

## LE CLASSEMENT EUROPÉEN DES VILLES ENTREPRENEURIALES. MÉTHODE, RÉSULTATS ET PORTÉE

**Nadine Levratto et Olivier Torrès**

**De Boeck Université | *Innovations***

**2010/3 - n° 33**  
**pages 13 à 36**

**ISSN 1267-4982**

Article disponible en ligne à l'adresse:

-----  
<http://www.cairn.info/revue-innovations-2010-3-page-13.htm>  
-----

Pour citer cet article :

-----  
Levratto Nadine et Torrès Olivier , « Le classement européen des villes entrepreneuriales. Méthode, résultats et portée » ,  
*Innovations*, 2010/3 n° 33, p. 13-36. DOI : 10.3917/inno.033.0013  
-----

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Université.

© De Boeck Université. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

---

# LE CLASSEMENT EUROPÉEN DES VILLES ENTREPRENEURIALES. MÉTHODE, RÉSULTATS ET PORTÉE <sup>1</sup>

Nadine LEVRATTO

*EconomiX, CNRS, Université de Paris ouest Nanterre  
Euromed Management  
nadine.levratto@u-paris10.fr*

Olivier TORRÈS

*ERFI, Université de Montpellier Sud de France  
E. M. LYON  
oliviortorres@free.fr*

La recherche d'une efficacité accrue des politiques publiques, notamment de l'emploi, à travers des opérations combinant acteurs publics et opérateurs privés à l'échelon régional est devenue l'un des axes structurants des politiques publiques. Elle s'illustre par des tentatives destinées à améliorer la gouvernance et à adopter une approche plus stratégique du développement durable sur le plan économique, social et écologique, débouchant sur une conception de la ville dite « entrepreneuriale » (OCDE, 2000). Celle-ci est définie comme « une ville dynamique qui s'efforce de mobiliser les ressources sur le plan social, politique et économique à l'intérieur d'un cadre institutionnel cohérent, au service d'une stratégie clairement définie de développement économique et social – et de mobiliser un appui durable en faveur de cette stratégie » (ibid.).

Ce cadre d'action n'est pas exclusivement le produit de la généralisation d'un modèle de politique publique dérivé des principes du *new public management* et de la justification des opérations au premier euro. Il résulte aussi de l'ouverture et d'une certaine homogénéisation de l'espace induits par le

---

1. Les auteurs tiennent à remercier Valérie Fédèle, Vincent Canterini et Loïc Mahéroult du groupe ALTIDIEM ainsi que Marcel Deruy, président de la fondation ECER.

processus de mondialisation. La globalisation s'insère en effet dans une valorisation emboîtée des différentes échelles géographiques dans laquelle la proximité garde encore toute sa valeur (Veltz, 2005). Mondialisation et territoires seraient ainsi des phénomènes antagoniques consubstantiels<sup>2</sup>, que la première ait besoin des seconds pour les transgresser ou pour augmenter la différenciation que le marché réclame, conduisant alors à la mise en compétition des territoires.

L'Europe n'a pas échappé à ce double mouvement. La réorganisation des relations entre l'État, l'Union européenne, les autorités locales, le marché, les entreprises privées, a caractérisé les années 1980 et 1990 dans l'ensemble des pays européens. Dans le domaine spécifique des politiques de développement économique, les pouvoirs locaux, villes, départements et régions, ont multiplié les initiatives qui, désormais, se structurent en trois ensembles majeurs : les mesures s'inscrivant dans une logique de compétition interurbaine ; les privatisations de services urbains et la multiplication des formes d'organisation impliquant des partenariats publics-privés et de fait l'implication croissante des acteurs privés ; le développement d'une planification stratégique à moyen ou long terme. Selon certains travaux sur le renouveau de la conception des territoires dans la mondialisation (Le Galès, 1993 ; Pickvance et Preteceille, 1991), ce modèle serait le fruit à la fois d'une contrainte et d'une stratégie politique des villes.

À l'origine de ces transformations on trouve le constat dressé par de nombreux maires urbains à propos de l'incapacité de l'État à résoudre le problème du chômage (Jouve, Lefebvre, 1999 ; Lazuech, 2006). Les difficultés de maintenir une politique d'aménagement du territoire dans un contexte de crise et d'ouverture des marchés parallèles à la mise en place des contrats de plan ont renforcé un mouvement de compétition entre les autorités locales pour attirer les investissements publics financés par l'État. Les grands centres urbains et les métropoles d'équilibre régional ont tiré parti et profit du fait que lorsque le pouvoir de l'État sur les entreprises est remis en cause, les villes dépendent des entreprises pour la création d'emploi et la richesse. L'État n'ayant plus les moyens de défendre l'emploi et renonçant à ses prérogatives de décideur en matière de politique industrielle, il convenait de se rapprocher des producteurs de richesse et, par conséquent, de s'associer étroitement

---

2. Hervé Théry, dans la définition du territoire toute en nuances qu'il propose dans le *Dictionnaire des mondialisations*, Ghorra-Gobin C. (dir.), (2006), indique que la mondialisation économique et la mondialisation environnementale nient les territoires tandis que la mondialisation réclame en même temps de la différenciation des produits que le marketing territorial peut lui fournir - AOC et commerce équitable n'étant pertinents que situés. Le territoire apparaît alors comme l'une des meilleures manières de construire un avantage comparatif déterminant dans l'échange marchand.

aux entreprises. Le partenariat entre villes et entreprises est devenu la forme privilégiée d'arrangement entre autorités locales et représentants des entreprises, ou plus directement avec certaines entreprises, pour la définition de stratégies locales plus ou moins formalisées.

Initialement menées afin de défendre l'emploi, les actions conduites à l'échelon municipal ont connu un bouleversement de leurs priorités. Selon Le Galès (1994) « l'amélioration de l'environnement de l'entreprise et du cadre de vie de leurs responsables, la communication et l'image de la ville, des grands projets modernistes caractérisent la logique de compétition entre villes et constituent aujourd'hui les éléments les plus importants des politiques de développement économique des villes dans ces différents pays. » Les organisations et les groupes sociaux dans les villes ont eu tendance à s'organiser et à produire des représentations de villes acteurs afin de s'intégrer dans la compétition interurbaine. En atteste la place croissante prise par les opérations de communication qui visent à différencier les villes selon le cadre de vie proposé, les services publics dispensés, le niveau technologique et, plus globalement, le dynamisme économique atteints. Dans un univers où information et communication sont de plus étroitement mêlées, l'objectivation des écarts et la mesure des performances touche alors également la sphère publique et l'espace. C'est dans le but de répondre à ce besoin qu'émergent les classements. Beaucoup portent sur les pays. Il en va ainsi de Doing Business de la Banque mondiale ou de GEM (Global entrepreneurship monitor) pour citer les plus connus et les plus proches d'une conception de l'action publique dont l'efficacité passe par l'entreprise. Construits à l'échelle régionale, ces classements ne parviennent pas à incorporer les spécificités locales dans leurs commentaires. Depuis peu une tendance au classement des villes semble s'imposer. C'est par exemple le cas au Canada avec le classement des villes entrepreneuriales de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante construit sur la base de données produites principalement par Stat-Can. Au niveau européen, c'est Ecer (Entrepreneurial cities european ranking) qui, avec ses données propres semble s'imposer. C'est donc à partir de l'architecture et des résultats de ce dernier classement que nous nous proposons d'interroger la notion de ville entrepreneuriale.

Pour ce faire, une première section de ce travail est consacrée à la méthodologie de l'étude ECER qui propose de classer les capitales et métropoles régionales européennes en fonction de leur degré d'engagement dans le soutien aux entreprises. La seconde section présente les principaux résultats et enseignements de ce classement. Nous concluons en insistant sur les questions qu'un classement comme ECER soulève à propos de la relation entre la firme et un territoire et sur les politiques publiques visant à la consolider.

## MÉTHODOLOGIE <sup>3</sup>

Sous l'influence de la montée en puissance du discours entrepreneurial, les régions et les métropoles inscrivent de plus en plus souvent l'entrepreneuriat au cœur de leur politique de développement économique en tant que principal facteur de régénérescence des tissus économiques territoriaux. Dans ce cadre, la question de l'attractivité des territoires se pose avec d'autant plus d'acuité : attractivité des métropoles, dynamisme entrepreneurial, maintien des savoir-faire et des compétences, soutien des filières, management de l'innovation, etc. deviennent autant de vecteurs de « marketing territorial » sur lesquels les collectivités peuvent agir. Pour autant, face à la multiplication des dispositifs de soutien, la question de l'efficacité des différentes initiatives mises en œuvre par les pouvoirs publics paraît légitime. ECER cherche à répondre à cette question en ciblant les actions entreprises en faveur des petites et moyennes entreprises. La conception et le contenu de l'enquête ainsi que l'élaboration et le traitement du questionnaire attestent de ce positionnement.

### Conception et contenu

L'idée de l'European Cities Entrepreneurship Ranking - ECER - est née dans la perspective d'établir un classement des villes européennes, basé sur l'indice de satisfaction des entrepreneurs eux-mêmes. Quelles sont les villes européennes où l'on déploie les dispositifs les plus adaptés aux besoins des créateurs d'entreprises ? Quelles dispositions prendre pour transformer l'offre existante afin qu'elle réponde efficacement à la demande ? ECER répond aux interrogations des entrepreneurs et à celles des décideurs et institutions qui soutiennent l'entrepreneuriat. Son objectif n'est pas de constituer un catalogue « de ce qui se fait en Europe » et de dresser un état des lieux des politiques de soutien aux entreprises. Il s'agit plutôt de proposer une analyse du niveau de satisfaction des personnes interrogées à travers l'évaluation de la perception des dirigeants des entreprises ciblées par ces aides.

C'est dans cette perspective qu'en 2006, le cabinet de conseil en stratégie Altidiem propose à de grandes collectivités locales européennes d'évaluer :

- La perception des entrepreneurs vis-à-vis des dispositifs disponibles sur les territoires avec leurs attentes et leur niveau de satisfaction.
- La position respective de ces perceptions dans les principales métropoles européennes permettant de déterminer un classement comparatif.

---

3. Pour une présentation complète de la méthode et des résultats, voir le rapport Altidiem (2009) dont sont tirés une grande partie des développements qui suivent.

ECER se différencie des autres classements par une prise en compte de l'opinion des entrepreneurs sur leur environnement propre. En cela il offre une indication de la « perception » de l'environnement économique par les créateurs d'entreprises. C'est là que se situe la différence principale avec le Global entrepreneurship monitor (GEM)<sup>4</sup> qui mesure une propension à créer des entreprises. Plus qu'à la création effective d'entreprises et au devenir des jeunes pousses, GEM s'intéresse à l'esprit d'entreprise ou, en d'autres termes, à l'initiative entrepreneuriale qui englobe les étapes de la création et du développement d'unités économiques consacrées à la conception, la fabrication et la vente de produits et services (Torrès, Eminent, 2004). Il propose pour cela un indice d'activité entrepreneuriale totale qui mesure la propension à entreprendre d'une population donnée appréciée à partir d'enquêtes auprès d'un échantillon d'adultes, d'entretiens avec des experts en entrepreneuriat et de données nationales standardisées produites par des organismes supra-nationaux comme l'OCDE puisque GEM s'inscrit dans une perspective comparative. C'est donc une forme d'intention entrepreneuriale qui est mesurée dans ce classement.

Rien de tel dans le classement ECER-Banques Populaires. Pourtant, tout comme dans GEM d'ailleurs, l'hypothèse qui sous-tend la mise au point de l'indicateur est que, seuls ou avec d'autres partenaires, ce sont des individus qui initient des activités conduisant potentiellement à la création d'entreprises ou de projets entrepreneuriaux. Le fruit de ces efforts individuels et collectifs, déployés afin de créer des entreprises, constitue la base de l'activité entrepreneuriale des économies dont résultent des retombées économiques et sociales variées sur différents territoires : villes, régions, provinces ou pays.

Dès sa première édition en 2008<sup>5</sup>, les porteurs d'ECER mettent en avant son originalité : il s'agit de s'inscrire dans une démarche globale et dynamique permettant de suivre l'évolution des attentes et des niveaux de satisfaction des entrepreneurs dans la durée. Très clairement, les créateurs du classement se placent dans une perspective d'évaluation de l'impact des politiques publiques. L'hypothèse implicite qui sous-tend la démarche est que les destinataires des aides sont les plus à même de connaître leurs propres besoins et d'apprécier la contribution du soutien reçu à la réalisation de leur propre projet. Ce parti-pris différencie le classement ECER des approches en

---

4. Le GEM est un projet de recherche du Global Entrepreneurship Research Association (GERA) né en septembre 1997 qui couvre actuellement une quarantaine de pays. Tous les rapports de recherche produits par les pays membres peuvent être téléchargés sur le site du GEM ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)).

5. 21 villes de 11 pays d'Europe

termes de moyens qui mesurent les montants en jeu, des études de nature administrative qui se focalisent sur le contrôle de légalité et des approches en termes d'impact sur l'économie globale qui mobilisent des données objectives et souvent secondaires dans le cadre de modèles économétriques. Partant de l'hypothèse que l'entrepreneuriat fait le développement, ECER évalue donc le lien direct entre l'action publique à l'échelon municipal et le ressenti des entrepreneurs. Dans cette perspective deux questions clés sont posées. Quels sont les résultats de ces mesures du point de vue de la trajectoire de l'entreprise ? Quelle est la satisfaction des entrepreneurs sur l'offre de services proposée ?

En se positionnant à l'interface entre les décideurs et les bénéficiaires de l'action et des ressources publiques ECER apporte :

- Une mesure de la satisfaction par les porteurs de projets au regard de l'impact déclaré pour chaque item.
- Un positionnement vis-à-vis des autres métropoles.
- Un échange et un transfert autour de bonnes pratiques européennes.
- Un outil pour l'arbitrage et la prise de décision.
- Un encouragement à tous les entrepreneurs...

Pour la deuxième édition, le choix s'est porté sur un échantillon de 37 villes européennes situées dans 19 pays : Berlin, Madrid, Riga, Stockholm, Barcelone, Varsovie, Lyon, Göteborg, Hambourg, Valence, Paris, Lisbonne, Malmö, Helsinki, Porto, Genève, Munich, Athènes, Londres, Bruxelles, Frankfurt, Lille, Budapest, Manchester, Amsterdam, Cologne, Rome, Birmingham, Marseille, Prague, Düsseldorf, Milan, Vienne, Naples, Dublin, Copenhague et Turin.

En retenant la ville comme niveau de découpage pertinent, ECER intègre les hypothèses de l'économie spatiale selon laquelle la ville, cadre des effets de proximité géographique, est à la fois un lieu privilégié de coordination des activités et d'échange d'informations formelles ou tacites. Le classement adhère également à une métropolisation de l'espace depuis longtemps soulignée par les économistes (voir Thisse, van Ypersele, 1999) et plus récemment consacrée par l'émergence des « métropoles » prévues par la réforme territoriale en cours d'adoption. Ce niveau spatial présente l'avantage de la cohérence. L'agglomération concentre en effet une grande variété d'agents, producteurs et consommateurs, et en particulier des acteurs plus spécifiques au milieu urbain comme les services aux entreprises, les organismes de recherche, les autorités administratives et politiques. Ces acteurs sont de gros producteurs et consommateurs d'informations. Complémentai-

res les uns des autres, ils ont une forte propension à échanger ces informations et, ainsi, à renforcer leurs avantages respectifs.

Par souci de cohérence dans les termes de la comparaison, le choix des villes s'est fondé sur :

- La base des villes sélectionnées pour la première édition d'ECER (basée sur l'étude « European Cities Monitor » de Cushman & Wakefield sur l'immobilier en Europe).
- Les capitales de plus de 1 million d'habitants.
- Les métropoles de plus de 1,5 millions d'habitants.

À travers cette liste de villes, il ne s'agit pas de considérer que toutes sont équivalentes et qu'elles peuvent être considérées en tant que telles, indépendamment de l'*hinterland* dans lequel les entreprises puisent nombre de leurs ressources, humaines notamment, et trouvent d'importants débouchés. De même on pourrait s'interroger sur la pertinence d'autres niveaux de découpages régionaux (voir Carré, Levratto, 2010). Ces questions de découpage et de niveau d'analyse approprié, classiques en économie spatiale, se résolvent en général de façon pragmatique soit car les données disponibles imposent le niveau d'analyse retenu, soit car l'optique retenue, ici la comparaison, exige de retenir un niveau spatial en vigueur dans les différents pays concernés et potentiellement intéressés. La notion d'agglomération présente l'avantage de répondre à ces deux niveaux d'exigence.

Cela étant, pour l'ensemble des villes du classement, un échantillon initial de plus de 140 000 entreprises relevant des secteurs du commerce, de l'industrie et des services a été constitué. Afin qu'elles soient comparables entre elles, les entreprises de chacune des villes ont été sélectionnées selon trois profils : innovante (dépôt de brevet), classique (commerce, industrie ou services) ou sociale-unipersonnelle (*self-employment*). De manière à contourner les problèmes liés à la sortie précoce des entreprises nouvellement créées, seules ont été retenues les unités créées entre 2004 et 2005. Le choix d'entreprises ayant dépassé le cap des turbulences des années post-entrées présente d'autres avantages. Il permet d'homogénéiser les niveaux de connaissance des dispositifs des entrepreneurs interrogés tandis que l'éloignement de l'acte de création proprement dit permet de réduire l'acte de croyance et l'exercice de jugement en incertitude qui accompagne le plus souvent la création de l'entreprise.

Sur l'échantillon initial, 2 400 réponses ont pu être exploitées ce qui fait entre 50 et 100 entrepreneurs en moyenne par ville. Les entrepreneurs interrogés font partie du périmètre géographique de la zone urbaine élargie (*Large*

*Urban Zone*)<sup>6</sup> : cette délimitation permet de prendre en compte les agglomérations au-delà des périmètres administratifs définis différemment d'un pays à l'autre.

## Questionnaire

Suivant en cela les travaux qui montrent une relation positive entre la réussite de l'entreprise et l'aide, pécuniaire et non pécuniaire qu'elle reçoit, ECER entérine l'idée que les petites entreprises constituent l'un des principaux canaux de transmission entre les objectifs nationaux de croissance et les moyens dont disposent les différents acteurs publics (Commission européenne, État, collectivités locales). Les dépenses budgétaires et fiscales en faveur de ces entreprises occupent aujourd'hui l'essentiel du paysage des politiques publiques en faveur de la croissance et de l'emploi (Commission des communautés européennes, 2007). ECER cherche donc à estimer la manière dont ces opérations sont reçues par les principaux bénéficiaires.

L'évaluation de la compétitivité des villes en matière de soutien aux entreprises est réalisée grâce à un questionnaire composé de 36 questions fermées. L'administration du questionnaire a été réalisée par téléphone dans chaque ville entre octobre et décembre 2008 dans la langue du pays. Ce questionnaire répond au besoin d'une enquête internationale et au souci d'obtenir une base standardisée afin de comparer les résultats sur une base homogène. Le postulat d'ECER est précisément de considérer que des constantes existent dans les modèles entrepreneuriaux, quels que soient les territoires. À partir de questions communes, il est possible de comparer les performances entrepreneuriales de n'importe quelle ville dans n'importe quel pays.

Le questionnaire est organisé en cinq thèmes dans le but d'estimer l'importance que les porteurs de projets accordent aux différents services qui leur sont proposés et d'évaluer leur degré de satisfaction :

- Promotion (événements, universités, guides, NTIC, etc.).
- Antécréation (viabilité projet, prévisionnel d'activité, services juridiques, formation, etc.).
- Post-crédation (services, gestion opérationnelle, accès études, durée accompagnement, etc.).

---

6. Les LUZ (*larger urban zones*), en français zones urbaines élargies, sont des créations de l'Audit urbain de la Commission européenne pour permettre de meilleures comparaisons internationales et notamment, les agglomérations des États-Unis. Ces LUZ s'apparentent aux aires urbaines françaises.

- Financement (soutien organismes publics, investissements privés, fonds de garanties, aides publiques, etc.).
- Environnement économique (transport, énergie et développement durable, amélioration urbaine, cadre de vie, capital connaissance, disponibilité compétences, réseaux, immobilier d'entreprises).

La réunion de ces cinq thèmes correspond à une vision de l'acte entrepreneurial dans une logique de processus. En effet, les spécialistes de l'entrepreneuriat considèrent que l'acte de création d'entreprise n'est qu'une étape d'un processus entrepreneurial plus long et plus complexe qui commence bien avant et se termine bien après l'étape de la création (Verstraete, 1999 ; Hernandez, 1999). L'étude ECER ne se contente donc pas d'évaluer une satisfaction ponctuelle mais vise à cerner le phénomène entrepreneurial dans sa globalité. Pour chaque thème, trois critères (impact, satisfaction, importance) ont été retenus. Ils s'expriment à travers trois types de questions :

- Quel est l'impact du service *i* sur la création de l'entreprise ?
- Quelle est la satisfaction procurée par le service *i* ?
- Quelle est l'importance accordée au service *i* ?

Chacune de ces mesures est recueillie à l'aide de réponses organisées selon une échelle de Likert. Les échelles sont à ce niveau transformées pour fournir des notes comprises entre 0 et 100. Sur chacune des villes et pour chacun des thèmes, des notes moyennes sont alors calculées sur l'impact, l'importance et la satisfaction de chacune des questions. À la suite de cela, une note de satisfaction est calculée pour le thème comme la moyenne des satisfactions des 5 à 8 questions composant ce thème. Ainsi, pour chacune des thématiques, les villes présentent à cette étape les trois évaluations suivantes :

- Une note d'impact.
- Une note de satisfaction.
- Une note d'importance.

Une pondération entre les différents thèmes est établie en prenant en compte l'impact déclaré par les entrepreneurs. Un coefficient d'impact est calculé pour chacun des thèmes en prenant en compte les déclarations de l'ensemble des répondants à l'enquête, toutes villes confondues. Finalement, pour une ville donnée, la note globale de satisfaction, comprise entre 0 et 100, est égale à la moyenne des notes de satisfaction sur les différents thèmes, pondérée par les coefficients d'impact calculés précédemment. Suivant la même méthode, une note globale d'importance comprise entre 0 et 100 est attribuée à chaque ville en effectuant la moyenne des notes des thèmes de la ville pondérée par les coefficients d'impact.

## RÉSULTATS

Si le classement des villes entrepreneuriales en fonction de la note globale obtenue est le plus souvent cité, il est loin de constituer le produit le plus riche d'enseignements de l'analyse. Construit à des fins comparatives et prétendant constituer un guide pour les décideurs publics, le classement ECER offre également un cadre d'appréciation des raisons qui conduisent aux hiérarchies inter et infra nationales observées, il met en évidence les interrelations entre les performances locales et le cadre institutionnel national et, enfin, souligne l'importance d'une forme de relation régulière entre la cohérence de l'action publique et la satisfaction exprimée par les entrepreneurs.

### Une double hiérarchie inter et infra nationale

La lecture du classement (tableau 1 ci-dessous) appelle deux familles de commentaires qui concernent d'une part le gradient nord-sud et d'autre part l'organisation des espaces nationaux.

Au premier abord, une forme de clivage semble s'opérer entre des entrepreneurs localisés dans les villes du nord et d'Europe centrale qui ont une meilleure perception des actions municipales en faveur de l'entrepreneuriat que leurs homologues du sud<sup>7</sup>. Les villes des pays scandinaves, Finlande et Suède, ainsi que celles d'Allemagne se partagent les premières places du classement. Cette hiérarchie reste un élément stable au regard du classement 2008. Helsinki occupe la première place de la 2<sup>e</sup> édition du classement (après Göteborg dans l'édition précédente) et, globalement, les pays scandinaves se situent dans la première partie du tableau.

Les villes d'Europe de l'Ouest (Varsovie, Prague, Riga, etc.) absentes du précédent classement se classent en position médiane. Ce résultat traduit l'importance des mesures incitatives mises en place par les gouvernements locaux pour favoriser la création d'entreprise. Il illustre ainsi l'engagement de ces administrations nationales et locales en matière d'entrepreneuriat qui fait suite à l'entrée dans l'Europe de ces États.

---

7. Néanmoins, ce constat est à relativiser dans la mesure où certaines villes du Royaume-Uni ou du Danemark occupent le bas du classement.

Tableau 1 – Classement des métropoles européennes

MÉTROPOLES	MESURE DU NIVEAU DE SATISFACTION
Helsinki	78,98
Stockholm	76,46
Munich	76,15
Malmö	74,75
Hambourg	74,46
Cologne	74,25
Francfort	73,54
Vienne	69,63
Göteborg	68,75
Varsovie	68,65
Lille	65,29
Valence	64,37
Berlin	63,93
Lyon	63,60
Porto	62,80
Riga	62,60
Düsseldorf	62,26
Madrid	60,52
Prague	60,08
Bruxelles	59,27
Amsterdam	58,35
Lisbone	57,76
Budapest	57,14
Genève	56,86
Marseille	56,10
Turin	55,61
Dublin	55,17
Barcelone	54,79
Londres	54,35
Naples	54,07
Milan	51,49
Rome	50,55
Paris	50,06
Athènes	46,90
Manchester	44,49
Copenhague	43,67
Birmingham	35,79

Source : Altidiem, ECER 2009.

Les villes du sud (Espagne, Portugal, Grèce et France) se trouvent en revanche plutôt dans la seconde moitié du classement. Les évaluations européennes à propos de l'aide aux entreprises montrent que les moyens financiers injectés dans ces pays sont pourtant tout aussi importants que ceux mis en place dans les états membres du nord de l'Europe. Cependant l'appréciation portée par les entrepreneurs sur les opérations de soutien à leur endroit est exprimée de manière plus négative, ce qui illustre aussi le rapport entre les acteurs économiques et les décideurs publics locaux.

À côté de cette hiérarchie internationale, stable sur les deux premières éditions d'ECER, le classement révèle également des écarts inchangés par rapport à ceux de 2008 entre les capitales et les métropoles d'équilibre régional, systématiquement mieux classées. Il apparaît plus difficile pour les capitales (Paris, Berlin, Madrid, etc.) que pour les villes secondaires (Lille, Munich, Valence, etc.) de satisfaire les entrepreneurs. Ce résultat contraste avec celui de Cushman et Wakefield suivant lequel Londres et Paris se classent en tête des villes les plus attractives d'Europe tandis que pour chaque pays, les capitales obtiennent le meilleur score d'attractivité<sup>8</sup>. La contradiction entre ce résultat qui privilégie les villes capitales et celui d'ECER qui met en exergue les villes de second rang n'est toutefois qu'apparente. Elle tient principalement à la nature des entreprises auditées. En effet, alors que le classement de Wakefield et Cushman s'intéresse aux 500 plus grandes entreprises européennes, ECER puise aux sources d'un entrepreneuriat d'envergure nettement moins importante dans la mesure où les entreprises qui sont interrogées sont de petites firmes créées entre trois et quatre ans auparavant. On aurait donc d'un côté un classement qui mesure l'appréciation des firmes globales<sup>9</sup> sur des villes qui le sont tout autant alors qu'ECER se focalise sur un tissu entrepreneurial conjonctif composé de firmes jeunes, entretenant des relations de proximité avec leur territoire dont les dirigeants sont la plupart du temps issus.

Le classement 2009 confirme, à quelques exceptions près, que la place de la capitale conditionne celle de l'ensemble des villes du pays. Ainsi, une capitale mal classée en matière de satisfaction aura tendance à pousser vers le bas le rang des métropoles du même pays. Ceci tend à prouver que les

---

8. Au classement général, Lyon est ainsi 2<sup>e</sup>, Lille et Marseille 13<sup>e</sup> ex-aequo et Bordeaux figure parmi les derniers. En revanche Toulouse et Strasbourg sont sorties de ce classement.

9. Le Global and World City (GaWC) Study Group and Network, les définit comme des firmes présentes dans au moins trois continents différents dont le continent américain. Cent firmes globales opérant dans six catégories de services supérieurs aux entreprises sont repérées : la banque (23 firmes), le conseil en management (17), la gestion (18 firmes), l'assurance (11 firmes), le marketing (15 firmes) et les activités juridiques (16 firmes). Pour une analyse des formes de métropolisation induites par ces firmes, voir C. Baumont (2009).

informations recueillies au niveau des villes ne font pas totalement disparaître un effet « pays » ce qui se reflète dans l'obtention d'un classement où le dynamisme des villes tire vers le haut celui de leur pays d'appartenance. Par exemple, les croissances annuelles des PIB par habitant de Stockholm ou d'Amsterdam sont supérieures à celles de leurs pays respectifs qui restent relativement plus élevés que le rang de pays dont la capitale est moins bien classée.

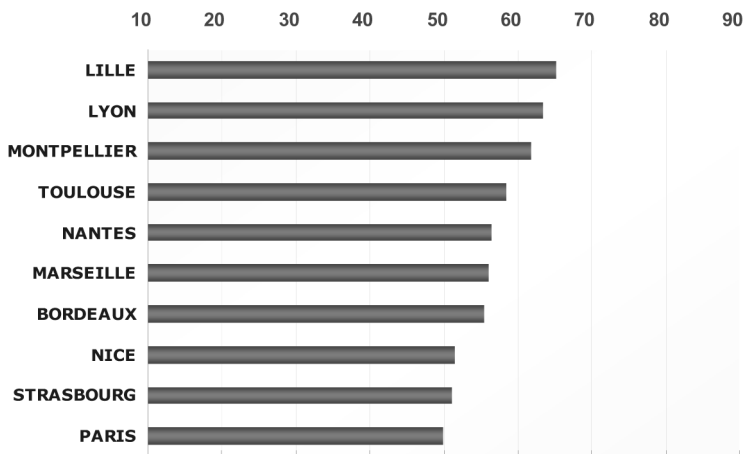
Derrière ces explications plutôt macroéconomiques, le phénomène de l'entrepreneuriat appelle également des analyses plus spécifiques, liées à des effets de seuil notamment. La première explication serait de considérer qu'il y a un « effet taille ». En raison de leur plus grande taille relative, les capitales ont plus de difficultés que les provinces pour structurer leur offre de services et d'accompagnement aux entrepreneurs. Les dispositifs jouissent d'une moindre lisibilité et la multiplication des acteurs peut aussi favoriser une dispersion, voire une dilution des dispositifs. Il est également possible que les capitales soient plus fortement atteintes par les effets d'éviction liés aux surcoûts du foncier, de la main-d'œuvre, etc. qui élimineraient du marché les firmes les plus fragiles. À ce stade de l'analyse, il est impossible de trancher et seuls quelques constats peuvent être dressés.

Ainsi, les très grandes villes, telles que Paris, Rome et Londres (2008) présentent des résultats médiocres. Ce résultat s'explique ici encore par les caractéristiques des entrepreneurs interrogés. Il s'agit de dirigeants de petites entreprises qui ne constituent pas les cibles privilégiées des services économiques municipaux des grandes capitales européennes. Leurs responsables et les élus placent leurs priorités ailleurs : infrastructures, grands événements, politiques sectorielles (multimédias, culture, TIC), opérations collectives de regroupement d'entreprises existantes (clusters), etc. Les entrepreneurs peuvent ainsi se trouver confrontés à un mode d'organisation des services économiques qui est peu compatible avec leurs attentes et peu lisible pour une TPE, contrairement à ce qui prévaut dans des villes d'importance moyenne dont les repères apparaissent plus évidents. Le classement français est révélateur de ce clivage. Lille et Lyon constituent cette année encore le binôme major français confirmant ainsi la volonté de leurs services économiques de développer l'entrepreneuriat alors que Paris se classe plus en retrait.

L'écart entre villes régionales et capitales peut aussi s'expliquer en référence à la cohérence des actions des différentes institutions chargées de l'entrepreneuriat (meilleure coordination entre les agents économiques au sein d'un territoire plus homogène) des premières par opposition à la dilution des secondes. On parle ici du processus de spécification qui caractérise un territoire disposant d'un mode de coordination entre les agents économi-

ques qui, outre les effets de proximité organisationnelle (industrielle), permette une flexibilité dans le déploiement des ressources, des activités et des compétences sans faire éclater le contexte territorial. Ici le processus de spécification ne repose pas sur l'existence d'économies externes, mais sur celle de structures publiques ou privées aptes à organiser une souplesse de combinaison de ses ressources et à mettre en œuvre des stratégies collectives susceptibles d'infléchir le devenir économique du territoire. Il devient ainsi le moteur d'une plasticité du territoire.

Figure 1 – Classement des villes françaises (au-delà d'ECER)



Source : Altidiem

### Des « effets pays » résultant des politiques publiques nationales

Cette homogénéité appelle un premier commentaire quant à la diversité des capitalismes et la spécificité d'un capitalisme scandinave qualifié de « social-démocrate » par Amable (2005). La complémentarité institutionnelle propre à cette variété de forme institutionnelle réside dans la combinaison particulière entre régulation et marché<sup>10</sup> à l'origine de la stabilité de ces économies.

10. L'originalité du capitalisme social-démocrate est de présenter une plus grande flexibilité du marché du travail qu'en Europe continentale, mais sur des bases fort différentes de celles du capitalisme de libre marché : les salariés bénéficient d'une forte protection sociale et d'un accès à la formation permanente. Il s'accompagne d'une forte culture d'entreprise, attestant par là même que salariat et entrepreneuriat ne sont pas exclusifs mais complémentaires (cf. Levratto, Serverin, 2009).

Tableau 2 – Classements par pays

PAYS	ECER 2009
Finlande	79,01
Suède	73,36
Allemagne	70,73
Autriche	69,59
Pologne	68,63
Lettonie	62,52
Portugal	60,18
Rep. Tchèque	60,00
Espagne	59,85
Belgique	59,17
France	58,70
Pays-Bas	58,34
Hongrie	56,96
Suisse	56,77
Irlande	55,17
Italie	52,93
Grèce	46,77
Royaume-Uni	44,80
Danemark	43,65

Source : Altidiem, ECER 2009.

Le tableau 2 ci-dessus laisse apparaître la meilleure position des pays du nord (Finlande, Suède) et d'Europe continentale (Allemagne, Autriche) du point de vue des entrepreneurs. De manière générale, ces pays semblent mieux satisfaire leurs entrepreneurs que ceux du sud (Grèce, Italie, etc.) même si ce clivage nord-sud est moins marqué en 2009 que lors de la précédente édition.

Les prémices de la crise et la façon dont elle a touché les différents pays peuvent expliquer cette instabilité relative du classement. Cette grille de lecture s'applique également à l'analyse de l'écart entre l'Allemagne et l'Angleterre. Touchée plus tardivement grâce à une combinaison productive peu marquée par la finance, l'Allemagne continue d'offrir un cadre de marché qui satisfait les attentes des entrepreneurs alors que l'Angleterre subit l'insatisfaction actuelle des entrepreneurs vis-à-vis de la politique nationale résolument orientée en faveur du secteur financier, au détriment des activités industrielles et des services aux entreprises menées dans ce pays.

Les entrepreneurs qui ont créé leur société en Finlande expriment en revanche clairement leur satisfaction. L'approche très proactive du gouvernement finlandais, en matière d'entrepreneuriat et de soutien aux pépinières d'entreprises, plaide en faveur de leur réussite. De fait, le pays a fortement investi dans le soutien à la création et au développement des entreprises innovantes en tenant compte des caractéristiques du tissu économique national. Globalement, ce pays qui est l'un des plus dynamiques d'Europe en termes de croissance se distingue par une forte proportion d'industries exportatrices, un haut degré de capital humain et des services publics extrêmement performants qui offrent un soubassement favorable au développement des entreprises. Les politiques publiques y sont en outre clairement orientées en faveur de l'entrepreneuriat<sup>11</sup>. À titre d'exemples on citera :

- L'existence d'un réseau dense et homogène d'organismes d'aides à la création d'entreprises sur tout le territoire (mise en place des centres pour l'emploi et le développement économique TE-Keskus).
- Le soutien financier public massif dont bénéficient les entreprises innovantes. Le dispositif d'aides est très complet et soutenu par la mobilisation cohérente de tous les acteurs spécialisés (organismes publics Tekes, Sitra et Finnvera).
- La stratégie régionale d'innovation très active en faveur de la croissance régionale mise en place par les villes de l'aire métropolitaine d'Helsinki. Cette politique a pour objectif de promouvoir les nouvelles générations d'entreprises et leur croissance, de soutenir le développement de clusters compétitifs et la coopération entre clusters.

Les pays baltes et ceux d'Europe centrale occupent le milieu du classement. Les Fonds structurels déployés en faveur de l'activité économique (Fonds FEDER notamment) expliquent en partie l'importance des soutiens aux entreprises qui y ont été mis en place. Parmi ces villes, c'est Varsovie qui affiche la meilleure satisfaction des entrepreneurs en se classant 10<sup>e</sup> ville, suivie de Riga (16<sup>e</sup>) et Prague (19<sup>e</sup>) qui se situent dans le milieu du classement. Le dynamisme de ces villes peut s'expliquer par la nécessité de combler le retard des économies de leur pays. La création d'entreprise a souvent été un des vecteurs de cette transition.

Déjà évoqué à propos de la hiérarchie des villes, ce classement des pays peut faire l'objet d'une interprétation fondée sur l'idée de diversité des capitalismes (Hall, Soskice, 2001 ; Amable 2005) et des complémentarités insti-

---

11. La Finlande soutient de nombreux programmes de recherche en faveur de l'entrepreneuriat et a présidé à l'*European Council for Small Business and Entrepreneurship* durant deux ans (2002-2004).

tutionnelles comme facteurs de différenciation entre pays européens. Concernant les économies nordiques, ce qui frappe le plus les commentateurs est la combinaison de facteurs de flexibilité favorables aux entreprises et de sécurité obtenue en dehors des règles de régulation marchande qui touche le facteur travail notamment. Les politiques publiques de ce capitalisme social-démocrate admettent que la forte pression de la concurrence extérieure exige une certaine flexibilité de la main-d'œuvre, mais cette flexibilité n'est pas simplement réalisée au moyen de licenciements et d'ajustements de marché. La protection des investissements spécifiques des employés (formation, compétence, effort...) est obtenue par un mélange de protection modérée de l'emploi, un haut niveau de protection sociale et l'accès facile à la formation qui permet aux travailleurs de renouveler leurs compétences et aux entreprises de trouver une main-d'œuvre qualifiée et performante. Un système de négociations salariales coordonnées permet une fixation du salaire fondée sur la solidarité qui contraint l'échelle des salaires, limite les inégalités de revenus et favorise l'innovation et la recherche de la productivité en donnant un avantage relatif aux firmes les plus productives et en pénalisant les moins productives. En cela, ces pays s'opposent à l'Angleterre, pays typique du modèle de libre marché, longtemps encensé en raison de son marché du travail flexible qui permettrait aux entreprises de modifier facilement le niveau et la composition de leur main-d'œuvre, d'initier de nouvelles activités, créant au final plus d'emplois. Privilégiant l'émission de titres sur les marchés financiers, les économies anglo-saxonnes seraient plus à même de financer les innovations que des économies dépendant quant à elles d'un financement bancaire plus « frileux ». Les dirigeants anglais de jeunes entreprises ne confirment pas ce point de vue.

Pour les économies d'Europe continentale comme l'Allemagne ou, classée plus loin, la France, la protection de l'emploi est plus grande mais la protection sociale est moins développée. Un système financier centralisé facilite l'élaboration de stratégies à long terme pour les entreprises. Les négociations salariales sont coordonnées et une politique de salaire fondée sur la solidarité est développée, mais à un degré moindre que dans les pays nordiques.

À l'ère de la mondialisation et de la convergence des économies européennes, la diversité des systèmes économiques et sociaux demeure donc un élément essentiel de différenciation entre pays.

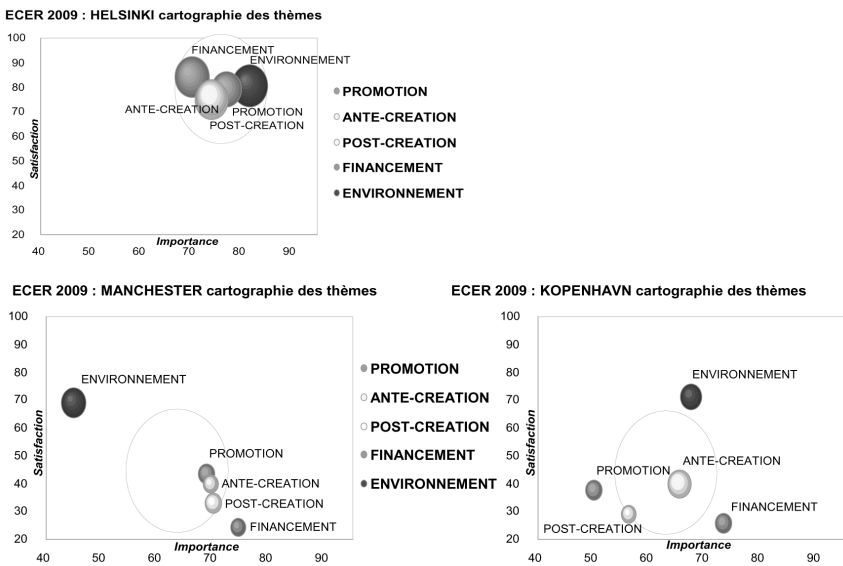
### **L'importance de la cohérence de l'offre de services aux entrepreneurs**

L'un des résultats les plus intéressants d'ores et déjà mis en évidence lors de la précédente édition ECER et confirmé cette année est une prime en

matière de satisfaction pour les villes ayant une politique cohérente et complète en matière d'entrepreneuriat. Il existe en effet une corrélation forte entre la satisfaction des créateurs d'entreprise et la cohérence de la politique locale de soutien à l'entrepreneuriat telle que qualifiée dans ECER. Les politiques publiques de soutien aux entrepreneurs qui sont actives et complètes sur les cinq champs abordés (promotion, accompagnement ante-crédation, post-crédation, financement, environnement économique) satisfont davantage les entrepreneurs que les actions ayant tendance à cibler exclusivement certaines thématiques. Autrement dit, les villes les mieux classées sont celles qui ont adopté une démarche collective jugée cohérente par ceux qui en bénéficient et *a contrario*, nous remarquons pour les villes les moins bien positionnées que leur dispositif d'accompagnement est éclaté. Les politiques locales à vocation entrepreneuriale méritent donc de déployer des dispositifs complets et cohérents.

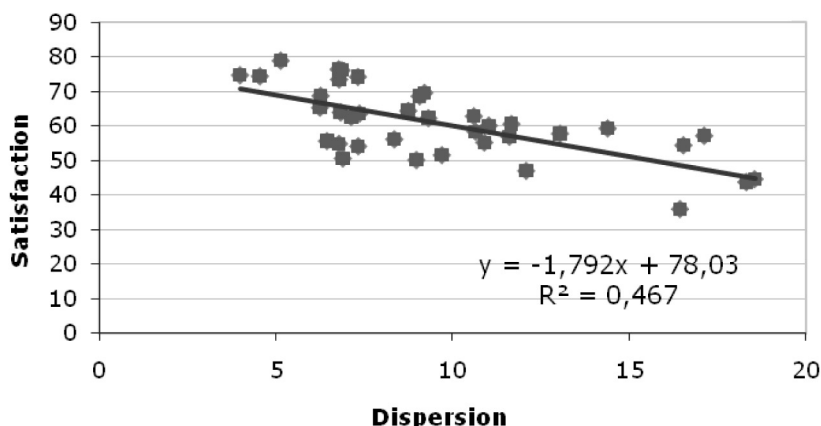
Pour illustrer cette relation, on peut par exemple comparer la dispersion des items sur les villes les mieux classées et les moins bien classées. La concentration des points pour Helsinki témoigne d'une offre cohérente et complète en matière d'entrepreneuriat. Les points nettement dispersés pour les villes de Manchester ou encore Copenhague peuvent signifier, quant à eux, que l'offre est moins cohérente sur les différents domaines.

Figure 2 – Situation d'Helsinki, Manchester et Copenhague



Ces figures laissent à penser qu'il existe une relation forte entre la cohérence de l'action publique et la satisfaction des entrepreneurs. On retrouve ici encore l'idée de complémentarité institutionnelle due à Aoki d'après laquelle la cohérence des choix publics est plus importante que le transfert de quelques « bonnes pratiques » pour assurer le développement économique. Une régression simple permet de valider cette hypothèse dans le cas du classement des villes entrepreneuriales.

Figure 3 – Relation entre la satisfaction et la cohérence par ville



La relation négative forte entre dispersion et satisfaction est confirmée par le calcul du coefficient de Bravais-Pearson <sup>12</sup>. Il est ici égal à -0,68 ce qui témoigne d'un lien de corrélation assez fort entre les deux paramètres. L'approche globale en matière de soutien aux entreprises s'avère ainsi plus fructueuse en termes de reconnaissance de la part des entrepreneurs qu'une politique qui insisterait sur une ou quelques phases clés du processus entrepreneurial.

12. Si X et Y sont deux séries statistiques de n données  $x_i$  et  $y_i$ , de variances respectives  $V(X)$  et  $V(Y)$ , de covariance  $cov(X, Y)$ , il est défini par:

$$r = \frac{cov(X,Y)}{\sqrt{V(X)V(Y)}} \text{ avec } cov(X,Y) = \frac{1}{n} \sum x_i y_i - \bar{x} \bar{y}$$

Compris entre -1 et 1, il indique une *présomption* de liaison linéaire entre les deux séries d'autant qu'il sera proche de 1 en valeur absolue. Si  $r = \pm 1$ , X et Y sont liés par une relation affine de type  $Y = aX + b$ .

## LES POLITIQUES LOCALES EN QUESTION

À travers le classement européen des villes entrepreneuriales, ECER valide le territoire comme une construction complexe faite de différents éléments :

- Des relations interentreprises
- Des institutions, notamment publiques et parapubliques
- Un environnement de services, recherche, formation,
- Un cadre de vie.

En classant les villes selon la satisfaction que les entrepreneurs tirent de l'action publique de soutien aux entreprises, ce classement entérine aussi l'idée qu'une politique de développement économique territorial efficace doit favoriser l'implantation de firmes, corriger d'éventuelles défaillances de marché, préjudiciables à leur création ou à leur développement, et fournir aux entreprises installées, non pas de simples avantages de coûts (avantages génériques) mais des avantages permettant de créer des rendements croissants d'agglomération (avantages spécifiques)<sup>13</sup>. En favorisant la survie ou, mieux encore, le développement de l'activité des entreprises, ces derniers sont capables de les rendre moins sensibles aux attrait de la délocalisation. L'entreprise qui s'implique dans une dynamique d'ancrage territorial rompt en effet son isolement dans le territoire, lequel ne se limite plus au seul cadre de la localisation d'une unité productive, mais devient pour l'entreprise le cadre d'un processus de construction de ressources, dont elle entend tirer avantage. Depuis les SPL aux pôles de compétitivité en passant par les technopoles et autres milieux innovants, les politiques publiques de soutien à l'activité économique ont intégré cette logique d'agglomération qu'elles visent à activer y compris parfois en dépit d'un manque d'initiatives privées (voir Carré, Levratto, 2009a et b).

Si de tels effets d'agglomération apparaissent, le développement économique devient endogène au territoire et les soutiens publics aux entreprises passant par des allègements de charges fiscales, des subventions publiques ou par des mesures « d'environnement » (par des infrastructures publiques notamment) n'ont plus à être périodiquement renouvelés. De leur maintien découle au contraire un risque de compétition stérile entre les territoires qui tend à supplanter les effets bénéfiques de l'action économique en direction des entreprises. À cela il y a plusieurs raisons.

Une politique de l'offre de soutiens pécuniaires et non-pécuniaires dont l'objet est de compenser les asymétries de coûts entre les différentes localisa-

---

13. Une typologie des politiques publiques en fonction de l'objet (type de coûts visé) et du niveau d'intervention (firme ou action collective) est proposée par Carré et Levratto (2009b).

tions risque de susciter des demandes réitérées de la part d'entreprises dont le choix ne repose que sur des facteurs de coûts. Les cas de Daewoo, JVC ou Panasonic attirés à grands coups d'aides publiques dans des territoires en reconversion (Lorraine ou Essonne) sont emblématiques de telles situations (Oukarfi, Larribeau, 2006) qui, de manière moins visible, concernent aussi des microgroupes. Comme le notent J.-L. Gaffard et M. Quéré (2005), « [...] une politique qui vise à compenser les différentiels de salaires en réduisant les coûts non-salariaux grâce à des dépenses d'infrastructure, à des réductions d'impôts ou à des subventions, peut favoriser l'attractivité des territoires, mais aussi rendre instables les choix de localisation, en diminuant les coûts de sortie (de délocalisation) des firmes. S'il n'y a pas d'avantage spécifique pour une firme d'être localisée dans un endroit ou un autre, l'absence de coûts irrécouvrables rend la localisation instable » (p. 198).

Il en va de même avec les investissements dans les infrastructures publiques réalisés dans le but d'attirer des entreprises qui finissent par ressembler à un jeu de concurrence fiscale. En  $t_0$ , plusieurs collectivités investissent dans des infrastructures publiques afin d'accroître l'attractivité des territoires dont elles ont la responsabilité et attirer des implantations d'entreprises. Comme plusieurs communes ont adopté la même stratégie, un excédent d'offre peut conduire à la sous-utilisation de certaines infrastructures pendant la période  $t_1$ . Afin d'atteindre un niveau d'utilisation optimal de ces équipements collectifs en  $t_2$ , les collectivités sont incitées à attirer de nouveaux utilisateurs, c'est-à-dire à distribuer de nouveaux soutiens aux entreprises qui voudraient bien s'implanter sur la zone équipée, au risque de favoriser des projets nomades, guidés par l'opportunisme et de susciter l'adoption de mesures similaires par des communes concurrentes en  $t_3$ . Ce cercle vicieux est susceptible de se produire chaque fois que les entreprises sont mises en situation de tirer profit d'une concurrence entre les collectivités passant par des dépenses d'infrastructures (réseaux de communication, création d'un cadre de vie destiné à certaines catégories de personnel mobiles, etc.). Si les investissements précèdent les créations ou les localisations et qu'au bout du compte les firmes préfèrent majoritairement s'installer sur un site plutôt qu'un autre, la collectivité fera face à des investissements irréversibles qu'il lui sera très difficile de rentabiliser (pour une illustration de ce risque dans le cas des firmes du secteur automobile, voir Barreiro et al., 2005).

Dans l'un et l'autre cas, le maintien de la localisation passe par le renouvellement des aides publiques, quand bien même les firmes ne mettraient-elles pas en œuvre des stratégies purement opportunistes de chasse à la prime (Marty, 2006). Le coût de ce type d'opérations pour les finances publiques est considérable et, surtout, ne produit pas forcément les résultats attendus.

Un autre levier de soutien public réside en l'ensemble des mesures visant à favoriser la coordination et les coopérations entre les firmes implantées sur un territoire donné. Illustrée par les pôles de compétitivité (Carré, Levratto, 2009a) cette mise en cohérence de l'action économique à l'échelle locale peut générer des effets de proximité organisationnelle et/ou institutionnelle (de nature industrielle et technologique) qui suscitent les interactions et la coopération entre unités situées dans une même proximité géographique<sup>14</sup>. Dès lors, cette conjonction de proximités, en ce qu'elle ouvre la voie de l'ancrage, fonde le territoire comme espace pertinent de l'activité industrielle et technologique. Pour reprendre les termes du rapport Mercier, il s'agit de la « mise en réseau des initiatives privées et publiques de développement de synergies (par exemple, en matière de transferts de technologie et de savoir faire) » (Mercier, 2000, p. 454). Cadrée par l'action publique, la coopération privé-privé est alors un moyen efficace d'ancrer l'entreprise au territoire et de favoriser le développement de synergies locales qui sont autant de protection contre les risques de délocalisation des entreprises.

Néanmoins, et on l'oublie trop souvent, si le partenariat public-privé est nécessaire au développement des territoires, le partenariat public-public associant l'ensemble des collectivités et des établissements publics dans un cadre d'action homogène est également un facteur clef de succès (Madiès, 1999). Cela suppose que les relations entre les collectivités territoriales se démarquent de la logique de concurrence ou de rivalité qui est créatrice d'effets contre-productifs et de surcoûts. Ensuite, les liens entre l'État et les collectivités ne doivent ni être du registre de la mise sous tutelle – aux collectivités de financer les décisions de l'administration centrale – ni revenir à un délestage de charges via les compétences transférées. Dans un contexte de suppression d'une partie de la taxe professionnelle et de débat sur le devenir de la décentralisation, cette question semble encore loin d'être résolue.

Au total, derrière le classement des villes entrepreneuriales porté par l'association ECER se cachent des questions clefs relatives au territoire et aux politiques de développement local. ECER montre l'importance accordée par les entrepreneurs aux actions qui les concernent directement, adhérant ainsi implicitement à l'hypothèse que la création d'un cadre favorable à l'entreprise est la condition clef de développement d'une aire urbaine. Si l'entreprise comme lieu de création de valeur ajoutée n'est guère contestée, il faut cependant accorder une attention extrême aux effets externes négatifs prenant la forme d'effets d'aubaine ou de compétition entre les territoires qui

---

14. En ce sens, la proximité en tant que concept tire sa pertinence de sa capacité à offrir les conditions permissives d'une interaction entre agents (qui n'entraîne pas nécessairement leur coordination).

risquent de se produire. La domination des pays scandinaves et du capitalisme éponyme qui les caractérise attire l'attention sur le cadre institutionnel global dans lequel ces opérations de développement local sont conduites. Ce focus permet de conclure à la supériorité des opérations coordonnées et coopératives sur les actions concurrentes et autocentrées.

## RÉFÉRENCES

- ALTIDIEM, 2009, *European Cities Entrepreneurship Ranking*, Classement ECER, 2009, Tour d'Europe des villes préférées des entrepreneurs, [www.ecer.fr](http://www.ecer.fr), 170.
- AMABLE, B., 2005 *Les cinq capitalismes : diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Paris, Le Seuil.
- BARREIRO, E., MARTY, F., REIS, P., 2005, Choix de localisation des firmes automobiles et aides publiques : Une analyse des décisions de la Commission européenne relative aux aides publiques en faveur des constructeurs, Sixièmes Journées du Pôle Européen Jean Monnet, Université de Metz, novembre.
- BAUMONT, C., 2009, Interactions et croissance des économies modernes entre globalisation et proximité géographique le cas des métropoles européennes 1990-2005, Communication au Congrès de l'AFSE, Université de Paris Ouest Nanterre 10 et 11 septembre.
- CARRE, D., LEVRATTO, N., 2009a, Place et rôle de la PME dans les politiques de l'innovation, ou quand les politiques de soutien font systèmes, *Revue Internationale PME*, 22(4).
- CARRE, D., LEVRATTO, N., 2009b, Politique industrielle et PME : nouvelle politique et nouveaux outils, *Revue d'Économie Industrielle*, 2009, 126.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 2007, *Tableau de bord des aides d'État*, Rapport COM 2007, 791, final.
- GAFFARD, J.-L., QUERE, M., 2005, Délocalisations : simple affaire de concurrence ou problème de politique économique ?, *Revue de l'OFCE*, 94, 193-210.
- HALL, P. A., SOSKICE, D., 2001, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press
- HERNANDEZ, E. M., 1999, *Le processus entrepreneurial – Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, Paris, L'Harmattan, 256.
- JOUBE, B., LEFEBVRE, C., 1999, De la gouvernance urbaine au gouvernement des villes ? Permanence ou recomposition des cadres de l'action publique en Europe, *Revue Française de Science Politique*, 49 (6), 853-854.
- LAZUECH, G., 2006, Les transformations de l'État social. L'exemple du secteur de l'insertion par l'activité économique, Communication au Colloque International *État et régulation sociale, comment penser la cohérence de l'intervention publique ?*, Paris, 11-13 septembre.
- LE GALES, P., 1993, *Politique urbaine et développement local, une comparaison franco-britannique*, Paris, L'Harmattan.
- LE GALES, P., 1994, Vers un modèle de villes entrepreneuriales ?, *Le courrier du CNRS « La ville »*, 1994, 89, 94-95.
- LEVRATTO, N., SERVERIN, E., 2009, Être entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel, *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XXIII, 23 –2009/3.

MADIES, T., 1999, Compétition entre collectivités locales et politiques d'attraction des entreprises : Quelques apports de l'économie industrielle à l'économie publique locale, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 5, 999-1019.

MARTY, F., 2006, Collectivités territoriales et entreprises : nouvelles compétences ou nouvelles politiques ? Colloque du GRALE "La décentralisation en mouvement" Paris, Assemblée Nationale, 12 et 13 janvier.

MERCIER, M., 2000, *Bilan de la décentralisation et propositions d'améliorations visant à faciliter l'exercice des compétences locales*, Rapport d'information, Sénat, Paris, juin.

MINISTÈRE DE LA PME ET DE L'ARTISANAT, 2008, Direction des systèmes d'information et des statistiques, *Bulletin d'information statistique*, 14, 56.

OCDE, 2000, *Réforme de la gouvernance métropolitaine*, synthèse, novembre.

OUKARFI, S., LARRIBEAU, S., 2006, Efficacité des aides à la localisation Essai de mesure sur régions françaises, *Revue Économique*, 57 (3), 541-551.

PICKVANCE, C., PRETECEILLE, E. (eds), 1991, *State Restructuring And Local Power, A Comparative Perspective*, Londres, Frances Pinter.

THERY, H., 2006, Territoire, in Ghorra-Gobin C. (dir.), *Dictionnaire des mondialisations*, Armand Colin, Paris.

THISSE, J.-F., Van YPERSELE, T., 1999, Métropoles et concurrence territoriale, *Economie et Statistique*, 326-327, 19-30.

TORRES, O., 2007, Une approche explicative de la spécificité de gestion des PME : le principe proxémique, dans L.-J., Fillion (dir.), *Management des PME*, chapitre 2, Editions Pearson Education, 35-46.

TORRES, O., EMINET, A., 2004, *Rapport 2003-2004 sur l'entrepreneuriat en France et dans le monde*, document de travail, EM LYON.

VELTZ, P., 2005, *Mondialisation, villes et territoires*, Paris, PUF

VERSTRAETE, T., 1999, *Entrepreneuriat. Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, Économie et Innovation, Paris, L'Harmattan, 207.