaînes de valeur**

Dans la littérature économique une chaîne de valeur, ou une filière, peut être définie comme un ensemble de produits (biens ou services) et de producteurs concourant à la desserte d'un marché. Ceux-ci sont organisés à l'échelle mondiale sous l'égide d'entreprises meneuses qui gouvernent l'ensemble de la chaîne : elles spécifient directement ou indirectement ce qui doit être produit, où et par qui. Ces entreprises arbitrent constamment entre l'internalisation et l'externalisation de la production et entre l'intégration et la désintégration spatiales. De nombreuses configurations peuvent ainsi apparaître, avec lesquelles les acteurs territorialisés doivent compter.

### **Les différents segments d'une filière :**

L'ensemble des activités entrant dans la chaîne qui permet de vendre un produit à un consommateur, quatre étapes peuvent être distinguées. La première correspond à la définition du produit (A), qu'il s'agisse d'un bien ou d'un service. Innovation et recherche sont les éléments clefs de cette première étape qui contient une grande part de la valeur ajoutée au produit fini. La seconde étape est la fabrication du bien (B). La partie standardisée de cette étape est le plus souvent délocalisée et comporte peu de valeur ajoutée. La partie plus élaborée est la seule qui reste parfois dans les pays développés. Elle est de plus en plus intégrée à la phase de distribution (C) : les gigantesques entrepôts logistiques qui s'étendent aux marges des grandes régions urbaines (les principaux centres de consommation mondiaux) comportent à la fois une

---

<sup>1</sup> Direction de la Prévision et de l'Analyse Economique – E3 ;

Télédoc 621, 139, rue de Bercy 75572 Paris

Tel : 33-1-53-18-85-95 / Fax : 33-1-53-18-36-24

frederic.gilli@ensae.org

Ce travail a été réalisé à l'Insee (DR de Picardie, Pôle de compétence Bassin Parisien).

activité logistique et des ateliers permettant une finition et une adaptation des produits en temps réel. Ces produits sont enfin mis sur le marché en répondant à des stratégies (D) définies dans les sièges des entreprises : image de marque, structure économique et financière de l'entreprise, protection juridique,... un grand ensemble d'activités sont concernées par cette dernière étape. Elle véhicule une valeur ajoutée aussi forte que la première étape dans la mesure où c'est elle qui permet que le bien ou le service soit produit et vendu.

### **Le poids des groupes multinationaux :**

L'importance de la dernière étape est liée au fait que l'échelle de référence ne soit plus uniquement locale. Le développement de groupes importants le renforce donc. La baisse très importante des coûts de transport et des coûts de transaction (droits de douane, barrières linguistiques et juridiques) conduit de plus en plus de filières à s'organiser à l'échelle de la planète. Mais cela ne se traduit pas par une explosion des échanges entre PME de tous les continents : les grands groupes occupent une place prépondérante dans l'organisation des flux internationaux et le poids des échanges intra-groupes dans le commerce international ne cesse de croître.

Du point de vue spatial, ils choisissent le lieu optimal pour localiser chacun des éléments de la chaîne de valeur. Du point de vue industriel, ils arbitrent entre filiales et sous-traitants pour organiser leur production. Ces filiales ou sous-traitants organisent à leur tour leur production. Les sous-traitants de premier rang peuvent en effet être eux aussi de grands groupes (par exemple les équipementiers de l'automobile) et gérer leurs approvisionnement voire leur production à l'échelle de la planète. Les sous-traitants de second ou troisième rang sont plus fragiles. Ils sont particulièrement exposés aux retournements conjoncturels puisque c'est eux qui doivent ajuster leurs coûts et leurs capacités aux demandes de l'établissement donneur d'ordre.

Les territoires doivent alors se positionner en essayant d'attirer et fidéliser les grands groupes et en essayant de stabiliser la situation économique des sous-traitants locaux.

### **La répartition spatiale de la production, les enjeux pour le Bassin parisien :**

La standardisation des procédés de fabrication a conduit à une baisse de la valeur ajoutée liée à la seule production des biens industriels. La valeur ajoutée repose beaucoup plus en amont et en aval, c'est-à-dire dans la capacité à créer des produits (biens ou services) et la capacité à créer l'envie de les consommer chez les clients potentiels. Définition et création des produits (A) et marketing et gestion des réseaux de production (D) sont ainsi les deux pôles où se concentre la valeur ajoutée dans les chaînes de valeur.

On le voit bien, dans ces quatre étapes, la fabrication (B) a quasiment disparu du Bassin parisien. La finition-distribution (C) y restera tant que le marché local sera suffisamment attractif, mais en étant en concurrence avec les régions en voie de développement qui essaient de remonter les filières de la fabrication brute vers les

produits semi-finis ou finis (comme c'est déjà le cas dans l'électronique). Les deux étapes comptant le plus de valeur ajoutée, (A) et (D) sont donc un enjeu fondamental pour le Bassin parisien : elles sont la garantie du maintien à moyen terme d'une activité industrielle et de service à Paris comme dans l'ensemble des régions entourant l'Ile-de-France.

## **Les logiques spatiales de l'économie**

### **Concentration des activités et logiques cumulatives :**

L'importance prise par les grands groupes se traduit dans la structure des marchés : la concurrence y est limitée à quelques acteurs en oligopole. Cela est en partie dû à l'existence de rendements croissants très importants. Il y a évidemment des économies d'échelle dans la production. Mais ces économies passent aussi et surtout par le développement de marques et la possibilité d'optimiser la production des groupes à l'échelle de la planète plutôt qu'à l'échelle d'une région ou d'un pays : connaître les lieux et les acteurs locaux ou gérer des flux à l'échelle de la planète demandent des ressources que toute entreprise ne peut pas s'offrir et qui sont pourtant nécessaires pour atteindre des coûts de production suffisamment bas et des marchés suffisamment larges.

L'existence de rendements croissants, couplée à l'existence d'effets de taille de marché, a d'importantes conséquences sur la localisation des activités économiques. En l'absence d'une mobilité parfaite des hommes et des capitaux, des agglomérations d'activités apparaissent et s'autoalimentent en bénéficiant de la taille des marchés locaux et de leur éventuelle spécialisation.

### **Spécialisation ou Diversification des espaces :**

En compétition, les territoires entrent tous dans des stratégies de différenciation. Si l'attraction d'établissements de fabrication (B) semble reposer essentiellement sur des avantages comparatifs, les autres segments sont eux engagés dans des dynamiques plus complexes, souvent cumulatives. La finition-distribution (C) repose grandement sur des effets de taille de marché qui sont à la fois quantitatifs (avoir un nombre de clients et de fournisseurs suffisant à proximité) et qualitatifs (avoir accès à une grande variété de biens et services, y compris spécialisés). Les activités de recherche ou de stratégie reposent elles sur des logiques plus complexes encore, croisant la nécessaire proximité avec les lieux d'innovation ou les réseaux influents, pour bénéficier des externalités d'agglomérations, tout en prenant en compte les conséquences des interactions stratégiques liées à la trop grande proximité entre concurrents...

Si les activités de recherche ou de stratégie semblent conduire à des espaces spécialisés, il n'en est rien dans la mesure où le maintien d'une diversité d'activités est une composante essentielle de l'attractivité des territoires. Si spécialisation il y a, elle

est donc surtout fonctionnelle : il n'y a plus de fabrication de produits standardisés dans les pays occidentaux et réciproquement il n'y a peu d'innovations industrielles en dehors des pays développés (et surtout des Etats-Unis).

### **Les relations entre les territoires d'une même région économique :**

Cette différenciation fonctionnelle se lit parfois dans les grandes régions économiques, le cœur de la ville-mondiale étant sur des segments différents de ceux occupés par la périphérie de celle-ci : caricaturalement, le centre héberge les sièges sociaux et la périphérie les activités de finition-distribution voire de fabrication. Cela a souvent conduit à une vision hiérarchisée des rapports économiques au sein de ces régions. Et si la vision hiérarchique et intégrée a été rejetée, elle a alors laissé la place à une structure totalement non hiérarchisée, basée sur l'idée de districts ou de réseaux locaux.

Ce sont là deux visions différentes du développement local.

- La première centrée sur des grands établissements intégrés à des entreprises qui les contrôlent, les établissements contrôlés étant généralement en périphérie et le siège au centre de la région économique. C'est le schéma qui a suivi la décentralisation des activités industrielles lorsque seules les grandes unités de production sont parties de Paris. Il pêche par sa trop grande rigidité et sa difficulté à s'adapter aux vagues successives d'innovation.
- La seconde est centrée sur la redynamisation de réseaux de PME innovants. L'idée est de bâtir des réseaux entre égaux, basés sur la coopération et le partage d'information et de savoirs-faires. Les entreprises n'ont pas ou peu de liens structurels mais participent toutes au développement d'un même territoire sans lien hiérarchique apparent avec un autre territoire. Il pêche par sa trop grande fragilité économique : si les entreprises sont suffisamment flexibles pour permettre l'adaptation de ces systèmes locaux aux évolutions techniques, elles sont trop petites pour les investissements massifs que demandent les sauts technologiques. De plus elles n'ont que rarement les moyens de couvrir les marchés internationaux, une condition de rentabilité primordiale.

Il faudrait donc trouver un moyen d'articuler la fluidité des réseaux locaux à la puissance des grands groupes. La structuration des réseaux de PME sous-traitants locaux des grands groupes doit avoir pour objectif de leur permettre de développer les compétences nécessaires pour remonter leurs filières : un ensemble de sous-traitants conduit au développement ou à l'entretien de compétences spécifiques sur un territoire similaires à celles des Systèmes Productifs Locaux... Leur développement, en association avec les grands groupes implantés localement doit permettre à ces derniers de bénéficier des innovations locales : l'ancrage local de grands groupes peut être facilité par ce biais.

Ce schéma conduit à une organisation industrielle et spatiale qui n'est ni hiérarchique, ni entièrement non hiérarchique. Il y a un référent local qui coordonne les actions et

initiatives des différents membres du réseau. A l'échelle d'une région économique, cela relativise la notion de centre et de périphérie : basée sur la proximité entre des grands groupes et des réseaux de PME, ces systèmes locaux ouverts peuvent tout aussi bien apparaître autour d'un siège social qu'à proximité d'un établissement de fabrication. La remontée des chaînes de valeur à partir de réseaux sous-traitants de grands groupes peut alors éventuellement survenir dans des espaces spécialisés dans les fonctions industrielles et pas uniquement métropolitaines supérieures ...

Au sein d'une même région économique les termes de 'Centre' et de 'Périphérie' masquent donc l'inscription des territoires dans des espaces productifs dont la géographie n'est pas basée sur la seule distance physique. Cette montée en gamme prendra des formes différentes en fonction de la chaîne de valeur considérée.

### **Les filières 'consommateur' et les filières 'producteur'**

On distingue généralement deux types de chaînes : celles guidées par le consommateur final et la capacité à s'adapter aux conditions de vente et celles guidées par le producteur où la définition du produit est primordiale.

Les effets de taille de marché qui rendent des secteurs captifs ou presque de certaines concentrations économiques sont dominants dans les chaînes 'consommateurs'. L'Europe étant un grand centre de consommation, et particulièrement la région parisienne, elle attire mécaniquement les activités de type (C). Ceci est particulièrement sensible dans les filières 'consommateurs' qu'il s'agisse, par exemple, des activités portuaires, de l'agriculture ou des produits de luxe. Dans ces filières, si les activités d'innovation (A) doivent être développées, ce sont surtout les activités aval (D) qui offrent les perspectives les plus importantes : l'enjeu est de parvenir à anticiper et contrôler les besoins des consommateurs (définition de marques, etc.). L'activité de l'ensemble de la filière, depuis l'innovation jusqu'à la distribution, est ensuite orientée par les besoins définis en aval.

Dans les filières 'producteur', le pouvoir de marché est situé en amont, et l'ensemble des activités de la fabrication aux stratégies marketing sont ensuite orientées par les possibilités entrevues en amont. Un nouveau produit peut permettre de bénéficier de rendements de niches et la recherche est donc valorisée...

### **Conclusion**

Plus qu'une désindustrialisation, la France vit actuellement un formidable renouvellement industriel. Celui-ci est nécessaire au vu de l'évolution des technologies et des conditions de la concurrence internationale. Il se traduit à l'échelle de la planète par une évolution des géographies économiques : rétraction des activités en crise, concentration des lieux de pouvoir (qu'il s'agisse des lieux de décision ou d'innovation) et diffusion des nouvelles activités.

Mais la diffusion est uniquement basée sur la desserte de marchés locaux alors que les segments à maîtriser, l'innovation et les circuits de distribution, sont eux concentrés...

Si la France et l'Europe les laissent échapper, le pouvoir d'achat associé à ces activités finira par s'effriter et l'effet de taille de marché disparaîtra à terme : les effets cumulatifs propres à l'économie contemporaine peuvent aussi bien être vertueux que vicieux...

Une approche par filières chamboule donc les relations hiérarchiques que l'on est tenté de poser entre Centre et Périphérie. On observe dans l'ensemble des grandes régions économiques une répartition fonctionnelle (cadres vs ouvriers) apparente centre-périphérie, mais où les liens organiques dépassent le cadre régional. Ces liens se pensent au niveau des entreprises (groupes) multinationaux et un établissement de fabrication localisé en périphérie ne dépend pas nécessairement du centre géographiquement le plus proche. Des spécialisations locales peuvent naître d'un district local ou de l'implantation d'un grand groupe extérieur à la région économique considérée... Cela a deux conséquences.

(1) Un grand groupe est souvent la condition *sine qua non* du développement et du renouvellement des savoirs locaux car cela leur fournit une assise et une ouverture au monde dont les districts locaux sont incapables seuls.

(2) Des activités peuvent alors être présentes en périphérie sans l'être au centre. Le centre, lui, dispose généralement de possibilités de financement, de réseaux d'affaires ou de capacités de recherche de plus grande ampleur.

Il s'agit donc de construire des réseaux d'échange régionaux émancipés de la relation hiérarchique 'grande' région – 'petite' région, et de repérer les possibilités d'interaction et d'intégration des activités.

Ces deux points peuvent permettre de doter des territoires des moyens pour capter ou générer de l'activité économique : l'aménagement du territoire, qui passe de plus en plus par l'emploi, demande donc d'intégrer les logiques de l'entreprise dans la réflexion. Mais cette orientation doit être prise en conservant à l'esprit que l'objectif reste le territoire et les Hommes : il s'agit donc de ne pas confondre les fins et les moyens du développement économique local.

### **Eléments bibliographiques :**

**Fujita M., Krugman P. et T. Venables**, 1999, *The spatial economy; cities, regions and international trade*, Cambridge MA, MIT Press

**Fujita M. et J. Thisse**, 2002, *Economics of Agglomeration ; Cities, industrial location and regional growth*, Cambridge UK, Cambridge University Press.

**Gereffi G.**, 1999, International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, *Journal of international Economics*, 48, 37-70.

**Humphrey J. et H. Schmitz**, 2002, How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?, *Regional Studies*, 36-9, 1017-1027.