



Sensibilité au tissu économique local et performance de l'entreprise

Etienne Duchâtel

► **To cite this version:**

Etienne Duchâtel. Sensibilité au tissu économique local et performance de l'entreprise. Economies et finances. Université Grenoble Alpes, 2015. Français. <NNT : 2015GREAA033>. <tel-01359175>

HAL Id: tel-01359175

<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01359175>

Submitted on 2 Sep 2016

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.

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ GRENOBLE ALPES

Spécialité : **Sciences de Gestion**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

Etienne DUCHÂTEL

Thèse dirigée par **Jean-François GAJEWSKI**

préparée au sein du **Laboratoire IREGÉ**
dans l'**École Doctorale SISEO**,
Université Savoie Mont-Blanc

Sensibilité au Tissu Economique Local et Performance de l'Entreprise

Thèse soutenue publiquement le **11 décembre 2015**,
devant le jury composé de :

Monsieur Jean-François GAJEWSKI

Professeur des Universités, Université Savoie Mont-Blanc (FR)

Directeur de thèse

Monsieur Michel ALBOUY

Professeur senior de finance, Grenoble Ecole de Management (FR)

Professeur émérite des Universités, Université Pierre Mendès France (FR)

Président du jury

Monsieur Jean-Michel DELAPLAGNE

Fondateur de l'IPAC (FR)

Suffragant

Monsieur Philippe DESBRIERES

Professeur des Universités, Université de Bourgogne (FR)

Rapporteur

Monsieur Jacques HAMON

Professeur des Universités, Université Paris Dauphine (FR)

Rapporteur

Monsieur Yochanan SHACHMUROVE

Full Professor, The City College of New York (USA)

Suffragant



L'Université Grenoble Alpes, l'Université Savoie Mont-Blanc ainsi que l'ensemble des co-financeurs n'entendent donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Table des matières

| | |
|---|------------|
| TABLE DES MATIERES..... | III |
| TABLE DES TABLEAUX..... | VII |
| TABLE DES FIGURES | IX |
| REMERCIEMENTS..... | X |
| ACKNOWLEDGMENTS..... | XV |
| CHAPITRE PRELIMINAIRE..... | 1 |
| INTRODUCTION | 1 |
| 1. DEFINITION DES TERMES DU SUJET DE RECHERCHE..... | 4 |
| 2. REVUE DE LA LITTERATURE..... | 10 |
| 3. INTERET DU SUJET DE RECHERCHE..... | 12 |
| 4. CADRE EPISTEMOLOGIQUE ET METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE | 16 |
| 4.1. <i>Position épistémologique.....</i> | <i>16</i> |
| 4.2. <i>Démarche générale de recherche et méthodologies adoptées.....</i> | <i>18</i> |
| REFERENCES..... | 19 |
| ARTICLE 1 : PERCEPTIONS DES DIRIGEANTS DE L'EFFET DE LA SENSIBILITE AU TISSU ECONOMIQUE LOCAL SUR LA PERFORMANCE | 30 |
| INTRODUCTION | 32 |
| 1. L'ENTREPRISE ET SON/SES TERRITOIRE(S) | 34 |
| 2. REVUE DE LA LITTERATURE..... | 35 |
| 2.1. <i>Les construits territoriaux existants et les espaces de l'entreprise</i> | <i>35</i> |
| 2.1.1. Les districts industriels..... | 36 |
| 2.1.2. Les milieux, les clusters et les technopoles | 37 |
| 2.1.3. Les systèmes productifs localisés (SPL)..... | 38 |
| 2.2. <i>Proposition du concept de Tissu Economique Local.....</i> | <i>39</i> |
| 2.3. <i>Sensibilité des entreprises au TEL.....</i> | <i>42</i> |
| 2.4. <i>Impact de la sensibilité au TEL sur la performance des entreprises.....</i> | <i>45</i> |
| 3. ETUDE QUALITATIVE | 48 |
| 3.1. <i>Méthodologie.....</i> | <i>48</i> |
| 3.2. <i>Les données</i> | <i>50</i> |
| 3.3. <i>Résultats</i> | <i>53</i> |
| CONCLUSION | 61 |

| | |
|--|------------|
| REFERENCES..... | 64 |
| APPENDICE | 73 |
| | |
| ARTICLE 2 : EFFET DE LA SENSIBILITE DE L'ENTREPRISE AU TISSU ECONOMIQUE LOCAL SUR SA PERFORMANCE : UNE ETUDE SUR DONNEES EUROPEENNES..... | 77 |
| INTRODUCTION | 79 |
| 1. RELATION ENTREPRISE - TERRITOIRE - PERFORMANCE | 81 |
| 1.1. Du territoire à la relation territoriale de l'entreprise..... | 81 |
| 1.2. Définition du concept de sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local | 84 |
| 1.3. Cadre théorique et hypothèses de recherche..... | 87 |
| 2. DONNEES ET METHODOLOGIE | 92 |
| 2.1. Performance comptable..... | 92 |
| 2.1.1. Résultats performance comptable..... | 99 |
| 2.1.2. Discussion performance comptable..... | 101 |
| 2.2. Performance boursière..... | 103 |
| 2.2.1. Résultats performance boursière..... | 106 |
| 2.2.2. Discussion performance boursière..... | 108 |
| CONCLUSION | 108 |
| REFERENCES..... | 110 |
| APPENDICE | 121 |
| | |
| ARTICLE 3: THE GEOGRAPHICAL DYNAMICS OF VENTURE CAPITAL INVESTMENT | 131 |
| INTRODUCTION | 133 |
| 1. LITERATURE REVIEW | 135 |
| 1.1. Trends in the geography of venture capital..... | 135 |
| 1.2. The determinants of geographical concentration..... | 137 |
| 2. HYPOTHESIS DEVELOPMENT | 138 |
| 2.1. The Number of Investment Deals..... | 139 |
| 2.2. Financial Crises | 139 |
| 2.3. Technological intensity..... | 140 |
| 2.4. Financial development | 140 |
| 3. DATA..... | 141 |
| 3.1. Venture Capital Data | 141 |
| 3.2. Economic and Geographical Data | 141 |
| 4. METHODOLOGY | 142 |

| | | |
|---------------------------------|--|------------|
| 4.1. | <i>Calculations of concentration indices</i> | 142 |
| 4.1.1. | Discrete Spatial Analysis (DSA) | 142 |
| 4.1.2. | Continuous Spatial Analysis (CSA) | 144 |
| 4.2. | <i>Analyses</i> | 147 |
| 5. | EMPIRICAL RESULTS | 148 |
| 5.1. | <i>Groups of Countries and Trend</i> | 148 |
| 5.1.1. | DSA Results | 149 |
| 5.1.2. | CSA Results | 150 |
| 5.2. | <i>Determinants</i> | 150 |
| 5.2.1. | DSA results | 150 |
| 5.2.2. | CSA Results | 151 |
| CONCLUSION | | 151 |
| REFERENCES..... | | 154 |
| APPENDIX..... | | 160 |
| CONCLUSION GENERALE..... | | 181 |
| RÉFÉRENCES..... | | 190 |

Table des tableaux

| | |
|--|-----|
| Tableau 1 : composantes de la sensibilité de l'entreprise au TEL..... | 9 |
| Tableau 2 : synthèse des concepts | 39 |
| Tableau 3 : composantes de la sensibilité de l'entreprise au TEL..... | 43 |
| Tableau 4 : liste des entités interviewées | 51 |
| Tableau 5 : description des organisations..... | 52 |
| Tableau 6 : résultats CDH question n°1 | 54 |
| Tableau 7 : résultats CDH question n°2 | 56 |
| Tableau 8 : résultats CDH n°2 bis | 58 |
| Tableau 9 : résultats CDH question n°3 | 60 |
| Tableau 10 : guide d'entretien..... | 73 |
| Tableau 11 : fiche d'identité interviewé..... | 75 |
| Tableau 12 : synthèse des concepts | 82 |
| Tableau 13 : composantes de la sensibilité au TEL | 85 |
| Tableau 14 : construction de l'échantillon d'étude | 92 |
| Tableau 15 : variables explicatives..... | 94 |
| Tableau 16 : variables de contrôle..... | 94 |
| Tableau 17 : variables expliquées..... | 95 |
| Tableau 18 : statistiques descriptives et corrélations de Pearson | 96 |
| Tableau 19 : régressions principales sensibilité TEL – performance comptable | 99 |
| Tableau 20 : test de robustesse sensibilité TEL – performance comptable (changement de la variable Caln par Capiln par rapport au tableau 19)..... | 100 |
| Tableau 21 : impact de la sensibilité au TEL sur les rentabilités en excès à 1 an et 3 ans. 106 | |
| Tableau 22 : rentabilités en excès des deux portefeuilles d'entreprises Peu Sensibles et Très Sensibles..... | 107 |
| Tableau 23 : pays des entreprises | 121 |
| Tableau 24 : entreprises de l'échantillon..... | 122 |
| Tableau 25 : régressions complémentaires sensibilité au TEL – performance comptable. 129 | |

| | |
|---|-----|
| Tableau 26 : régressions complémentaires sensibilité au TEL – performance comptable (changement de la variable Caln par Capiln par rapport au tableau 25) | 130 |
| Table 27: Definition of functions | 146 |
| Table 28: Countries identities and investments information..... | 160 |
| Table 29: Quantity of investment deals in terms of number and value in thousands of dollars USD..... | 161 |
| Table 30: Common correlations GINI and THEIL indices number of investments | 163 |
| Table 31: Regression sample DSA..... | 164 |
| Table 32: Descriptive statistics and correlations DSA..... | 165 |
| Table 33: Regressions on panel data DSA number of investments..... | 166 |
| Table 34: Regressions on panel data DSA value of investments | 167 |
| Table 35: Regression sample CSA | 168 |
| Table 36: Descriptive statistics and correlations CSA | 169 |
| Table 37: Regressions on panel data CSA | 170 |

Table des figures

| | |
|--|-----|
| Figure 1 : représentation de deux TEL et de la sensibilité au TEL d'une entreprise | 9 |
| Figure 2 : représentation graphique de l'espace géonomique de l'entreprise A | 40 |
| Figure 3 : représentation graphique de l'espace économique de l'entreprise A..... | 40 |
| Figure 4 : représentation graphique des mots les plus fréquents question n°1 | 53 |
| Figure 5 : représentation graphique des mots les plus fréquents question n°2..... | 55 |
| Figure 6 : représentation graphique des mots les plus fréquents question n°3..... | 59 |
| Figure 7 : représentation graphique de la sensibilité d'une entreprise au TEL | 86 |
| Figure 8: HHI city number of investments all countries | 171 |
| Figure 9: HHI city value of investments all countries..... | 172 |
| Figure 10: GINI city number of investments all countries..... | 173 |
| Figure 11: GINI city value of investments all countries | 174 |
| Figure 12: THEIL city number of investments all countries..... | 175 |
| Figure 13: THEIL city value of investments all countries | 176 |
| Figure 14: G index all countries | 177 |
| Figure 15: G index all countries without Germany and Spain | 178 |
| Figure 16: K index all countries | 179 |
| Figure 17: K index all countries without Germany and Spain | 180 |

Remerciements

L'histoire de cette thèse a démarré grâce à ma rencontre avec Jean-François Gajewski qui un jour de mars 2010 m'a convaincu qu'il était possible de faire de la recherche éthique en Finance. Venant du domaine de la construction, l'*oikonomia* ne m'était pas familière. En réalisant deux mémoires de recherche sous sa direction, j'ai développé un intérêt croissant pour la recherche pertinente, utile et partagée. Je tiens sincèrement à le remercier pour ces années de collaboration exceptionnelles et sa confiance. Sa rigueur scientifique alliée à son ouverture d'esprit sur le champ des possibles en Finance m'ont beaucoup apporté et m'ont permis de m'exprimer en respectant la méthodologie scientifique et en apportant du sens à la cité.

Dans le même temps, le Festival de l'Economie faisait sa première édition en 2010 sous la direction de Michel Vignoud. Je me souviens de cette magnifique conférence avec Bernard Maris à l'Arcadium d'Annecy portant sur le temps et l'argent. En terminant ma formation à la recherche en juin 2011, j'ai construit un projet de recherche et rencontré plusieurs dirigeants d'entreprise pour en assurer la viabilité. Mon entretien avec Michel a été décisif dans la direction de ce projet. Je le remercie pour sa confiance et mon expérience acquise au sein du comité d'organisation du Festival de l'Economie. La conférence avec Gabriel Colletis ainsi que toutes les références ont alimenté mon moulin de manière déterminante.

En outre, je remercie vivement les 14 co-financeurs qui m'ont reçu, écouté, financé et encouragé. L'enrichissement a été à la hauteur de la difficulté.

L'Assemblée des Pays de Savoie (APS), Michel Vignoud (Alpes Contrôles et Festival de l'Economie), Jean-Marc André (Pôle de compétitivité Arve Industries), Gisèle Bonnot (Agence Economique de Haute-Savoie), Jean-Michel Jaud (SOMFY), Gilles Mollard (Thermocompact),

Guy Maybon (Technogénia), Daniel Anghelone (Bontaz Centre), Jean-Michel Delaplagne (IPAC), Myriam Boniface et Geoffroy Murat (Nicomak), Hervé Brelaud (NTN-SNR), Eric Delissnyder (Fédération Bancaire Française, FBF), François Larochette De Roëck (FBF), Alain Meline (FBF), Thierry Séraphin (FBF), Laurent Bennet (FBF) et Jean-François Gajewski (IREGE).

La construction d'un projet de recherche partagé entre autant d'institutions différentes est fédératrice et exigeante. Les entretiens initiaux m'ont permis de confirmer le sujet de cette thèse. Les rencontres annuelles ont rythmé le projet et permis des échanges constructifs. Ce format est vraiment formateur et permet le développement d'une science au service de la cité. Un maillon important dans cette dynamique a été le Club des Entreprises de l'Université Savoie Mont-Blanc. Un grand merci à Virginie Reitzer.

De chaleureux remerciements aussi pour les 31 responsables d'institutions publiques et dirigeants d'entreprise des deux Savoie qui m'ont accordé du temps pour échanger sur leur perception de la sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local et son impact sur sa performance. Tous les entretiens ont été très riches. Je remercie également vivement Antoine Begasse et l'agence de notation extra financière VIGEO pour les précieuses données RSE.

En outre, cette thèse de doctorat a contribué au dépôt d'un projet de recherche¹ à l'Appel A Projet unique (AAP, 2013) de l'Université Savoie Mont-Blanc soutenu par la Caisse des Dépôts et des Consignations (CDC). A ce titre, je remercie Dominique Kreziak pour son aide dans la construction du dossier et Eric Pannoux, Emilie Bonnivard et Edouard Bonnin de la CDC pour le soutien financier. Je remercie également la NEF, l'ADIE et les *Business Angels* pour les nombreux échanges sur la définition d'un projet utile en finance pour la cité.

¹ Dynamiques Productives des Financements de Proximité (DPFP), Jean-François Gajewski, Mathieu Gatumel, Etienne Duchâtel et Yochanan Shachmurove.

Grâce à ce projet, nous avons noué une solide collaboration avec le professeur Yochanan Shachmurove qui a permis de construire une recherche de qualité. Je remercie très chaleureusement Yochanan Shachmurove pour sa patience face à mon apprentissage de la construction d'un article de recherche en anglais. Sa rigueur et son enthousiasme ont été un vrai moteur pour se dépasser. En outre, cette dynamique de recherche m'a permis de suivre une formation de haute qualité en économie pendant six mois à New-York au sein de The Graduate Center et The City College of New York. Un grand merci à l'école doctorale SISEO pour son aide pour ce séjour.

J'adresse également mes vifs remerciements aux citoyens, à l'IREGE et à l'IAE Savoie Mont-Blanc pour leur soutien dans ma recherche lors des conférences. Je remercie particulièrement Rachel Bocquet, Sebastien Brion, Eric Bruna, Richard Calvi, Jean Clerc, Jean-Philippe Clerc, Gabriel Colletis, Kristian Colletis-Wahl, Mathieu Gatamel, Thierry Rolando, Mareva Sabatier, Bénédicte Serrate et Claire Salmon pour leurs discussions, leurs enseignements et leurs soutiens.

Mes activités d'enseignement en tant que moniteur et ATER en comptabilité – finance à l'IAE m'ont beaucoup enrichi et passionné pour la pédagogie. Merci Anne-Marie pour ton suivi de grande qualité.

J'exprime ensuite toute ma gratitude aux membres du jury. Les professeurs Michel Albouy, Philippe Desbrières, Jacques Hamon et Yochanan Shachmurove. Ayant lu plusieurs de vos ouvrages et articles, c'est un honneur d'avoir cette qualité d'évaluation. Je remercie Jean-Michel Delaplagne pour son soutien pendant ces quatre années et son regard critique objectif sur cette thèse.

Merci à tous les collègues - amis devenus docteurs pour certains, (les vieux) Michael, Guillaume, Prudence, Jeannie, Laurianne, Sebastien, Prudence, Lilyana, Richard, Belinda, Caroline, Ankhiné, Jérémie, Céline, Sandra, Manel, Daniel et Amy. Les moins vieux, Coralie,

Boris, Amandine et Emilie. Une sacrée aventure depuis 4 ans déjà. Michael, merci pour ces échanges constructifs et riches sur les vraies causes. Le restaurant viendra et je paierai l'addition !!! Prudence, le *first best* n'est pas loin. Lilyana, existence. Merci Coralie pour cette énergie sportive construite. Merci Boris pour ces discussions physiquement socialisantes. Richard, ce fut très intéressant d'échanger sur cette malheureuse géopolitique. Amy, merci pour ton implication dans le laboratoire et ces discussions humaines. Laurianne, juste bravo.

Un grand merci à Philippe et Sylvie Sapin et Murielle Briamonte pour la gestion des enseignements et leur bonne humeur. Bonne route. Merci à Valérie Portier de l'IAE pour son suivi efficace des dossiers conférence.

Muriel et Gersende, merci pour votre collaboration sur tous ces dossiers administratifs et ces discussions techniques sur le bio, la médecine et la danse.

Le fournisseur officiel en livres de qualité est Jean-Marc Lefèvre de la Librairie des Aravis. Amazon est en première page des journaux pour des pratiques managériales nocives. Ma conscience est sauvée. Merci pour tes services de proximité. Tous ces livres sont formidables.

De nombreuses journées se sont terminées tard avec Philippe Real. Merci pour ces échanges et bonne route.

Ma précieuse famille, merci pour votre soutien infini et votre intérêt dans mes travaux de recherche, François, Laurence, Ogier, Théa et Aliaume Duchâtel. Yochanan vous remercie chaleureusement pour votre accueil.

Mes sacré(e)s ami(e)s, Maëlle, Flora et Nico, Anne-Sophie, Henri, Yvan, Sebastien, Lilyana, Prudence et Fai. Le temps passait, les problèmes venaient et nous dansions partageons une belle vie en pleine santé. Merci Maëlle pour ton écoute et le déclenchement qui m'a permis de reprendre le chemin de la fac. Une pensée joyeuse pour Flora et Nico sur un *sugar push*. Merci

Flora pour ta compréhension. Anne-So on danse ? A côté d'Henri bien sûr. Lilyana et Maxime, le nomadisme et le complément comme antagonisme créatif. Seb, sacrée science. Prudence et Fai, la culture est magnifique.

Merci Jessica et Cyrielle pour ces moments grenoblois et votre aide pour mon séjour aux USA.

Enfin, merci à Daniel et Nanou pour la dernière ligne droite. Le jus de pêche était top.

Lou Doillon

Annecy, le 1^{er} septembre 2015

Acknowledgments

To my dear Professor Yochanan Shachmurove, thank you very much. I greatly appreciate and acknowledge your patience and encouragement to improve, to understand and to succeed, despite myself. It has been a pleasure to learn from you, and I am conscious and grateful for what you have done for me.

Thank you to all the professors in The Graduate Center: Professor Merih Uctum, Thom B. Thurston, Wim P. Vijverberg, Matthew Baker, Michael Grossman, Terence D. Agbeyegbe, Sangeeta Pratap and David A. Jaeger. Your courses are engaging and very interesting.

To Mr and Mrs Geeson. I sincerely thank you for your help in overcoming my English language challenges. Our time together was much more than just discussions. I will not forget the “h”. Take care and have fun. (I can see you on a river in Africa.)

To Heriberto Altieri, Brian Hermosura and Henry Tu. Thanks for a fantastic time at the International House with you. Heriberto and Brian, the research would not be the same without your great support and your friendship. I will be back. Henry, I miss basketball, and hopefully we will play again soon. Congratulations on the success of your articles.

To Maura, thanks a lot for your Bourdieuse friendship and for all of the donuts.

To Wayne, I hope your drinks and your bags are available. Thanks again for your warm welcome.

Thank you to Sara Crompton Meade.

Annecy, September 1st, 2015

A l'humanité en paix avec la et sa nature

A François, Laurence, Ogier, Théa, Aliaume et Maëlle

Tant que les hommes se contentèrent de leurs cabanes rustiques, tant qu'ils se bornèrent à coudre leurs habits de peaux avec des épines ou des arêtes, à se parer de plumes et de coquillages, à se peindre le corps de diverses couleurs, à perfectionner ou embellir leurs arcs et leurs flèches, à tailler avec des pierres tranchantes quelques canots de pêcheurs ou quelques grossiers instruments de musique, en un mot tant qu'ils ne s'appliquèrent qu'à des ouvrages qu'un seul pouvait faire, et qu'à des arts qui n'avaient pas besoin du concours de plusieurs mains, ils vécurent libres, sains, bons et heureux autant qu'ils pouvaient l'être par leur nature, et continuèrent à jouir entre eux des douceurs d'un commerce indépendant : mais dès l'instant qu'un homme eut besoin du secours d'un autre ; dès qu'on s'aperçut qu'il était utile à un seul d'avoir des provisions pour deux, l'égalité disparut, la propriété s'introduisit, le travail devint nécessaire et les vastes forêts se changèrent en des campagnes riantes qu'il fallut arroser à la sueur des hommes, et dans lesquelles on vit bientôt l'esclavage et la misère germer et croître avec les moissons.

Jean-Jacques Rousseau, Discours sur l'origine de l'inégalité (1754)
En réponse à la question présentée par l'académie de Dijon

Chapitre préliminaire

Introduction

Depuis 1980, la France connaît un processus de désindustrialisation qui se traduit par une diminution de l'activité industrielle et une augmentation des activités délivrant des services marchands (Demmou, 2010a, 2010b). Des usines de production à forte visibilité, fabricant des biens tangibles ont disparu au profit des entreprises de services, peu visibles en dehors de l'espace numérique. Cette évolution, qui dépasse le cadre de la France et qui est liée à la révolution numérique, a influé sur la relation des entreprises au territoire. En effet, les entreprises industrielles étaient implantées géographiquement dans une région, voire associées à une ville. L'usine Renault de Boulogne-Billancourt en était un parfait exemple. Les entreprises de services ont une implantation plus diffuse.

Ce phénomène de désindustrialisation s'est renforcé depuis 1990 car de nombreuses entreprises qui cherchaient à réduire leurs coûts de production en ayant recours à une main d'œuvre bon marché ont délocalisé leur activité à l'étranger (Renault en Chine par exemple). Certaines entreprises n'ont pas hésité à fermer certains sites historiques, comme par exemple l'usine PSA Peugeot Citroën d'Aulnay-sous-Bois en 2014 ou l'usine Michelin à Joué-les-Tours en 2013. En même temps, certaines entreprises ont pris conscience du fait que la délocalisation n'était pas la panacée, car l'éloignement des activités génère aussi des coûts de transaction qui sont cachés et multiples. Donc, *a contrario*, certaines entreprises ont décidé de relocaliser leur activité en France (Nathan 1993, Jeanneau-Bénéteau 1996, Atol 2005, Aquaprod 2007, Krys 2011, Rossignol 2010, Loiselet 2012, Rostaing 2003, ABB 2015, Lucibel 2014, But 2014, Porcelaines M.P. Samie 2014, Bosch Rexroth 2013, LPSA 2013 et Céanothe 2013). Les principales difficultés qui ont motivé ces retours sont des problèmes de qualité, les risques de plagiat et les complications liées à la logistique (Baraldi et al., 2011).

Ces exemples mettent en lumière un changement dans la relation de l'entreprise au territoire. L'argument avancé pour justifier ces déplacements est la compétitivité des territoires qui contribue à une meilleure performance de l'entreprise. Avec l'accroissement de la mobilité des entreprises et le développement du numérique, le territoire avec toutes ses composantes (main d'œuvre, prix du foncier, impôts, etc.) devient une ressource standardisée substituable, pouvant être maximisée. Il y a donc un marché du Territoire. A titre d'exemple, des entreprises comme Google, dont le siège est en Irlande, n'hésitent pas à s'installer dans des pays présentant des avantages fiscaux.

Pour répondre à ces évolutions, en 2012, le gouvernement français a créé le Ministère du Redressement Productif renommé par la suite Ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique. Ce ministère a pour objectif de favoriser le développement de l'outil productif français. Dans la poursuite de cet objectif, il a lancé le logiciel Colbert 2.0 permettant à une entreprise d'évaluer l'intérêt de relocaliser sa production en France. Ce logiciel montre la difficulté pour l'entreprise d'évaluer la valeur de son territoire dans l'atteinte de sa performance.

La question du rapport de l'entreprise au territoire est récurrente et la performance en constitue le maillon central des argumentations. Actuellement, la question fondamentale pour les entreprises est de savoir comment concilier appartenance géographique à un territoire et performance. Comment peuvent-elles s'attacher géographiquement à un territoire et améliorer leur performance ? C'est précisément l'objectif de cette thèse que d'étudier l'attachement de l'entreprise à son (ses) territoire(s) d'implantation et d'évaluer l'effet de cet attachement géographique sur sa performance.

Ce sujet est d'une importance capitale pour la plupart des acteurs socio-économiques.

D'abord, les dirigeants d'entreprise se posent sans cesse la question de leur implantation. En effet, l'implantation géographique influe sur leurs relations avec les parties prenantes (clients, fournisseurs et banquiers) et détermine également le coût des ressources (main d'œuvre, prix du foncier, aspects fiscaux, etc.). Par ailleurs, les dirigeants souhaitent éclaircir le rapport des entreprises au territoire pour mieux faire comprendre aux autres acteurs socio-économiques, les contraintes que gère l'entreprise et qui la poussent à s'internationaliser. D'autres dirigeants s'interrogent sur la viabilité économique des circuits courts dans le cycle d'achat d'entreprises soumises à la compétitivité internationale. Enfin, les grands groupes étudient la gestion de leurs territoires d'implantation et son intérêt économique.

Ensuite, les banques souhaitent mieux comprendre l'insertion de l'entreprise dans le territoire et faire un parallèle avec leur organisation. Elles préfèrent accompagner financièrement des entreprises qui sont proches. De par leur activité, les banques sont à l'interface entre le local et le mondial. Leurs clients particuliers constituent leur ancrage local et dans le même temps, une partie de leurs clients professionnels et leurs propres investissements leur demandent une couverture mondiale pour conquérir de nouveaux marchés.

Enfin, les institutions publiques en faveur du développement des entreprises, se posent des questions sur l'insertion territoriale des entreprises et sur la délocalisation de certaines activités. Leur rôle est prépondérant pour assurer le développement économique local. Ces institutions souhaitent mieux cerner les attentes des entreprises envers leurs territoires d'implantation. En outre, elles sont attentives aux facteurs sur les territoires qui renforcent la compétitivité des entreprises.

Ces faits stylisés et ces interrogations ont conduit à cette thèse de doctorat consacrée à la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local et à son effet sur sa Performance². Ce

² Cette thèse a été financée par les 14 acteurs économiques locaux suivants : L'Assemblée des Pays de Savoie, Alpes Contrôles et Festival de l'Economie (Michel Vignoud), Pôle de compétitivité Arve Industries (Jean-Marc André), Agence Economique de Haute-Savoie (Gisèle Bonnot), SOMFY (Jean-Michel Jaud), Thermocompact (Gilles Mollard), Technogénia (Guy Maybon), Bontaz Centre (Daniel Anghelone), IPAC (Jean-Michel Delaplagne), Nicomak (Myriam Boniface et Geoffroy Murat), NTN-SNR (Hervé Brelaud), Fédération Bancaire

chapitre introductif présente successivement une définition des termes du sujet de recherche, la revue de littérature, l'intérêt du sujet de recherche et le plan. Enfin, une dernière partie présente le cadre épistémologique de la recherche.

1. Définition des termes du sujet de recherche

Compte tenu de la question de recherche, il est nécessaire dans un premier temps de définir l'entreprise, le territoire et la performance. Concernant la définition de l'entreprise, il est intéressant de considérer l'évolution de sa définition des sciences économiques aux sciences de gestion.

Nous pourrions retenir comme conception de l'entreprise, celle qui est donnée dans le cadre du paradigme néo-classique. Dans ce dernier, l'entreprise est considérée comme « une boîte noire » (un objet théorique dans un espace abstrait) transformant des *inputs* en *outputs* distribués par des marchés. L'objectif de ce programme de recherche est de modéliser simplement une économie pour pouvoir prédire son évolution. Pour atteindre cet objectif, cette définition est suffisante (Arrow et Debreu, 1954 ; Debreu, 1959). Le rappel de cette acception est important car c'est sur cette base que les travaux en sciences de gestion ont construit leurs avancées. De plus, le sujet de recherche de cette thèse est particulièrement impacté par cette définition restrictive mais fondamentalement vraie. Sans *inputs* et *outputs* l'entreprise disparaît.

Néanmoins, la conception néo-classique de l'entreprise ne permet pas de prendre en compte toutes les interactions de l'entreprise avec ses parties prenantes. Ainsi, le paradigme néo-institutionnaliste tente d'intégrer plus de réalisme avec trois développements, la théorie des coûts de transaction, la théorie des compétences et la théorie évolutionniste (Bouba-Olga, 2003 ; Gabrié et Jacquier, 1994). Ces développements permettent d'étudier le fonctionnement de l'entreprise dans son ensemble et surtout d'envisager les relations que l'entreprise peut avoir avec son environnement.

Française (Eric Delissnyder, François Larochette De Roëck, Alain Meline, Thierry Séraphin et Laurent Bennet) et IREGE (Jean-François Gajewski).

Dans ce cadre, Coase (1937) explique l'existence de l'entreprise en raison des coûts liés à la relation entre les agents et les marchés (les coûts de transaction). Si les coûts de transaction sont trop élevés, une organisation plus efficiente est fondée sur des relations d'autorité hors marché (l'entreprise). La réflexion repose sur l'efficacité entre deux solutions, le faire soi-même (internalisation) ou le faire faire (externalisation). En fonction de la nature de la transaction (fréquence et incertitude) et de la nature de l'actif (sa spécificité et ses coûts d'irréversibilité) la formalisation contractuelle sera plus ou moins forte (Williamson, 1981). Dans ces développements, l'entreprise est donc un nœud de contrats entre plusieurs agents économiques.

De manière complémentaire, plusieurs travaux insistent sur l'importance des ressources qu'elles soient tangibles ou intangibles et dans la construction de ces dernières par l'entreprise avec les autres acteurs économiques³. Le terme capacité est développé également pour mieux comprendre l'importance de la cognition des acteurs de l'entreprise pour son fonctionnement (Amit et Schoemaker, 1993 ; Dosi et al., 2000). En outre, les théories évolutionnistes basent leur développement sur la biologie en développant notamment la notion de « génétique organisationnelle » (Arena et Lazaric, 2003). Dans ces développements, l'entreprise est un nœud de cognitions liant plusieurs individus dans une institution (Commons, 1931). Dans ce cadre, la notion d'interaction entre l'entreprise avec son tissu économique local a un sens.

Suite à ces développements, nous proposons la définition suivante d'une **entreprise** qui tient compte de l'objectif de profit des néoclassiques et des apports sur le fonctionnement des néo-institutionnalistes :

Une organisation dont l'objectif est de produire des biens et services à partir de ressources localisées dans un ou plusieurs espaces géographiques à destination de marchés eux aussi situés dans un ou plusieurs espaces géographiques.

³ Barney, 1986 ; Penrose, 1959 ; Richardson, 1972 ; Wernerfelt, 1984 ; Demsetz, 1988.

Comme le souligne Bouba-Olga (2003, p.194), c'est en combinant l'ensemble des théories de la firme présentées qu'il est possible de mieux comprendre théoriquement l'entreprise. Son exemple de la firme globale expliquée par une analyse transactionnelle et cognitive révèle leurs complémentarités. Néanmoins, le rapport de l'entreprise à l'espace reste peu étudié par les néo-institutionnalistes. En effet, l'ensemble des théories de la firme présentées n'intègre pas l'espace physique et politique.

L'intégration de ces espaces s'est réalisée grâce à l'économie géographique depuis le début du XX^{ème} siècle⁴. Ses développements sont majoritairement macroéconomiques en s'intéressant aux coûts de transport, aux rendements croissants, aux externalités positives d'agglomération et au phénomène de concentration⁵. Dans le même temps, l'économie des proximités⁶ s'est développée à partir de recherches institutionnalistes (Commons, 1931 ; Veblen, 1899). Ce groupe de recherches fonde son approche sur le concept de territoire et a particulièrement développé la relation territoriale de l'entreprise en utilisant le concept central de proximité.

Le point de départ de cette thèse pour définir le territoire de l'entreprise consiste à reconnaître ses limites dues à sa polysémie et son utilisation excessive (Pecqueur, 2009). Ensuite, l'article précurseur de Perroux (1950) permet de définir l'espace de l'entreprise. Dans sa recherche, Perroux démontre le non-sens de l'espace géographique (ou national) face à l'espace économique. Même si cette démonstration occupe une place importante dans son article, son apport le plus précieux réside dans sa définition de deux espaces de référence pour comprendre l'évolution de l'entreprise dans l'espace physique. Le premier désigne un espace physique défini par trois dimensions (par exemple, une ligne, un point, une surface ou un volume). Le second fait référence à l'espace économique (espace abstrait) constitué de trois éléments. A

⁴ Benko, 2008 ; Corpataux et Crevoisier, 2007 ; Duranton, 1997 ; Thisse, 1992, 1997.

⁵ Krugman 1991a, 1991c, 1993a, 1993b ; Henderson and Taylor, 2003 ; Henderson, Shalizi and Venables, 2001 ; Venables, 1994, 1996, 2003 ; Storper and Venables, 2004.

⁶ Colletis et al., 1999 ; Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2002, 2004 ; Zimmermann, 2008.

savoir, un plan (Ea1), des forces (Ea2) et l'agrégation des forces (Ea3). Ces deux espaces permettent de mieux comprendre l'inscription territoriale de l'entreprise dans le sens où elle est implantée physiquement dans un ou des lieux et dans le même temps son espace économique couvre le monde entier. De plus, Perroux introduit une approche mécanique en considérant les flux gérés par l'entreprise. Ces flux économiques peuvent modifier son positionnement dans l'espace géographique (dit aussi géonomique).

En complément, plusieurs recherches montrent l'intérêt pour les entreprises d'avoir des relations locales pour assurer leur performance économique et d'innovation leur permettant de desservir des marchés mondiaux (Eisingerich et al., 2010 ; Luo et al., 2012 ; Ozer et Zhang, 2013 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008). Dès lors, il paraît intéressant de définir les concepts de **Tissu Economique Local** (TEL) et de **sensibilité de l'entreprise au TEL** pour traduire cette double inscription de l'entreprise dans les deux espaces de référence définis par Perroux (géonomique et économique).

Définition du concept **Tissu Economique Local** (TEL) :

Aire terrestre culturellement délimitée sur laquelle des humains rentrent en interaction par le biais d'institutions et forment un espace économique.

Un TEL correspond à ce que Perroux (1950, p.96) nomme « *The topographical zone of influence ...* » en décrivant l'entreprise Michelin. L'échelle locale est retenue car elle est la plus pertinente pour considérer l'adhérence effective à une même culture par plusieurs humains. Sur le plan opérationnel, la distance physique varie. En considérant les moyens de transport disponibles et les recherches de Grossetti (2004) et de Wellman (1979), cela correspond à une heure de transport.

Il est important de préciser que la construction du concept TEL ne rentre pas en contradiction avec l'esprit de l'article de Perroux. En effet, dans ce dernier l'auteur insiste particulièrement

sur la nécessité de distinguer et de définir l'espace géonomique ou banal (appelé aussi géographique) et l'espace économique pour comprendre ce qu'il nomme « *the innumerable acts of delocalization of economic activity in the contemporary world* » (Perroux, 1950, p.91). Néanmoins, Perroux sous-estime l'importance de la construction des ressources par la proximité géographique pour les entreprises. Plus précisément, son article a une portée générale et n'a pas l'objectif de traiter exclusivement le rapport de l'entreprise à l'espace géographique. Son but est de faire comprendre l'utilité de mieux définir les espaces de référence des agents économiques.

En outre, le développement de l'espace numérique paraît remettre en cause l'efficacité économique de l'échelle locale. Néanmoins, le contact physique reste efficace comme mode de communication malgré l'importance de la diminution des coûts de transport et le développement des Technologies de l'Information et la Communication (TIC) (Storper et Venables, 2004). A titre d'exemple, la confiance est primordiale dans le financement des entreprises par les banques, et elle ne peut exister sans des prises de contact physique entre les dirigeants et les banquiers. Le numérique fournit des outils complémentaires pour mettre en relation les entreprises avec ses parties prenantes.

L'importance des liens locaux entre entreprises et leur effet sur la performance de celles-ci a été développée par plusieurs travaux dans plusieurs régions. Les résultats mettent en lumière l'importance d'avoir des relations locales et extra-locales pour avoir des ressources de qualité et adaptées aux situations spécifiques des entreprises (Brenner, 2004 ; Eraydin et Fingleton, 2006 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1998, 1999 ; Ozman, 2009 ; Presutti et al., 2013 ; Torrès, 2002a, 2002b).

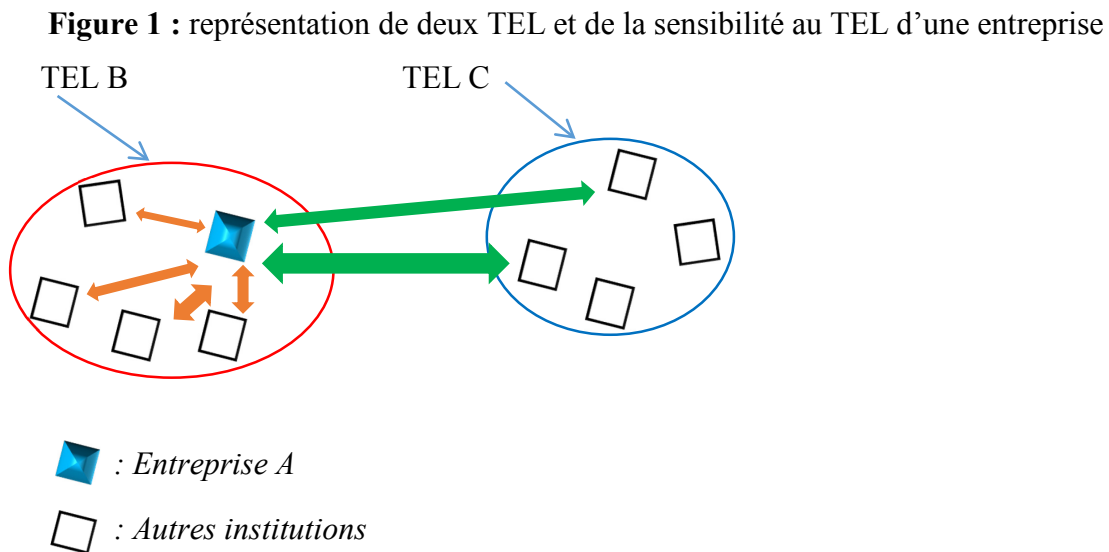
Cette thèse retient la définition suivante de **la sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local** : est le niveau d'implication humain et économique de l'entreprise dans le TEL.

Cette implication se traduit par des échanges de long-terme monétaires, matériels et immatériels entre l'entreprise et les autres institutions du TEL.

Tableau 1 : composantes de la sensibilité de l'entreprise au TEL

| | | | |
|---------------------|--------------------|----------------------|---------------------------------|
| Echanges monétaires | Echanges matériels | Echanges immatériels | Temporalité longue des échanges |
|---------------------|--------------------|----------------------|---------------------------------|

Les deux concepts créés (TEL et sensibilité de l'entreprise au TEL) sont illustrés graphiquement avec la figure 1 sur laquelle une entreprise (en bleue) est située dans un TEL délimité par l'espace géonomique (traits rouge et bleu) et dans le même temps en interaction par des flux (flèches oranges et vertes) avec d'autres institutions économiques (en noires) dans l'espace économique.



Enfin, cette thèse considère la performance de l'entreprise utilisée couramment en sciences de gestion, rapportant le profit réalisé à l'investissement effectué. Deux proxys sont utilisés, deux performances comptables et une performance boursière.

2. Revue de la littérature

Les recherches antérieures sur le rapport de l'entreprise au territoire peuvent être classées en quatre groupes. Dans le premier groupe, les travaux se sont intéressés à la localisation des entreprises. Dans le deuxième groupe, les recherches ont mesuré l'effet de l'agglomération des entreprises dans des zones entrepreneuriales (districts industriels, clusters et milieux) sur leur performance économique et d'innovation. Dans le troisième groupe, les recherches en économie des proximités ont enrichi les approches néo-institutionnalistes de la firme à partir des concepts centraux de territoire et de proximité. Enfin, un dernier groupe de recherches a essayé de mesurer l'effet de la Responsabilité Sociale des Entreprises sur leur performance financière et boursière.

Le premier groupe de recherches contient des travaux théoriques visant à déterminer des positions optimales pour les entreprises afin de maximiser leur profit (Hotelling, 1929 ; Isard, 1949). Par la suite, cette approche néo-classique a intégré progressivement les biais comportementaux des agents (Simon, 1955) et la géographie de l'espace physique (Arauzo-Carod et al., 2009 ; Colletis, 2008). Les résultats expliquent la localisation des entreprises en fonction de trois catégories de facteurs principaux qualifiés de néo-classiques, institutionnels et comportementaux. La première catégorie regroupe l'attraction des concentrations entrepreneuriales par les infrastructures et la concentration du capital humain. La deuxième catégorie contient les actions publiques comme les impôts, les régulations environnementales et les programmes de revitalisations économiques. Enfin, la troisième catégorie intègre le comportement de l'entrepreneur et montre une différence entre les petites entreprises attachées au lieu de résidence de l'entrepreneur et les grandes entreprises qui n'hésitent pas à se déplacer dans des concentrations entrepreneuriales.

Les travaux du second groupe se sont concentrés sur l'effet de position et d'appartenance des entreprises dans et à des districts industriels ou des clusters sur leur performance. Les résultats montrent un effet positif sur la performance économique et d'innovation des entreprises lié à

leur localisation dans une concentration entrepreneuriale (district industriel ou cluster) (Beaudry, 2001 ; Becchetti et Rossi, 2000 ; Becchetti et al., 2007 ; Cainelli, 2008 ; Diez-Vial, 2011 ; Gilbert et al., 2008 ; McCann et Folta, 2011). En outre, d'autres travaux montrent l'effet positif sur ces mêmes performances d'être intégré dans ces concentrations entrepreneuriales par des échanges dans les réseaux locaux (Eisingerich et al., 2010 ; Luo et al., 2012 ; Ozer et Zhang, 2013 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008). Par ailleurs, des travaux proches mettent en exergue l'effet positif des relations locales et globales des entreprises sur ces mêmes performances (Eraydin et Fingleton, 2006 ; Keeble, 1999 ; Liao et Yu, 2013 ; Simmie et Sennett, 1999 ; Torrès, 2002a). Enfin, plusieurs articles dépassent les districts et les clusters et démontrent le rapport bénéfique des entreprises à leur région pour leur capacité d'innovation (Bahlmann, 2014 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1999 ; Presutti et al., 2013). Toutes ces recherches montrent l'intérêt économique pour les entreprises d'avoir des liens locaux et mondiaux pour obtenir de bonnes performances économiques et d'innovation.

Le troisième groupe de recherches comprend les travaux liés à l'économie des proximités basée sur des agents économiques situés spatialement et limités sur le plan cognitif (Colletis et al., 1999 ; Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2002, 2004). Ces travaux ont particulièrement étudié le rapport de l'entreprise aux territoires. Zimmermann (2001, p.60) définit l'ancrage territorial des entreprises comme le résultat d'une « ... *conjunction between the aspects of organisational proximity, revealing of the industrial dimension, intra as well as inter firm, and the aspects of geographical proximity on which the territorial dimension is based.* ». Colletis et Rychen (2004, p.213) mettent en avant la notion de « capital spécifique local » pour désigner la valeur de l'ancrage territorial des entreprises. Ces recherches s'attachent à définir la relation de l'entreprise au territoire qui lui permet de créer des ressources génériques et spécifiques (Colletis, 2009, 2010 ; Colletis-Wahl et Pecqueur, 2001 ; Colletis-wahl, 2013 ; Zimmermann, 2000). Cette création de ressources nécessite une proximité entre l'entreprise et son territoire. Ces développements font émerger plusieurs types de proximité (géographique, organisationnelle, institutionnelle, relationnelle et cognitive) (Bouba-Olga et Grossetti, 2008 ; Bouba-Olga et Zimmermann, 2004).

Le quatrième groupe comprend les recherches ayant essayé de lier le niveau de Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) à sa performance comptable et boursière⁷. Les résultats obtenus ne sont pas stables en raison des impacts divergents des composantes de la RSE. Il y a donc des relations différentes en fonction de celles-ci. Par conséquent, la RSE serait un concept trop complexe pour pouvoir statuer sur son effet sur la performance des entreprises. Ce constat rejoint les recherches expliquant la difficulté de définir la RSE, et donc son effet sur la performance comptable et boursière des entreprises⁸. Par ailleurs, cette hétérogénéité de sens de la RSE a été montrée par plusieurs travaux basés sur différentes régions⁹.

3. Intérêt du sujet de recherche

Le sujet de recherche présente un intérêt d'ordre académique dans la mesure où la littérature antérieure montre plusieurs limites.

Premièrement, les recherches du premier groupe sur la localisation des entreprises ont très peu investigué empiriquement et qualitativement la relation de l'entreprise au territoire (Zalio, 2004). La localisation est appréhendée de manière statique comme un choix. Toutefois, la localisation d'une entreprise n'est pas définitive. Elle évolue au cours de la vie de l'entreprise. A la naissance, l'entreprise fait des choix et ensuite son évolution et l'évolution de ses marchés façonnent son rapport au territoire. La localisation initiale (lors de la naissance d'une entreprise) n'est qu'une vue en coupe instantanée. Il y a donc deux approches, la localisation comme un choix de territoire et la localisation comme une relation territoriale. En complément, il est donc nécessaire d'avoir une approche longitudinale pour comprendre la relation de l'entreprise au territoire.

⁷ Allouche et Laroche, 2006 ; Derwall et al., 2005 ; Guenster et al., 2011 ; Orlitzky, 2011 ; Orlitzky et al., 2003 ; Renneboog et al., 2008a, 2008b ; Scholtens et Zhou, 2008 ; Von-Arx et Ziegler, 2014 ; Margolis et Walsh, 2003 ; Margolis et al., 2009 ; Barnett et Salomon, 2002, 2012 ; Cellier et al., 2011, 2015 ; Galema et al., 2008.

⁸ Acquier et Gond, 2007 ; Dahlsrud, 2008 ; Devinney, 2009 ; Drevet, 2009 ; Igalens et Gond, 2005 ; Moir, 2001 ; Scholtens, 2008.

⁹ Aguilera et al., 2007 ; Campbell, 2007 ; Campbell et al., 2012 ; Donaldson et Dunfee, 1999 ; Gond et al., 2011 ; Ioannou et Serafeim, 2012 ; Matten et Moon, 2008 ; Strike et al., 2006 ; Surroca et al., 2013.

Deuxièmement, les recherches du deuxième groupe portant sur l'effet des concentrations entrepreneuriales sur les performances économiques et d'innovation des entreprises ont souligné des effets différents en fonction de l'intégration des entreprises dans celles-ci. Être dans un cluster n'est pas suffisant pour bénéficier pleinement des externalités positives. Quelques travaux montrent ce même résultat dans le rapport de l'entreprise à sa région. Par ailleurs, les construits territoriaux désignant les concentrations entrepreneuriales sont nombreux et sont spécialisés en fonction de caractéristiques précises comme l'industrie et l'innovation. Ce dernier point conduit à constater un manque pour décrire les entreprises situées dans un espace économique « générique » (Becattini, 2004, p.19).

Troisièmement, les travaux en économie des proximités ont complété les théories néo-institutionnalistes de la firme en développant sa relation territoriale. Néanmoins, peu de recherches se sont attachées à tester empiriquement les déterminants de cette relation. Par ailleurs, le terme territoire reste problématique étant donné sa polysémie (Pecqueur, 2009). Une démarche intéressante serait de mobiliser l'analyse pionnière de Perroux (1950) pour clarifier les espaces de l'entreprise.

Quatrièmement, les recherches concernant l'effet de la RSE sur la performance comptable et boursière des entreprises soulignent la nécessité de décomposer cette relation en fonction des composantes de la RSE. Une d'entre elles concerne le rapport des entreprises à leur territoire d'implantation. Il s'agit de la Composante *Community Involvement 1.1* (CIN 1.1) de l'agence de notation Vigeo. Les principaux critères de notation sont les suivants : politique de référencements de fournisseurs locaux, participations à des programmes de revitalisation économique ou d'aménagement du territoire, actions visant à assurer le transfert des compétences en local, recrutement du personnel local et gestion maîtrisée des fermetures de sites sur le tissu économique local. Lorsque Vigeo note une entreprise sur le critère CIN 1.1 le barème est sur 100 points. CIN 1.1 fait partie du domaine « *Community Involvement* ». En

parallèle, Vigeo note également cinq autres domaines (*Corporate Governance, Business Behaviour, Environment, Human Ressources et Human rights*).

Sur le plan académique, les limites des quatre branches de littérature montrent les besoins suivants : mieux définir les espaces de l'entreprise et son rapport à son environnement local pour pouvoir mesurer l'effet de son attachement territorial sur sa performance.

En parallèle de ces limites dans la littérature académique, les faits stylisés liés aux délocalisations – relocalisations d'entreprises et à la réaction de l'Etat français, au travers de l'élaboration du logiciel Colbert 2.0, montrent la difficulté pour l'entreprise de mesurer l'intérêt économique d'être attaché aux territoires locaux. En parallèle, nos échanges avec plusieurs dirigeants d'entreprise ont confirmé ce point.

L'ensemble de ces éléments nous amènent à étudier dans cette thèse les déterminants de la sensibilité de l'entreprise au TEL ainsi que ses conséquences sur la performance de celle-ci. En outre, étant donné que les choix de localisation des entreprises en naissance dépendent de la position des ressources, notamment financières, cette thèse mesure la concentration géographique des investissements en capital-risque et teste plusieurs de ses déterminants. Ce développement apporte un regard macroéconomique sur la concentration du capital qui structure l'espace économique et par conséquent impacte l'attachement des entreprises aux territoires.

Ce sujet de recherche permet de répondre aux acteurs économiques qui s'interrogent sur le rapport de l'entreprise au territoire local et son utilité économique. Il y a donc un intérêt pratique. La définition des espaces de l'entreprise et de son rapport à ces derniers permet à ces acteurs de mieux comprendre le comportement de l'entreprise avec ces territoires. Au niveau de l'entreprise, ces apports constituent un intérêt managérial dans le sens où, les dirigeants ont une meilleure compréhension de leur position dans le rapport de leur organisation au(x) territoire(s) d'implantation.

Il est important de préciser que cette thèse ne traite pas la performance territoriale. Ce développement constitue une extension possible de cette recherche. En effet, la performance retenue dans cette thèse est la performance de l'entreprise. Par ailleurs, les performances dites sociales, sociétales et globales de l'entreprise ne sont pas considérées. Cette approche systémique globale nécessite au préalable une vague de recherches auprès de chaque type d'acteurs économique du territoire.

Dans la perspective de mieux comprendre les faits stylisés qui ont été évoqués et d'enrichir la littérature existante, cette thèse est organisée en trois articles traitant chacun un axe du sujet de recherche avec pour chacun une échelle spatiale progressive. En effet, dans un premier temps, un regard a été porté sur le sujet sur un plan régional (les départements des deux Savoie, région Rhône-Alpes, France). Puis, une analyse a été conduite au niveau Européen. Finalement, nous avons considéré tous les pays membres de l'OCDE et les BRICS. Cette gradation permet de prouver que l'ancrage territorial n'est pas simplement une problématique régionale ou nationale, mais elle peut être analysée au niveau mondial, particulièrement en étudiant la concentration des investissements et/ou des financements.

Le premier article commence par définir deux concepts permettant d'étudier la relation territoriale de l'entreprise. Il s'agit du « Tissu Economique Local » (TEL) et de la « sensibilité de l'Entreprise au TEL ». Ensuite, une étude empirique qualitative est menée à partir de 25 entretiens semi-directifs effectués auprès de dirigeants dans les départements des deux Savoie (France).

Le deuxième article mesure l'effet de la sensibilité au TEL sur la performance comptable et boursière des entreprises. L'échantillon d'étude est composé de 252 entreprises européennes cotées et notées par l'agence de notation extra financière Vigeo entre 2004 et 2011.

Enfin, le troisième article mesure la concentration géographique des investissements en capital-risque et étudie ses déterminants. L'échantillon étudié retrace les investissements au sein des pays de l'OCDE et les BRICS sur la période 1970 – 2013.

4. Cadre épistémologique et méthodologie de la recherche

Cette partie présente le cadre épistémologique de cette thèse. Dans cette perspective, elle justifie la position épistémologique et les méthodologies adoptées.

4.1. Position épistémologique

Les intérêts scientifiques et sociétaux de cette recherche ont été cernés sans aborder les aspects ontologiques, épistémologiques et méthodologiques (Gavard-Perret et al., 2012). Autrement dit, est-elle positiviste ou constructiviste ? Et de manière plus globale, qu'est ce qui la rend scientifiquement vraie ? Cette question est d'autant plus importante que l'explicitation des bases épistémologiques est rare concernant les travaux scientifiques en finance d'entreprise (Charreaux, 2008).

Pour répondre aux questions précédentes, il est nécessaire de s'interroger sur l'objet de recherche de cette thèse. Il s'agit de la sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local (TEL) et de son effet sur sa performance.

Concernant l'aspect ontologique, la sensibilité de l'entreprise au TEL et sa performance existent en dehors de la considération du chercheur. En outre, celles-ci sont le résultat d'une combinaison d'actions de plusieurs acteurs à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise sur différents territoires. Cette caractéristique nécessite d'intégrer le caractère systémique de cet objet de recherche.

Concernant l'aspect épistémologique : est-ce que la distance entre l'observateur et l'objet de recherche est suffisante pour garantir l'objectivité des résultats ? Cette distance a été respectée

au maximum. La question se pose particulièrement pour l'article 1 contenant une étude qualitative exploratoire. La collecte et le mode de traitement des données (analyse lexicale) ont été réalisés en gardant cet objectif. L'analyse lexicale est de ce point de vue adaptée.

Ensuite, comment étudie-t-on cet objet de recherche (la méthodologie) ? En construisant un modèle théorique de la réalité (représentation mentale) basé sur des entretiens avec des chefs d'entreprise et les travaux académiques antérieurs. Suite à ce travail, des hypothèses d'étude sont testées empiriquement sur des échantillons d'entreprises.

A partir de ces éléments, il est possible de situer cette thèse parmi les quatre grands courants épistémologiques (positivisme, réalisme critique, interprétativisme et constructivisme). Au regard du positionnement ontologique, épistémologique et méthodologique, une approche compréhensive hypothético-déductive est développée inscrite dans le courant post-positiviste nommé réaliste critique (Bhaskar, 1975). Enfin, le paradigme scientifique des sciences de l'artificiel est retenu (Simon, 1969).

Le réalisme critique modère les hypothèses du paradigme positiviste à propos de la réalité sociale, du statut de la connaissance et des méthodes possibles. La réalité sociale ne peut pas exclusivement être le résultat de lois universelles intemporelles simples. La complexité des systèmes humains implique deux dynamiques qui façonnent leurs processus. La première est structurelle et la seconde est contextuelle. Il est donc prépondérant de distinguer ces deux composantes dans les études scientifiques. Par conséquent, l'outil idéal n'existe pas (hypothèse du relativisme épistémique). La multiplication de méthodes rigoureuses permet de multiplier les angles d'attaque et conduit à une richesse compréhensive et explicative.

Dans ce paradigme, l'objet de recherche est objectif. Néanmoins, étant donné les limites cognitives humaines et l'imperfection des méthodes scientifiques, les connaissances produites sont considérées comme subjectives. Grâce aux différentes méthodes utilisées, ce statut n'empêche pas de tendre vers le maximum de compréhension de l'objet de recherche.

4.2. Démarche générale de recherche et méthodologies adoptées

Les trois articles présentés dans cette thèse répondent à différents types de questionnement mettant en jeu plusieurs outils complémentaires pour mieux saisir la problématique abordée.

Le premier article pose la question suivante : quelle est la perception, par les dirigeants d'entreprise, de la sensibilité de leur entreprise au Tissu Economique Local (TEL), et de son impact sur sa performance ? Cette étude porte sur 25 entretiens semi-directifs effectués auprès de dirigeants dans les départements des deux Savoie (France). Ces données permettent d'étudier le discours des dirigeants à l'aide d'une analyse lexicale. Cette méthode fournit la fréquence des mots et identifie des classes lexicales à l'aide d'une Analyse Descente Hiérarchique (ADH). Le logiciel employé est SphinxQuali.

Le second article traite la question suivante : quel est l'impact de la sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance ? L'échantillon d'étude est composé de 252 entreprises européennes cotées et notées par l'agence de notation extra financière VIGEO entre 2004 et 2011. Deux types de performance sont considérés, deux performances comptables et une performance boursière. Dans cette recherche, une composante RSE est utilisé comme un proxy de la sensibilité au TEL. Ensuite, des régressions linéaires sur données de panel non cylindrées permettent de mesurer l'effet de la sensibilité de l'entreprise au TEL sur ses performances. Le logiciel utilisé est SAS.

Enfin, le troisième article répond à la question suivante : comment a évolué la concentration géographique des investissements en capital-risque et quels en sont les déterminants ? L'échantillon étudié retrace les investissements au sein des pays de l'OCDE et les BRICS sur la période 1970 - 2013. La méthode consiste à calculer 3 indices de concentration en espace discret et 2 indices en espace continu. Ensuite, des déterminants potentiels de la concentration sont testés par le biais de régressions linéaires sur données de panel non balancées. Les logiciels mobilisés sont SAS et R.

Références

Acquier A., Gond J.-P. (2007), « Aux sources de la responsabilité sociale de l'entreprise: à la (re) découverte d'un ouvrage fondateur, Social Responsibilities of the Businessman d'Howard Bowen », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 10, n° 2, p. 5-35.

Aguilera R. V., Rupp D.E., Williams C.A., Ganapathi J. (2007), « Putting the S Back in Corporate Social Responsibility: A Multilevel Theory of Social Change in Organizations », *The Academy of Management Review*, vol. 32, n° 3, p. 836-863.

Allouche J., Laroche P. (2006), « The Relationship between Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: A survey », in Allouche J. (dir.), *Corporate Social Responsibility: Performance and Stakeholders*, Palgrave Macmillan.

Amit R., Schoemaker P.J.H. (1993), « Strategic Assets and Organizational Rent », *Strategic Management Journal*, vol. 14, n° 1, p. 33-46.

Arauzo-Carod J.-M., Liviano-Solis D., Manjón-Antolín M. (2009), « Empirical Studies in Industrial Location: An Assessment of their Methods and Results », *Journal of Regional Science*, vol. 50, n° 3, p. 685-711.

Arena R., Lazaric N. (2003), « La théorie évolutionniste du changement économique de Nelson et Winter : une analyse économique rétrospective », *Revue économique*, vol. 54, n° 2, p. 329-354.

Arrow K.J., Debreu G. (1954), « Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy », *Econometrica*, vol. 22, n° 3, p. 265-290.

Bahlmann M.D. (2014), « Geographic Network Diversity: How Does it Affect Exploratory Innovation? », *Industry and Innovation*, vol. 21, n° 7-8, p. 633-654.

Baraldi L., Boudis M., Bouveret-Rivat C., Chanteau, Jean-Pierre, Charmettant, Hervé, Genthon C., Mercier-Suissa C., Renou Y. (2011), « Délocalisation d'Activités et Mobilité Internationale des Entreprises en Rhône-Alpes (DAMIER) », *rapport, Centre de Recherche en*

Economie de Grenoble - UPMF - Laboratoire d'informatique de Grenoble - COACTIS - Centre de Recherche Magellan.

Barnett M., Salomon R.M. (2002), « Unpacking social responsibility: the curvilinear relationship between social and financial performance », *Academy of Management Proceedings*.

Barnett M.L., Salomon R.M. (2012), « Does it Pay to Be Really Good ? Addressing the Shape of the Relationship between Social and Financial Performance », *Strategic Management Journal*, vol. 33, n° 11, p. 1304-1320.

Barney J.B. (1986), « Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy », *Management Science*, vol. 32, n° 10, p. 1231-1241.

Beaudry C. (2001), « Entry, Growth and Patenting in Industrial Clusters: A study of the Aerospace Industry in the UK », *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, n° 3, p. 405-436.

Becattini G. (2004), *Industrial Districts a New Approach to Industrial Change*, Edward Elgar.

Becchetti L., Panizza A. De, Oropallo F. (2007), « Role of Industrial District Externalities in Export and Value-added Performance: Evidence from the Population of Italian Firms », *Regional Studies*, vol. 41, n° 5, p. 601-621.

Becchetti L., Rossi S.P.S. (2000), « The Positive Effect of Industrial District on the Export Performance of Italian Firms », *Review of Industrial Organization*, vol. 16, n° 1, p. 53-68.

Benko G. (2008), « La géographie économique : un siècle d'histoire », *Annales de géographie*, vol. 6, n° 664, p. 23-49.

Bhaskar V. (1975), *A Realistic Theory of Science*, Harvester Press.

Bouba-Olga O. (2003), *L'économie de l'entreprise*, Seuil.

Bouba-Olga O., Grossetti M. (2008), « Socio-économie de proximité », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, vol. 3, n° octobre, p. 311-328.

Bouba-Olga O., Zimmermann J.-B. (2004), « Modèles et mesures de la proximité », in Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (éds.), *Economie de proximités*, Lavoisier.

Brenner T. (2004), *Local Industrial CLusters: Existence, Emergence and Evolution*, Routledge.

Cainelli G. (2008), « Spatial Agglomeration, Technological Innovations, and Firm Productivity: Evidence from Italian Industrial Districts », *Growth and Change*, vol. 39, n° 3, p. 414-435.

Campbell J.T., Eden L., Miller S.R. (2012), « Multinationals and Corporate Social Responsibility in Host Countries: Does Distance Matter ? », *Journal of International Business Studies*, vol. 43, n° 1, p. 84-106.

Campbell J.L. (2007), « Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility », *The Academy of Management Review*, vol. 32, n° 3, p. 946-967.

Cellier A., Chollet P., Gajewski J.-F. (2011), « Les annonces de notations extra-financières véhiculent-elles une information au marché ? », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 14, n° 3, p. 5-38.

Cellier A., Chollet P., Gajewski J.-F. (2015), « Do Investors Trade Around Social Rating Announcements? », *European Financial Management (forthcoming)*.

Charreaux G. (2008), « La recherche en finance d'entreprise : quel positionnement méthodologique ? », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 11, n° HS, p. 237-290.

Coase R.H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, n° 16, p. 386-405.

Colletis G. (2008), « Mobilité, attractivité et mondialisation », in Laurent C., Du-Tertre C. (éds.), *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, L'harmattan.

Colletis G. (2009), « Local Development, Proximities & Productive Encounters: The Case of Development Dynamics in the Region of Toulouse », *Canadian Journal of Regional Science*, vol. 32, n° 2, p. 11-13.

Colletis G. (2010), « Co-évolution des territoires et de la technologie : une perspective institutionnaliste », *Revue d'économie régionale & urbaine*, n° 2, p. 235-249.

Colletis G., Gilly J.-P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmermann J.-B. (1999), « Construction territoriale et dynamiques productives », working paper, n°99A12, GREQAM, Université Aix-Marseille III.

Colletis G., Rychen F. (2004), « Entreprises et territoires: proximités et développement local », in Pecqueur B., Zimmermann J.B. (éds.), *Economie de proximité*, Hermès.

Colletis-wahl K. (2013), « Trajectoires de développement territoriales: Entre micro et macro-liens », working paper, IREGÉ, université Savoie Mont-Blanc, janvier.

Colletis-Wahl K., Pecqueur B. (2001), « Territories, Development and Specific Resources: What Analytical Framework? », *Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association*, vol. 35, n° 5, p. 449-459.

Commons J.R. (1931), « Institutional economics », *The American Economic Review*, vol. 21, n° 4, p. 648-657.

Corpataux J., Crevoisier O. (2007), « Economic Theories and Spatial Transformations Clarifying the Space-time Premises and Outcomes of Economic Theories », *Journal of Economic Geography*, vol. 7, n° 3, p. 285-309.

Dahlsrud A. (2008), « How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions », *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, vol. 15, n° 1, p. 1-13.

Debreu G. (1959), *Theory of Value : An Axiomatic analysis of Economic Equilibrium*, Yale Univeristy Press.

Demmou L. (2010a), « La désindustrialisation en France », *Documents de travail de la DG Trésor*, n° 2010/01, p. 1-52.

Demmou L. (2010b), « Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007. Ampleur et principaux déterminants : un état des lieux », *Economie et statistique*, n° 438-440,

p. 273-296.

Demsetz H. (1988), « The Theory of the Firm Revisited », *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, n° 1, p. 141-161.

Derwall J., Guenster N., Bauer R., Derwall J., Koedijk K. (2005), « The Eco-Efficiency Premium Puzzle », *Financial Analysts Journal*, vol. 61, n° 2, p. 51-63.

Devinney T.M. (2009), « Is the Socially Responsible Corporation a Myth? The Good, the Bad, and the Ugly of Corporate Social Responsibility », *Academy of Management Perspectives*, vol. 3, n° 2, p. 44-57.

Diez-Vial I. (2011), « Geographical Cluster and Performance: The Case of Iberian ham », *Food Policy*, vol. 36, n° 4, p. 517-525.

Donaldson T., Dunfee T.W. (1999), « When Ethics Travel: The Promise and Peril of Global Business Ethics », *California Management Review*, vol. 41, n° 4, p. 45-63.

Dosi, G., Nelson, R.R., Winter, S.G. (éds.) (2000), *The nature and dynamics of organizational capabilities*, Oxford University Press.

Dreveton B. (2009), « Construire une instrumentation de la RSE : une délicate quête de sens », *Management & Avenir*, vol. 9, n° 29, p. 327-343.

Duranton G. (1997), « La nouvelle économie géographique : agglomération et dispersion », *Économie & Prévision*, vol. 131, n° 131, p. 1-24.

Eisingerich A.B., Bell S.J., Tracey P. (2010), « How Can Clusters Sustain Performance? The Role of Network Strength, Network Openness, and Environmental Uncertainty », *Research Policy*, vol. 39, n° 2, p. 239-253.

Eraydin A., Fingleton B. (2006), « Network Relations and Local Economic Development: Some Causes of Differentiated Network Structures and Intensities Among Turkish Industrial Firms », *Environment and Planning A*, vol. 38, n° 6, p. 1171-1186.

Gabrié H., Jacquier J.-L. (1994), *La Théorie Moderne de l'Entreprise*, Economica.

Galema R., Plantinga A., Scholtens B. (2008), « The Stocks at Stake: Return and Risk in Socially Responsible Investment », *Journal of Banking & Finance*, vol. 32, n° 12, p. 2646-2654.

Gavard-Perret, M.-L., Gotteland, D., Haon, C., Jolibert, A. (éds.) (2012), *Méthodologie de la recherche*, Pearson Education.

Gilbert B.A., McDougall P.P., Audretsch D.B. (2008), « Clusters, Knowledge Spillovers and New Venture Performance: An Empirical Examination », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 4, p. 405-422.

Gilly, J.-P., Torre, A. (éds.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'harmattan.

Gond J.-P., Kang N., Moon J. (2011), « The Government of Self-Regulation: On the Comparative Dynamics of Corporate Social Responsibility », *Economy and Society*, vol. 40, n° 4, p. 640-671.

Grossetti M. (2004), « Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux », *Géographie Economie Société*, vol. 6, n° 2, p. 163-177.

Guenster N., Bauer R., Derwall J., Koedijk K. (2011), « The Economic Value of Corporate Eco-Efficiency », *European Financial Management*, vol. 17, n° 4, p. 679-704.

Henderson J.V., Shalizi Z., Venables A.J. (2001), « Geography and Development », *Journal of Economic Geography*, vol. 1, n° 1, p. 81-105.

Henderson J.W., Taylor B.A. (2003), « Rural Isolation and the Availability of Hospital Services », *Journal of Rural Studies*, vol. 19, n° 3, p. 363-372.

Hotelling H. (1929), « Stability in Competition », *The Economic Journal*, vol. 39, n° 153, p. 41-57.

Huggins R., Johnston A. (2009), « Knowledge Networks in an Uncompetitive Region: SME Innovation and Growth », *Growth and Change*, vol. 40, n° 2, p. 227-259.

Huggins R., Johnston A. (2010), « Knowledge Flow Across and Inter-Firm Networks: The Influence of Network Resources, Spatial Proximity and Firm Size », *Entrepreneurship and*

regional development, vol. 22, n° 5, p. 457-484.

Igalens J., Gond J.-P. (2005), « Measuring Corporate Social Performance in France: A Critical and Empirical Analysis of ARESE Data », *Journal of Business Ethics*, vol. 56, n° 2, p. 131-148.

Ioannou I., Serafeim G. (2012), « What Drives Corporate Social Performance? The Role of Nation-Level Institutions », *Journal of International Business Studies*, vol. 43, n° 9, p. 834-864.

Isard W. (1949), « The General Theory of Location and Space-Economy », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 63, n° 4, p. 476-506.

Keeble D. (1999), « Competitiveness: the Media Cluster of Central London », *working paper, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, September*.

Keeble D., Lawson C., Moore B., Wilkinson F. (1999), « Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region », *Regional Studies*, vol. 33, n° 4, p. 319-332.

Keeble D., Lawson C., Smith H.L., Moore B., Wilkinson F. (1998), « Internationalisation processes, networking and local embeddedness in technology-intensive small firms », *Small Business Economics*, vol. 11, n° 4, p. 327-342.

Krugman P. (1991a), « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, p. 483-499.

Krugman P. (1991b), *Geography and Trade*, The MIT Press.

Krugman P. (1993a), « On the Relationship between Trade Theory and Location Theory », *Review of International Economics*, vol. 1, n° 2, p. 110-122.

Krugman P. (1993b), « On the Number and Location of Cities », *European Economic Review*, vol. 37, n° 2-3, p. 293-298.

Liao T.-J., Yu C.-M.J. (2013), « The Impact of Local Linkages, International Linkages, and Absorptive Capacity on Innovation for Foreign Firms Operating in an Emerging Economy », *Journal of Technology Transfer*, vol. 38, n° 6, p. 809-827.

Luo Y., Huang Y., Wang S.L. (2012), « Guanxi and Organizational Performance: A Meta-Analysis », *Management and Organization Review*, vol. 8, n° 1, p. 139-172.

Margolis J.D., Elfenbein H.A., Walsh J.P. (2009), « Does it Pay to Be Good ... and Does it Matter? A Meta-Analysis of the Relationship between Corporate Social and Financial Performance », working paper, Harvard university, Washington university and Michigan university, march.

Margolis J.D., Walsh J.P. (2003), « Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business », *Administrative Science Quarterly*, vol. 48, n° 2, p. 268-305.

Matten D., Moon J. (2008), « “Implicit” and “Explicit” CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility », *The Academy of Management Journal*, vol. 33, n° 2, p. 404-424.

McCann B.T., Folta T.B. (2011), « Performance Differentials within Geographic Clusters », *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n° 1, p. 104-123.

Moir L. (2001), « What Do we Mean by Corporate Social Responsibility ? », *Corporate Governance*, vol. 1, n° 2, p. 16-22.

Orlitzky M. (2011), « Institutional logics in the Study of Organizations: The Social Construction of the Relation between Corporate Social and Financial Performance », *Business Ethics Quarterly*, vol. 21, n° 3, p. 409-444.

Orlitzky M., Schmidt F.L., Rynes S.L. (2003), « Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis », *Organization studies*, vol. 24, n° 3, p. 403-441.

Ozer M., Zhang W. (2013), « The Effects of Geographic and Network Ties on Exploitative and Exploratory Product Innovation », *Strategic Management Journal*, vol. 36, n° 7, p. 1105-1114.

Ozman M. (2009), « Inter-firm Networks and Innovation: A Survey of Literature », *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 18, n° 1, p. 39-67.

Pecqueur B. (2009), « De l’exténuation à la sublimation : La notion de territoire est-elle

encore utile ? », *Géographie, économie, société*, vol. 11, n° 1, p. 55-62.

Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (2002), « Les fondements d'une économie de proximités », working paper, n°02A26, GREQAM, Universités d'Aix-Marseille II et III.

Pecqueur, B., Zimmermann, J.-B. (éds.) (2004), *Economie des proximités*.

Penrose E. (1959), *The theory of the growth of the firm*, Oxford University Press.

Perroux F. (1950), « Economic Space: Theory and Applications », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, n° 1, p. 89-104.

Presutti M., Boari C., Majocchi A. (2013), « Inter-organizational Geographical Proximity and Local Start-ups' Knowledge Acquisition: A Contingency Approach », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, n° 5-6, p. 446-467.

Renneboog L., Horst J. Ter, Zhang C. (2008a), « Socially Responsible Investments: Institutional Aspects, Performance, and Investor Behavior », *Journal of Banking and Finance*, vol. 32, n° 9, p. 1723-1742.

Renneboog L., Horst J. Ter, Zhang C. (2008b), « The Price of Ethics and Stakeholder Governance: The Performance of Socially Responsible Mutual Funds », *Journal of Corporate Finance*, vol. 14, n° 3, p. 302-322.

Richardson G.B. (1972), « The Organisation of Industry », *The Economic Journal*, vol. 82, n° 327, p. 883-896.

Rigby D.L., Brown W.M. (2015), « Who Benefits from Agglomeration? », *Regional Studies*, vol. 49, n° 1, p. 28-43.

Scholtens B. (2008), « A Note on the Interaction between Corporate Social Responsibility and Financial Performance », *Ecological Economics*, vol. 68, n° 1-2, p. 46-55.

Scholtens B., Zhou Y. (2008), « Stakeholder Relations and Financial Performance », *Sustainable Development*, vol. 16, n° 3, p. 213-232.

Simmie J., Sennett J. (1999), « Innovative Clusters: Global or Local Linkages? », *National*

Institute Economic Review, vol. 170, n° 1, p. 87-98.

Simon H.A. (1955), « A Behavioral Model of Rational Choice », *The quarterly Journal of Economics*, vol. 69, n° 1, p. 99-118.

Simon H.A. (1969), *Les sciences de l'artificiel*, Gallimard.

Storper M., Venables A.J. (2004), « Buzz: Face-To-Face Contact and the Urban Economy », *Journal of Economic Geography*, vol. 4, n° 4, p. 351-370.

Strike V.M., Gao J., Bansal P. (2006), « Being Good While Being Bad: Social Responsibility and the International Diversification of US firms », *Journal of International Business Studies*, vol. 37, n° 6, p. 850-862.

Surroca J., Tribó J.A., Zahra S.A. (2013), « Stakeholder Pressure on MNEs and the Transfer of Socially Irresponsible Practices to Subsidiaries », *Academy of Management Journal*, vol. 56, n° 2, p. 549-572.

Thisse J.-F. (1992), « Espace et concurrence. Une cohabitation difficile ? », in Derycke P.-H. (dir.), *Espace et dynamiques territoriales*, Economica.

Thisse J.-F. (1997), « L'oubli de l'espace dans la pensée économique », in Benhayoun G., Catin M. (éds.), *Revue Région et Développement*, Harmattan.

Torrès O. (2002a), « Face à la mondialisation, les PME doivent mettre du territoire et de la proximité dans leurs stratégies de glocalisation », working paper, conference AIMS 2002, juin.

Torrès O. (2002b), « Small Firm, Glocalization Strategy and Proximity », *working paper, ECSB – Research in Entrepreneurship and Small Business – 16th Conference, November*.

Veblen T. (1899), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard. Traduit de l'anglais par Evrard Louis. Titre original: *The Theory of the Leisure Class*.

Venables A.J. (1994), « Economic Integration and Industrial Agglomeration », *The Economic and Social Review*, vol. 26, n° 1, p. 1-17.

Venables A.J. (1996), « Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries »,

International Economic Review, vol. 37, n° 2, p. 341-359.

Venables A.J. (2003), « Spatial Disparities in Developing Countries: Cities, Regions and International Trade », *Journal of Economic Geography*, vol. 5, n° 1, p. 3-21.

Von-Arx U., Ziegler A. (2014), « The Effect of Corporate Social Responsibility on Stock Performance: New Evidence for the USA and Europe », *Quantitative Finance*, vol. 14, n° 6, p. 977-991.

Wellman B. (1979), « The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers », *The American Journal of Sociology*, vol. 84, n° 5, p. 1201-1231.

Wernerfelt B. (1984), « A Resource-based View of the Firm », *Strategic Management Journal*, vol. 5, n° 2, p. 171-180.

Williamson O.E. (1981), « The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach », *The American Journal of Sociology*, vol. 87, n° 3, p. 548-577.

Zalio P.-P. (2004), « Territoires et activités économiques. Une approche par la sociologie des entrepreneurs », *Genèses*, vol. 3, n° 56, p. 4-27.

Zhang S., Li X. (2008), « Managerial Ties, Firm Resources, and Performance of Cluster Firms », *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 25, n° 4, p. 615-633.

Zimmermann J.-B. (2000), « De la proximité dans les relations firmes-territoires: nomadisme et ancrage territorial », in Gilly J.-P., Torre A. (éds.), *Dynamiques de proximité*, L'harmattan.

Zimmermann J.-B. (2001), « The firm / Territory Relationships in the Globalisation: Towards a New Rationale », *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 15, n° 1, p. 57-75.

Zimmermann J.-B. (2008), « Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée », *Revue française de gestion*, vol. 34, n° 184, p. 105-118.

Article 1 : perceptions des dirigeants de l'effet de la sensibilité au Tissu Economique Local sur la performance¹⁰

Corporate chiefs' perceptions of the impact of the sensitivity to Local Economic Fabric on performance

Mots-clés : dirigeants, entreprise, performance, sensibilité et tissu économique local

Keywords: Corporate chiefs, enterprise, local economic fabric, performance and sensitivity

Classification JEL : L2 - R11 - R3 - R58 - D22

¹⁰ Cette recherche a été effectuée dans le cadre d'un financement réuni auprès de 14 institutions (organismes publics et entreprises des deux Savoie, France). Je remercie vivement tous les co-financeurs pour leur confiance et leur soutien. L'Assemblée des Pays de Savoie, Alpes Contrôles, le Festival de l'Economie, le Pôle de compétitivité Arve Industries, l'Agence Economique de Haute-Savoie, SOMFY, Thermocompact, Technogénia, Bontaz Centre, IPAC, Nicomak, NTN-SNR, la Fédération Bancaire Française et l'IREGE.

En outre, cette recherche n'aurait pu voir le jour sans les 31 entités (organismes publics et entreprises des deux Savoie) qui m'ont accordé du temps pour réaliser les entretiens et ont fourni le matériau de cette recherche. Je remercie également le Club des Entreprises de l'Université Savoie Mont-Blanc pour sa mise en relation avec les entreprises et Gabriel Colletis pour son analyse et nos échanges sur le sujet. La présente recherche est menée avec le soutien technique et le logiciel de la société Le Sphinx (www.lesphinx.eu). Je remercie le Sphinx pour la réactivité des équipes et leur assistance.

Résumé : Cette recherche a pour objectif d'améliorer la compréhension de la relation Entreprise - Territoire - Performance. Elle définit le concept de sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local (TEL) et contient une étude qualitative menée auprès de 25 dirigeants d'entreprise situés dans les départements des deux Savoie (France). Cette dernière a permis de recueillir leur perception de la sensibilité des entreprises au TEL et de son impact sur leur performance. Les résultats font apparaître une difficulté à définir le TEL dans sa composition et ses limites, des contraintes liées à deux espaces de référence distincts et un rapport à la performance ambivalent.

Abstract: The goal of this research is to improve understanding of the relationship between enterprise, territory and performance. It defines the concept of firm's sensitivity to Local Economic Fabric (LEF) and contains qualitative research involving 25 corporate heads located in the two Savoie departments (France). This has facilitated the collection of their perception of the sensitivity of the enterprises to LEF and its impact on performance. The results reveal a difficulty in defining the LEF in terms of composition and limits. Moreover, the results highlight constraints linked to two different space references and an ambivalent approach to performance.

Introduction

La mondialisation des échanges a entraîné la délocalisation de certaines entreprises¹¹. Mais, en même temps, on a pu observer un mouvement en sens inverse depuis quelques années. En effet, certaines entreprises ont tendance à relocaliser leur activité au sein de leur territoire d'origine. Face à ces phénomènes, l'Etat français a conçu et mis en ligne en juillet 2013 le logiciel Colbert 2.0. Ce logiciel permet de mesurer « l'intérêt » pour une entreprise française de rapatrier sa production étrangère en France. Ces dynamiques entrepreneuriales et cette réaction de l'Etat mettent en exergue une évolution des liens qui unissent les entreprises à leurs territoires.

Sur le plan académique, plusieurs travaux se sont intéressés au lien Entreprise - Territoire - Performance. Le chemin de recherche a été marqué par l'étude de la localisation des entreprises, des concentrations entrepreneuriales et de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE).

Dans le premier groupe, on a d'abord cherché l'existence théorique de positions spatiales optimales, puis, on a progressivement glissé vers une analyse socio-spatiale des organisations où la performance n'est plus le but ultime (Arauzo-Carod et al., 2009). Les recherches du second groupe ont été initiées au début du siècle dernier avec les districts industriels de Marshall (1890, 1919) qui ont été repris plus récemment par Becattini (1991, 2004). Le groupe du GREMI a investigué les milieux innovateurs (Maillat et Perrin, 1992 ; Maillat et al., 1993) et d'autres chercheurs ont travaillé sur les Systèmes Productifs Localisés (Courlet, 2002) et les clusters (Porter, 2000).

A partir de ces conceptualisations de l'espace économique, plusieurs travaux se sont intéressés aux impacts de la concentration entrepreneuriale sur la performance économique et

¹¹ Tout au long de cet article le mot entreprise désigne toutes les formes d'activité entrepreneuriale.

d'innovation des entreprises¹². D'autres travaux proches montrent également l'effet positif des relations locales – globales des entreprises sur ces mêmes performances¹³. En outre, plusieurs articles dépassent les districts et les clusters et considèrent le rapport bénéfique des entreprises à leur région¹⁴.

Enfin, plusieurs recherches menées en Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) ont tenté de définir ce concept (Bowen, 1953 ; Carroll, 1979 ; Clarkson, 1995 ; Wartick et Cochran, 1985 ; Wood, 1991) et de voir l'effet de la RSE sur la performance comptable et boursière des entreprises (Margolis et al., 2009 ; Orlitzky, 2011 ; Orlitzky et al., 2003).

Toutes les recherches citées étudient la relation Entreprise – Territoire – Performance. Néanmoins, peu d'entre elles se sont intéressées à la perception des dirigeants d'entreprise du lien Entreprise - Territoire - Performance (Zalio, 2004). Ce constat est d'autant plus regrettable que les nombreuses réflexions sur les délocalisations d'entreprises, le coût du travail, la compétitivité et la RSE mettent en exergue un questionnement sur cette relation. A partir de ces observations, cet article pose la question de recherche suivante : quelles sont les perceptions des dirigeants de la sensibilité des entreprises au Tissu Economique Local et de son impact sur la performance de leur organisation ?

Pour répondre à cette question, cet article développe dans un premier temps les concepts de Tissu Economique Local (TEL) et de sensibilité de l'entreprise au TEL. Puis, une seconde partie contient une étude qualitative menée auprès de 25 dirigeants d'entreprise qui a permis d'analyser leur perception de la sensibilité des entreprises au Tissu Economique Local et de son impact sur leur performance. Les résultats font émerger plusieurs éléments. Premièrement, le TEL est dans sa composition réduit aux acteurs en lien direct avec l'entreprise et ses limites posent problème. Le mot local est particulièrement difficile à définir. Deuxièmement, la

¹² Becchetti et Rossi, 2000 ; Becchetti et al., 2007 ; Cainelli, 2008 ; Diez-Vial, 2011 ; Gilbert et al., 2008 ; McCann et Folta, 2011 ; Eisingerich et al., 2010 ; Luo et al., 2012 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008.

¹³ Eraydin et Fingleton, 2006 ; Keeble, 1999 ; Liao et Yu, 2013 ; Simmie et Sennett, 1999 ; Torrès, 2002a.

¹⁴ Bahlmann, 2014 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1999 ; Presutti et al., 2013.

sensibilité au TEL dépend de facteurs internes à l'entreprise (taille, actionnariat et affect du dirigeant), de facteurs externes (positions des ressources, positions des marchés et comportements des autres institutions du TEL) et implique des problèmes dus à la mobilisation de deux espaces de référence distincts qui sont sources de contraintes. Troisièmement, l'impact sur la performance paraît difficile à comprendre et à mesurer. La performance boursière paraît déconnectée de la sensibilité au TEL et la performance économique est problématique.

Cet article est structuré en quatre parties. La première revient brièvement sur l'évolution du lien entre les entreprises et leurs territoires. La seconde partie contient la revue de littérature ainsi que le développement des concepts de Tissu Economique Local (TEL) et de sensibilité de l'entreprise au TEL. La troisième partie présente successivement la méthodologie, les données et les résultats liés à l'étude qualitative. Enfin, nous concluons.

1. L'Entreprise et son/ses territoire(s)

La vie d'une entreprise est marquée par sa trajectoire de développement qui dépend à la fois de ses ressources de tous types (matérielles et immatérielles) et de ses débouchés (les marchés). Les ressources et les débouchés se trouvent sur un ou des territoire(s) plus ou moins éloigné(s) géographiquement de l'entreprise. Récemment, une incompréhension croissante s'est manifestée à propos du rapport qui unit l'entreprise à son/ses territoires. Cette assertion est appuyée sur les observations de conflits syndicats – patronat liés à des fermetures de sites, des prises d'otages de responsables d'entreprise par des salariés et l'attention portée aux délocalisations - relocalisations d'entreprises (Bonnal et Bouba-Olga, 2011 ; Fontagné et Lorenzi, 2005) ainsi qu'à la compétitivité et à la Responsabilité Sociale des Entreprises.

Le déplacement du centre de gravité de la demande de grandes entreprises depuis les années 1970 (Beaud, 2011) a amené ces dernières à se rapprocher logiquement de leurs marchés pour rester - *a priori* - dans la compétition. Néanmoins, *a posteriori* il s'est avéré dans certains cas que cette stratégie soit trop risquée en raison de coûts indirects non prévus (problèmes qualité, logistique et risque de plagiat). En parallèle de ces mouvements liés aux grandes entreprises,

les Petites et Moyennes Entreprises sont encouragées et aidées pour aller conquérir les marchés internationaux (aides des banques, de la COFACE et de la Banque Publique d'Investissement) synonymes de « relais de croissance ». Enfin, dans le même temps on assiste au développement du concept de Responsabilité Sociétale (ou Sociale) de l'Entreprise (RSE) qui, depuis l'ouvrage fondateur de Bowen (1953), ne cesse d'être questionné. Suite aux délocalisations et aux actions de plusieurs grandes entreprises, le concept a été opérationnalisé en critères de mesure¹⁵, introduit dans la législation française¹⁶ et tente maintenant d'être appliqué aux PME.

L'ensemble de ces observations conduit à s'interroger sur le lien Entreprise - Territoire - Performance en raison d'un paradoxe apparent entre la responsabilité des entreprises envers leur territoire local et la nécessité d'avoir des débouchés qui conduisent ces dernières loin du local.

2. Revue de la littérature

Après avoir mis en lumière quelques faits stylisés sur l'évolution de la relation Entreprise - Territoire - Performance, cette partie développe une approche du lien sensibilité au TEL - performance des entreprises. Pour ce faire, l'analyse commence par l'étude des construits territoriaux existants liés aux concentrations géographiques des activités entrepreneuriales (2.1) pour ensuite situer le concept de TEL (2.2). Puis, deux comparaisons sont faites entre la sensibilité des entreprises au TEL, leur ancrage territorial et leur Responsabilité Sociale (2.3). Enfin, la partie finale étudie le lien sensibilité au TEL – performance des entreprises (2.4).

2.1. Les construits territoriaux existants et les espaces de l'entreprise

Afin de cerner le besoin d'un nouveau concept décrivant l'espace de l'entreprise et son rapport à ce dernier, il est primordiale d'étudier les construits territoriaux existants. En effet, plusieurs recherches ont défini successivement les districts industriels, les milieux, les clusters,

¹⁵ Voir pour une synthèse du cas Français et une comparaison avec les normes et référentiels internationaux le document intitulé « Guide méthodologique – *Reporting* RSE » daté de mai 2012 réalisé par le groupe de travail « Performance extra-financière » (MEDEF et cabinet Deloitte).

¹⁶ Décrets 225 du 12 juillet 2010 et 557 du 24 avril 2012.

les technopoles, et les Systèmes Productifs Localisés. Ensuite, les travaux de Perroux (1950) et Torrès (2002a) permettent de considérer deux espaces permettant de s'affranchir des cas particuliers décrits par chaque construit territorial. Ce dépassement permet de décrire la relation de l'entreprise à un espace économique générique.

2.1.1. Les districts industriels

Cette approche fondatrice, développée initialement par Marshall (1890, 1919), fait partie d'une dynamique de recherche bien plus vaste sur les combinaisons productives des nations. Marshall est considéré comme le premier à avoir intégré des facteurs socio-spatiaux dans ses analyses dont un exemple est ce qu'il désigne par « atmosphère industrielle »¹⁷. Dans ses deux ouvrages de 1890 et 1919, Marshall emploie le terme district pour désigner une région administrative. A cette époque, l'Angleterre était divisée administrativement en districts. Par conséquent, la définition d'un district industriel n'est pas donnée. Implicitement, on peut inférer qu'il correspond à une surface spatiale terrestre délimitée par le gouvernement anglais sur laquelle un nombre important d'entreprises a une activité industrielle. Sur cette base, plusieurs travaux ont mobilisé le concept de district industriel pour analyser la renaissance industrielle dans certaines zones de l'Italie (Bagnasco et Trigilia, 1990 ; Becattini, 1991 ; Brusco, 1982). La définition la plus aboutie d'un district industriel est donnée par Becattini (2004, p.19) :

« I define the industrial district as a socioterritorial entity which is characterized by the active presence of both a community of people and a population of firms in one naturally and historically bounded area. » Toujours à la page 19, Becattini précise également ceci: *« The fact that the dominant activity is the industrial one, differentiates the industrial district from a generic 'economic region'. »*

¹⁷Marshall (1919, p.189) : *« Sheffield and Solingen have acquired industrial "atmospheres" of their own; which yield gratis to the manufacturers of cutlery great advantages, that are not easily to be had elsewhere: and an atmosphere cannot be moved. »*

Suite à ce premier développement et étant donné l'importance prise par l'innovation dans les économies développées à partir de la décennie 1970, d'autres recherches ont intégré cette composante dans leur approche territorialisée des systèmes humains.

2.1.2. Les milieux, les clusters et les technopoles

Les recherches menées sur la base du travail de Aydalot ont conduit le Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI) à définir comme suit un milieu innovateur (Maillat et *al.*, 1993, p.7):

« ... le milieu est constitué par un ensemble de relations intervenant dans une zone géographique qui regroupe dans un tout cohérent, un système de production, une culture technique et des acteurs. ». « ... Le milieu se présente comme un processus de perception, de compréhension et d'action continuelle (Maillat et Perrin, 1992; Camagni, 1991). »

En parallèle, Torrès (2002a, p.9) définit de la manière suivante un milieu internationalisant :

« Un « Milieu Internationalisant » est un système de coopération durable (« Milieu »), où les acteurs locaux (PME, collectivités territoriales, institutions publiques ou parapubliques, centres de recherche universitaire, systèmes bancaires...) travaillent ensemble pour créer une dynamique d'internationalisation afin de renforcer à la fois l'accessibilité globale des entreprises locales et l'attractivité du territoire à l'échelle internationale. »

Dans la continuité des travaux sur le lien territoire – innovation, Porter (2000, p.16) a défini de la manière suivante le terme cluster :

« Clusters are geographic concentration of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (e.g., universities, standards agencies, trade associations) in a particular field that compete but also cooperate. »

En outre, le mot technopole apparaît également dans certaines publications (Pelkonen, 2005 ; Wang et al., 1998). Toutefois, il s'agit d'un type de cluster dit plus interactif dans la mesure où sa gestion est planifiée et hiérarchisée (Cooke, 2001, p.23). Un regroupement plus globale peut même être fait sous la bannière « *Regional Innovation Systems* ».

Dans cette même dynamique de recherche, Quéré et Longhi (1993, p.719) constatent un manque d'explications sur les systèmes productifs humains qui serait dû à l'isolement des théories générales et particulières de l'économie géographique. Par générales, ils désignent les développements macro-économiques sur la localisation optimale des entreprises. Par particulières, ils entendent les recherches micro-économiques sur des phénomènes particuliers. A partir des travaux sur les districts et les milieux innovateurs, ils proposent le concept de Système Localisé de Production et d'Innovation (SLPI) qu'ils définissent comme « un ensemble d'éléments interagissant dans les processus d'innovation, et dans la mise en œuvre du changement structurel. ». Cet apport leur paraît pertinent dans la mesure où il explique mieux la vie des entreprises en considérant l'importance de la cohérence entre les composantes du système productif. Néanmoins, cet élément avait déjà été intégré partiellement par Becattini (1991) lorsqu'il considère l'appartenance à la communauté. En effet, l'appartenance demande une forme de cohérence qui peut être l'identité des individus composant le système.

2.1.3. Les systèmes productifs localisés (SPL)

Récemment, Courlet (2002) est revenu sur la notion de Système Productif Local en retraçant ses fondations liées aux constats de l'existence de lieux aimants (Markussen, 2000) et aux développements de Arena et *al.*, (1987). Pour une revue de la littérature voir aussi Chabault (2006).

Courlet (2002, p.31) définit un SPL « comme un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherche et de formations, interfaces, ect.) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte. ».

Le Tableau 2 synthétise les développements précédents.

Tableau 2 : synthèse des concepts

| Concepts | Recherches | Intérêts d'étude |
|--|--|---|
| District industriel | Marshall (1890) ; Marshall (1919) Becattini (1991) ; Becattini (2004) | Appartenance à une communauté Importance de la limite administrative |
| Milieu innovateur | Maillat et Perrin (1992) Maillat et <i>al.</i> , (1993) | Innovation territoriale |
| Milieu internationalisant | Torrès (2002a) | Dialectique local-global |
| Cluster | Porter (2000) | Innovation spontanée |
| Technopole | Cooke (2001) | Innovation organisée |
| Système Localisé de Production et d'Innovation | Quéré et Longhi (1993) ; Grossetti (2004) ; Grossetti et <i>al.</i> , (2006) | Cohérence des composantes du système |
| Système Productif Localisé | Courlet (2002) | Proximité et intensité des relations |

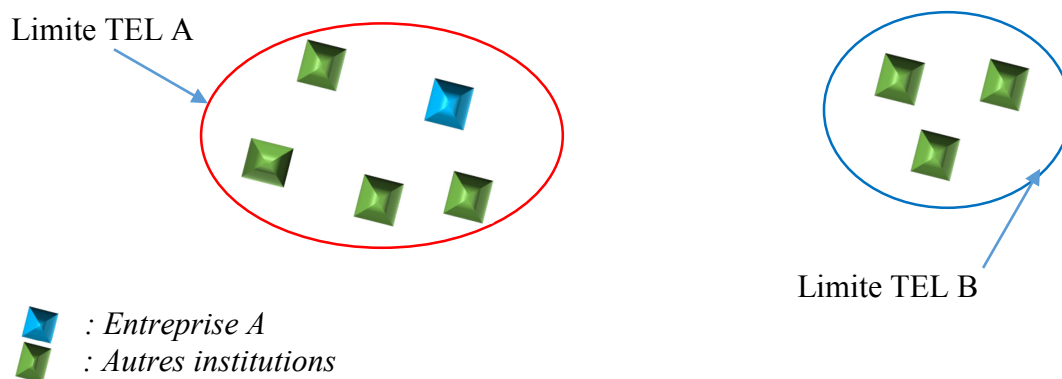
L'évolution des travaux présentés met en exergue une prise en compte progressive du courant évolutionniste et cognitiviste. En outre, en raison du changement des structures productives (passage du fordisme à la haute technologie avec une main d'œuvre flexible), l'innovation sous ses deux principales formes (technologique et organisationnelle) a concentré l'attention.

2.2. Proposition du concept de Tissu Economique Local

Au vu de ces développements, la réflexion sur le concept de Tissu Economique Local (TEL) est pertinente pour différentes raisons. Premièrement, il intègre la géographie physique et économique. Deuxièmement, un TEL correspond à un espace économique générique sans se focaliser sur l'aspect industriel, technologique ou innovant des entreprises présentes sur ce dernier (Brenner, 2004 ; Simmie et Sennett, 1999). Cette remarque doit être complétée par le fait qu'un TEL permet de réfléchir sur les limites d'un territoire. Troisièmement, il permet de poursuivre la réflexion de Perroux (1950) sur la conception de l'espace en économie qui explique les contraintes vécues par les entreprises. Enfin, il apporte de nouvelles clés de lecture pour saisir l'inscription spatiale des entreprises en connectant les deux courants de recherches en économie géographique (recherches macro *versus* recherches micro).

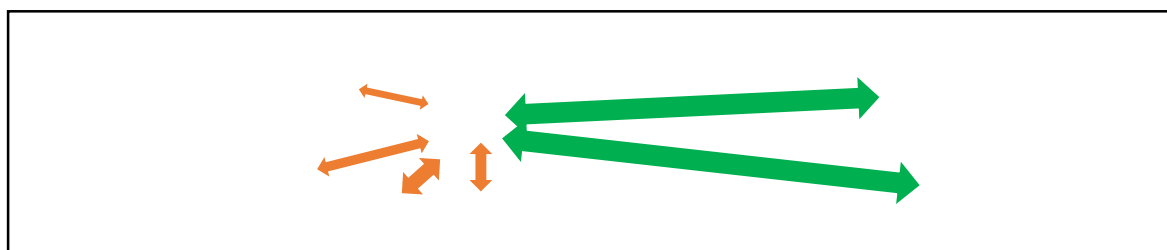
Un Tissu Economique Local fait le lien entre l'**espace géonomique** (appelé aussi banal) et l'**espace économique** définis par Perroux (1950). L'espace géonomique désigne un espace physique défini par trois dimensions (par exemple, une ligne, un point, une surface ou un volume). L'espace économique est un espace abstrait constitué de trois éléments. A savoir, un plan (Ea1), des forces (Ea2) et l'agrégation des forces (Ea3). Pour illustrer ces éléments, la figure 2 fournit une représentation graphique de l'espace géonomique de l'entreprise A repérée en bleue.

Figure 2 : représentation graphique de l'espace géonomique de l'entreprise A



Sur cette figure 2, il y a deux Tissu Economique Local (TEL) (A et B) composés d'humains réunis dans des entreprises, des institutions au sens de Commons (1931). Sur cette représentation, chaque élément peut être défini par ses coordonnées dans un repère en deux ou trois dimensions (espace géonomique). Ensuite, à partir de ces éléments, il est possible de représenter l'espace économique constitué d'un plan dans lequel les entreprises génèrent des forces par l'intermédiaire des flux qu'elles s'échangent. La figure 3 matérialise l'espace économique de l'entreprise A en bleue dans la figure 2.

Figure 3 : représentation graphique de l'espace économique de l'entreprise A



Ci-dessus dans la figure 3 on retrouve le plan, les forces et il est possible d'imaginer l'agrégation des forces en calculant la résultante. Cette représentation fait écho aux développements de Duranton (1997) dans lesquels ces forces contribuent à former des résultantes et des moments (force centrifuge et force centripète). Ces forces agissent sur les entreprises et créent des contraintes.

Suite à ce développement, la définition suivante d'un TEL est retenue : **aire terrestre culturellement délimitée sur laquelle des humains rentrent en interaction par le biais d'institutions et forment un espace économique**. Les limites spatiales peuvent faire l'objet de discussions. En effet, la mondialisation des échanges a modifié les périmètres. Néanmoins, la définition précise bien que la délimitation dépend en premier lieu de la segmentation sociale. La conséquence de cette spécification implique de définir quels critères sociaux permettent de délimiter le TEL. Cette recherche considère la culture entendue comme des règles et des croyances qui structurent un groupe d'individus (Billaud, 1996, p.13). Ensuite, l'échelle locale est retenue car elle est la plus pertinente pour considérer l'adhérence effective à une même culture par plusieurs humains. Sur le plan opérationnel, la distance physique varie. En considérant les moyens de transport disponibles et les recherches de Grossetti (2004) et de Wellman (1979), cela correspond à une heure de transport.

Il est important de préciser que la construction du concept TEL ne rentre pas en contradiction avec l'esprit de l'article de Perroux. En effet, dans ce dernier l'auteur insiste particulièrement sur la nécessité de distinguer et de définir l'espace géographique ou banal (appelé aussi géographique) et l'espace économique pour comprendre ce qu'il nomme « *the innumerable acts of delocalization of economic activity in the contemporary world* » (Perroux, 1950, p.91). Néanmoins, Perroux sous-estime l'importance de la construction des ressources par la proximité géographique pour les entreprises. Plus précisément, son article a une portée générale et n'a pas l'objectif de traiter exclusivement le rapport de l'entreprise à l'espace géographique. Son but est de faire comprendre l'utilité de mieux définir les espaces de référence des agents économiques.

L'importance des liens locaux entre entreprises et leur effet sur la performance économique et d'innovation de celles-ci a été développée par plusieurs travaux sur plusieurs régions (Brenner, 2004 ; Eraydin et Fingleton, 2006 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1998, 1999 ; Ozman, 2009 ; Presutti et al., 2013 ; Torrès, 2002a, 2002b). Les résultats mettent en lumière l'importance d'avoir des relations locales et extra-locales pour avoir des ressources de qualité et adaptées aux situations spécifiques des entreprises.

2.3. Sensibilité des entreprises au TEL

Sur la base de la définition d'un Tissu Economique Local, cette partie continue la réflexion en analysant le lien qui lie l'entreprise à son (ses) TEL. Pour ce faire, cette recherche construit le concept de « sensibilité au Tissu Economique Local » qui rentre en résonance avec des recherches antérieures.

Les recherches en économie des proximités (Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004b) se sont intéressées à l'ancrage territorial des entreprises et au caractère « situé » des agents économiques (Pecqueur et Zimmermann, 2002). Zimmermann (2001, p.60) précise que l'ancrage territorial des entreprises est le résultat d'une « ... *conjunction between the aspects of organisational proximity, revealing of the industrial dimension, intra as well as inter firm, and the aspects of geographical proximity on which the territorial dimension is based.* ». Dans le même temps, la recherche de Colletis et Rychen (2004, p.213) a mis en avant la notion de « capital spécifique local » pour désigner la valeur de l'ancrage territorial des entreprises.

Un lien avec les recherches sur la Responsabilité Sociale des Entreprises apparaît également. Depuis les années 1950, de nombreuses recherches se sont intéressées à la RSE (Bowen, 1953 ; Carroll, 1979 ; Clarkson, 1995 ; Wartick et Cochran, 1985 ; Wood, 1991). Les résultats mettent en lumière la difficulté à définir ce concept ce qui à son tour engendre un flou dans la perception des acteurs économiques. Toutefois, la situation s'améliore avec la production de documents supports. Par exemple, la norme iso 26 000 (page 4) propose la définition suivante :

« Responsabilité d'une organisation (2.12) vis-à-vis des impacts (2.9) de ses décisions et activités sur la société et sur l'environnement (2.6), se traduisant par un comportement éthique (2.7) et transparent qui

- contribue au développement durable (2.23), y compris à la santé et au bien-être de la société;
- prend en compte les attentes des parties prenantes (2.20) ;
- respecte les lois en vigueur tout en étant en cohérence avec les normes internationales de comportement (2.11);
- est intégré dans l'ensemble de l'organisation (2.12) et mis en œuvre dans ses relations. ».

Cette recherche définit la sensibilité des entreprises au TEL **par l'implication humaine et économique de celles-ci dans le TEL**. Concrètement, la sélection de fournisseurs et l'investissement dans des actifs mobilisés dans le TEL en sont des exemples. L'établissement de relations socio-économiques de long terme entre les parties prenantes du TEL (salariés, clients, fournisseurs, écoles, universités, chambre de commerce et agence économique) ainsi que le développement d'une concentration territoriale en sont d'autres exemples. Cette approche considère l'échange comme un outil d'expression. En effet, la sensibilité des entreprises au TEL s'exprime par des échanges de nature matérielle, immatérielle et monétaire dans le temps avec d'autres entreprises, des citoyens et des institutions du TEL sur le long terme.

Tableau 3 : composantes de la sensibilité de l'entreprise au TEL

| | | | |
|---------------------|--------------------|----------------------|----------------------------------|
| Echanges monétaires | Echanges matériels | Echanges immatériels | Temporalité longues des échanges |
|---------------------|--------------------|----------------------|----------------------------------|

La sensibilité des entreprises au TEL vient compléter les études antérieures par le fait qu'elle étudie un ingrédient de leur ancrage territorial (Bouba-Olga et Zimmermann, 2004). En effet, pour qu'une entreprise soit ancrée sur un territoire (résultat), il faut des ressources (constituant)

et une volonté de l'entreprise de s'investir dans ce TEL¹⁸ (constituant). En se concentrant sur ce concept, cette recherche permet de mieux saisir la dialectique entreprises – territoires (Colletis, 2008) qui conditionne les « rencontres productives » (Colletis, 2009) et modèle les territoires (« plasticité des territoires ») par des combinaisons productives évolutives (Colletis et Rychen, 2004 ; Colletis et al., 1999 ; Zimmermann, 2000).

En outre, ce concept apporte également des éléments nouveaux pour mieux comprendre la Responsabilité Sociale des Entreprises en la territorialisant par le biais de sa composante 6.8 Communautés et développement local (norme ISO 26 000, 2011, p.31). Cet apport répond aux problèmes de la définition même du concept de RSE et à sa mesure (Dahlsrud, 2008 ; Devinney, 2009 ; Drevetton, 2009 ; Igalens et Gond, 2005 ; Moir, 2001 ; Orlitzky, 2011). Ce constat rejoint l'analyse de Acquier et Gond (2007). L'élaboration continue du concept de RSE implique un risque de confusion sémantique. Dans ce paysage en construction, la sensibilité des entreprises au TEL s'associe à la RSE dans le sens où son expression peut être interprétée comme une des responsabilités sociales et environnementales des entreprises. Plus précisément, elle « territorialise » la RSE qui, depuis l'ouvrage de Bowen (1953), incorpore de manière floue les limites de l'environnement des entreprises.

Par ailleurs, en mobilisant à nouveau l'analyse de Perroux (1950), la sensibilité des entreprises au TEL est déterminée par les contraintes qu'elles supportent en raison de leur double inscription spatiale (géonomique et économique). En effet, une entreprise pour assurer sa pérennité peut être amenée à modifier sa position dans l'espace géonomique pour rester dans l'espace économique. Dans ce cas de figure, la sensibilité est une conciliation de l'entreprise dans la gestion de ces deux espaces qui induisent chacun potentiellement des contraintes opposées.

¹⁸ Cette volonté conduit par des processus de spécification et d'activation à la construction de ressources nouvelles (Colletis, 2010) qui sont le cœur même d'un territoire (Calame et al., 2003).

2.4. Impact de la sensibilité au TEL sur la performance des entreprises

La relation Entreprise - Territoire - Performance a fait l'objet de plusieurs recherches théoriques et empiriques. Le premier groupe contient les travaux portant sur les déterminants des choix d'implantation des entreprises (Arauzo-Carod et al., 2009). Le second groupe se focalise sur l'effet des districts et des clusters et le troisième mobilise la RSE.

Les premiers travaux sont de nature théorique et s'inscrivent dans la recherche de l'optimalité parétienne qui caractérise le paradigme néo-classique en économie (Hotelling, 1929 ; Isard, 1949). Ces recherches étudient une position théorique optimale dans l'espace physique à partir de laquelle l'entreprise obtiendrait le minimum de coût et un maximum de profit (la performance). Ces premiers travaux ont déclenché une seconde vague de recherches dans lesquelles la maximisation permanente du profit est relativisée au profit d'une approche néo-institutionnelle de l'entreprise. Cette dernière considère l'interaction de l'entreprise avec d'autres institutions (principalement les institutions publiques). Enfin, l'approche comportementale tente de renouveler la définition restrictive de la fonction d'utilité et des valeurs de l'agent économique (Simon, 1955). Dit autrement, les décisions d'implantation ne sont pas uniquement guidées par le profit mais également par la situation entrepreneuriale de l'entreprise ou de la société (organisation territoriale, Colletis, 2008) et la situation personnelle du ou des propriétaire(s). Par conséquent, il se peut que la firme sous-performe en raison de l'attachement territorial des individus qui la dirigent. Arauzo-Carod et al. (2009) expliquent la localisation des entreprises en fonction de trois catégories de facteurs principaux qualifiés de néo-classiques, institutionnels et comportementaux. La première catégorie regroupe l'attraction des concentrations entrepreneuriales par les infrastructures et la concentration du capital humain. La deuxième catégorie contient les actions publiques comme les impôts, les régulations environnementales et les programmes de revitalisations économiques. Enfin, la troisième catégorie intègre le comportement de l'entrepreneur et montre une différence entre les petites entreprises attachées au lieu de résidence de l'entrepreneur et les grandes entreprises qui n'hésitent pas à se déplacer dans des concentrations entrepreneuriales.

D'autres travaux concernent les districts (Becchetti et Rossi, 2000 ; Becchetti et al., 2007 ; Cainelli, 2008) et les clusters (Beaudry, 2001 ; Eisingerich et al., 2010 ; Gilbert et al., 2008 ; Häussler et Zademach, 2006 ; Spencer et al., 2010). L'ensemble de ces études confirment un effet positif sur la performance des entreprises (valeur ajoutée, exportation et performance économique) lié au fait d'être dans un district ou un cluster. Par ailleurs, quelques particularités émergent comme par exemple, l'effet dommageable pour une entreprise d'avoir les mêmes activités que d'autres entreprises du district (Staber, 2001).

En outre, de nombreuses recherches se sont penchées sur le lien entre la Responsabilité Sociale et la performance comptable et boursière des entreprises (Margolis et al., 2009 ; Orlitzky, 2011 ; Orlitzky et al., 2003). Les résultats discordants obtenus laissent transparaître un manque d'explication sur cette relation et renvoient à la conception très large de la RSE (Moir, 2001). Deux conceptions de la RSE se dégagent. La première est de nature philanthropique alors que la seconde intègre l'intérêt économique de cette démarche pour les entreprises. Cet intérêt passe par l'utilisation des relations territorialisées des entreprises pour obtenir des ressources de qualité (Cournac, 2013).

Cette comparaison des résultats issus de ces deux derniers groupes de recherches empiriques est intéressante. Le premier groupe, contrairement au second, ne mesure pas l'intérêt de l'entreprise pour son environnement mais la présence de l'entreprise dans un environnement particulier. Ce constat souligne l'effet indirect de la sensibilité au TEL sur la performance des entreprises car elle peut être assimilée à une externalité cognitive positive (Colletis-wahl, 2013). D'un point de vue économique, une entreprise peut très bien être dans un TEL en bénéficiant des externalités positives sans contribuer à leur développement (position passive). Dans le cas inverse, cette même entreprise peut participer à la création de ces externalités (position active). Cette distinction montre les limites du premier groupe de recherches sur les districts et les clusters et permet d'expliquer la complexité du lien étudié par le second groupe sur la RSE. En

outre, elle éclaire la raison de l'absence de recherches conséquentes dans l'approche comportementale de la localisation des entreprises.

En réponse à ces limites, plusieurs recherches montrent les effets modérateurs dans la relation présence dans un district ou un cluster - performance de l'entreprise. Les caractéristiques de l'entreprise et ses liens avec d'autres entreprises sont importants (Ando et Ding, 2012 ; Liao, 2010 ; McCann et Folta, 2011 ; Nunes et Lopes, 2015 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008). De manière complémentaire, plusieurs travaux soulignent l'importance pour les entreprises d'avoir des liens régionaux et mondiaux pour assurer leur performance économique et leur capacité d'innovation (Brenner, 2004 ; Eraydin et Fingleton, 2006 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1998, 1999 ; Liao et Yu, 2013 ; Ozman, 2009 ; Presutti et al., 2013 ; Torrès, 2002b, 2002a).

Néanmoins, la relation de l'entreprise à son TEL ne peut être correctement analysée avec uniquement une étude quantitative dans laquelle l'ensemble de l'environnement est réduit à quelques variables. Cette remarque est valable aussi pour les recherches théoriques portant sur la localisation des entreprises. Une approche intéressante est de compléter ces démarches par une étude qualitative dans laquelle la complexité est moins réduite (Chalmers, 1987 ; Morin, 2005). Cette progression rejoint la recherche de Zalio (2004) dans laquelle le chercheur a étudié la restructuration du tissu productif et les reconversions socio-spatiales des lignées patronales dans le bassin marseillais (France).

Après avoir parcouru la revue de la littérature et défini la sensibilité de l'entreprise au TEL pour améliorer la compréhension de la relation Entreprise - Territoire - Performance, la partie suivante contient l'étude qualitative. Cette dernière répond aux manques constatés dans la revue de littérature en considérant les perceptions de dirigeants d'entreprise de la sensibilité de l'entreprise au TEL et de son effet sur la performance économique et boursière de leur organisation.

3. Etude qualitative

L'objectif de cette partie est d'analyser la perception des dirigeants d'entreprise de la sensibilité des entreprises au TEL et de son impact sur la performance de celles-ci.

3.1. Méthodologie

31 entretiens semi-directifs¹⁹ d'une durée moyenne de 70 minutes dont un focus group impliquant 6 personnes²⁰ sont réalisés pour atteindre l'objectif fixé. Les tableaux 4 et 5 (pages 51 et 52) présentent tous les entretiens (interviewés et entreprises). Sur ces 31 entretiens, uniquement 25 sont retenus pour mener l'étude qualitative (données primaires). Les 6 autres entretiens sont utilisés pour bien comprendre la position des dirigeants d'entreprise et la relation de l'entreprise au TEL (données secondaires). Sur ces 6 entretiens, quatre interviews sont réalisées avec des responsables d'institutions publiques qui sont quotidiennement en contact avec des dirigeants d'entreprise (entretiens 2,3,8 et 9 dans le tableau 4). En outre, l'entretien n°12 correspond au *focus group*. Enfin, l'entretien 13 constitue des données secondaires en raison des responsabilités de l'interviewé dans une collectivité locale.

Dans un souci de triangulation des données, les paroles échangées en dehors des entretiens et des données secondaires (articles de presse et échanges avec d'autres acteurs sur l'entreprise interviewée) sont considérées.

La méthode est développée en suivant les recommandations de Miles et Huberman (2003) et de Wacheux (1996). Afin d'éviter les biais de représentation, l'échantillon est sélectionné en répartissant les entreprises par taille, secteur d'activité et âge de l'interviewé. Le guide d'entretien est disponible dans le tableau 10 (page 73) et le tableau 11 (page 75) présente la fiche identité des interviewés.

¹⁹ Dirigeants d'entreprise, banquiers, maire d'une commune et responsables d'organismes publics dédiés à l'aide aux entreprises.

²⁰ Dirigeants d'entreprise et responsables d'organismes parapublics dédiés à l'aide aux entreprises.

Le même processus opérationnel est adopté à chaque entretien. La personne est contactée en communiquant le moins d'informations possible sur le contenu de l'entretien. Les mêmes informations sur l'objectif de la recherche (étude de votre perception de l'attachement territorial des entreprises et de son impact sur leur performance) et le processus de traitement (entretien anonyme qui sera retranscrit et soumis à votre validation si vous le souhaitez) sont présentées au début de l'entretien. Seulement une personne a demandé à voir la retranscription sans en changer le contenu. En raison du caractère exploratoire de cette recherche, nous avons veillé à ne pas influencer le discours de la personne en essayant d'être le plus neutre possible.

Ensuite, une analyse lexicale est réalisée sur les retranscriptions pour extraire les constructions cognitives du discours des dirigeants. Dans cette perspective, le logiciel SphinxQuali est utilisé. Sphinx commence par segmenter le texte en isolant chaque phrase. Ensuite, il transforme le texte en un texte contenant uniquement les lemmes du verbatim original. Après ce découpage et cette lemmatisation, sphinx crée des classes lexicales dans lesquelles sont réparties les phrases qui se ressemblent sur le plan sémantique (ressemblance des lemmes). Ces classes sont créées à l'aide d'une Classification Descendante Hiérarchique (CDH) qui consiste à ventiler les phrases dans des classes lexicales par itérations successives. Le logiciel SphinxQuali ne considère pas la synonymie des mots et utilise le dictionnaire Synapse. De plus, des mots outils (à le ; de le ; ce que) sont conservés.

Une CDH est réalisée pour chaque groupe de réponses des dirigeants d'entreprise aux questions suivantes :

- Comment définiriez-vous un Tissu Economique Local ?
- Comment définiriez-vous la sensibilité des entreprises au Tissu Economique Local ?
- Pensez-vous qu'il y ait une relation entre la sensibilité au Tissu Economique Local et la performance économique, financière et boursière des entreprises ?

Ces trois questions sont génériques. Le matériau de traitement pour ces trois questions correspond au regroupement des réponses des dirigeants aux 12 premières questions du guide d'entretien (tableau 10, page 73) en fonction de l'orientation de celles-ci.

3.2. Les données

Les tableaux 3 et 4 contiennent les caractéristiques des organisations et des personnes interrogées²¹. Les Données Primaires (DP) correspondent aux données traitées avec le logiciel Sphinx. Les Données Secondaires (DS) sont utiles pour trianguler les résultats et enrichir la compréhension des perceptions des dirigeants d'entreprise.

²¹ Aucune information ne permet de reconnaître les organisations et les personnes impliquées dans cette étude étant donné notre accord avec chacune d'entre elles.

Tableau 4 : liste des entités interviewées

La colonne type indique le type de données (DP Données Primaires et DS Données Secondaires). Uniquement les données primaires sont traitées avec Sphinx. Les lignes grisées correspondent aux entretiens non traités sous Sphinx (données secondaires).

| N° | Taille | Secteur | Statut interviewé | Sexe | Date | Durée | Type |
|----|--------|---|--------------------------------|------|------------|-------|------|
| 1 | GE | Service bancaire | Directeur | H | 18/10/2012 | 72 | DP |
| 2 | - | Organisme public Financement | Directrice | F | 22/11/2012 | 75 | DS |
| 3 | - | Organisme public Assistance économique | Directeur | H | 22/11/2012 | 52 | DS |
| 4 | PME | Service textile | PDG | H | 23/11/2012 | 25 | DP |
| 5 | GE | Service bancaire | Directeur | H | 24/11/2012 | 120 | DP |
| 6 | GE | Service bancaire | Directeur | H | 26/10/2012 | 50 | DP |
| 7 | GE | Service informatique | PDG | H | 30/10/2012 | 72 | DP |
| 8 | - | Organisme public Financement | Directeur | H | 31/10/2012 | 57 | DS |
| 9 | - | Organisme public Innovation | Directrice | F | 05/11/2012 | 58 | DS |
| 10 | PME | Industrie automobile (ST) | Directeur de site | H | 07/11/2012 | 88 | DP |
| 11 | PME | Industrie médical aérospatial (ST) | PDG | H | 07/11/2012 | 91 | DP |
| 12 | - | Focus group | PDG, directeurs et directrices | H | 29/11/2012 | 59 | DS |
| 13 | PME | Industrie chimie | Responsable environnement | H | 24/07/2013 | 30 | DS |
| 14 | Micro | Industrie fabrication matériel de sport | PDG | H | 31/07/2013 | 48 | DP |
| 15 | PME | Industrie recyclage | Directeur de site | H | 01/08/2013 | 180 | DP |
| 16 | PME | Industrie fabrication matériel chauffage | Directeur général | H | 02/08/2013 | 48 | DP |
| 17 | ETI | Industrie fabrication alimentaire | PDG | H | 21/08/2013 | 178 | DP |
| 18 | ETI | Industrie fabrication chimie | PDG | H | 22/08/2013 | 73 | DP |
| 19 | PME | Industrie conception et fabrication textile | Directeur général | H | 22/08/2013 | 110 | DP |
| 20 | GE | Service bancaire | Directeur | H | 08/11/2013 | 34 | DP |
| 21 | GE | Industrie automobile | Directeur général | H | 23/11/2013 | 32 | DP |
| 22 | PME | Service enseignement | PDG | H | 29/11/2013 | 64 | DP |
| 23 | PME | Industrie automobile aérospatial (ST) | PDG | H | 05/12/2013 | 54 | DP |
| 24 | GE | Service distribution alimentaire | Directeur général | H | 09/12/2013 | 85 | DP |
| 25 | ETI | Industrie fabrication machine | Directeur général | H | 03/01/2014 | 65 | DP |
| 26 | PME | Industrie aéronautique (ST) | PDG | H | 06/01/2014 | 38 | DP |
| 27 | PME | Industrie aéronautique (ST) | PDG | H | 06/01/2014 | 22 | DP |
| 28 | PME | Industrie machine agricole (ST) | PDG | H | 07/01/2014 | 43 | DP |
| 29 | PME | Service immobilier | PDG | H | 01/08/2014 | 51 | DP |
| 30 | ETI | Industrie fabrication machine | Directeur général | H | 24/01/2014 | 52 | DP |
| 31 | PME | Industrie plusieurs domaines (ST) | Directeur général | H | 28/01/2014 | 66 | DP |

Tableau 5 : description des organisations

Les lignes grisées correspondent à des entretiens complémentaires non traités sous Sphinx. Il s'agit d'entretiens avec d'autres structures que des entreprises.

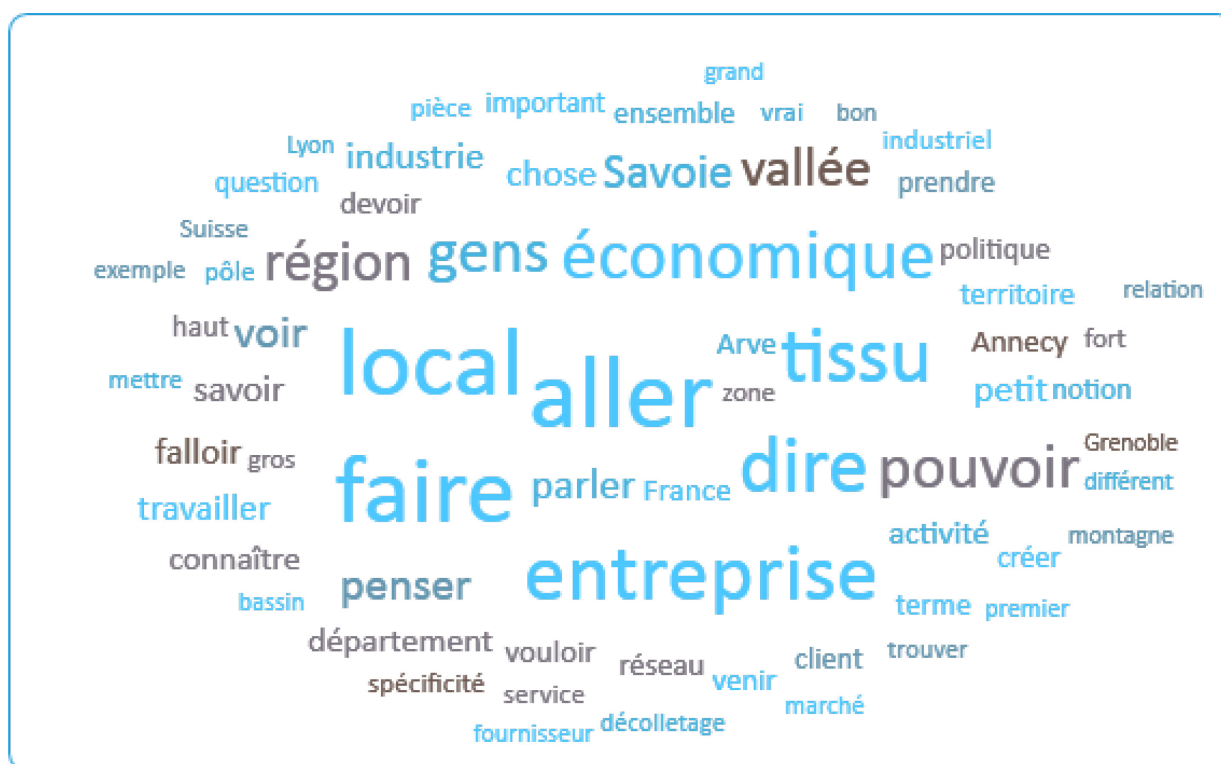
| N° | Actionnaire majoritaire | Est cotée | Est filiale | Est tête de groupe | Etablissements | Employés | CA | Total du bilan | Age |
|----|----------------------------|-----------|-------------|--------------------|----------------|------------|----------------|-------------------|-----|
| 1 | Banque | oui | oui | non | 2073 | 20 446,00 | 4 260 000 000 | 235 732 000 000 | 153 |
| 2 | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | |
| 4 | Familial | non | non | non | 1 | 20,00 | 1 829 200 | 1 279 000 | 28 |
| 5 | Sociétaires | non | oui | non | 168 | 1 674,00 | 270 900 000 | 11 800 000 000 | 134 |
| 6 | Sociétaires | non | oui | non | 165 | 2 231,00 | 494 000 000 | 23 105 627 000 | 92 |
| 7 | Dirigeants | oui | non | oui | 1 | 14 000,00 | 1 216 729 000 | 1 031 056 000 | 44 |
| 8 | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | |
| 10 | Dirigeants industriels | non | oui | non | 2 | 1 000,00 | 28 026 000 | 11 198 100 | 48 |
| 11 | Dirigeants | non | non | non | 1 | 10,00 | 936 000 | 459 700 | 52 |
| 12 | | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | 33,00 | 20 136 400 | 8 331 100 | |
| 14 | Dirigeants | non | non | non | 1 | 7,00 | 1 010 000 | 894 900 | 18 |
| 15 | Dirigeants industriels | non | non | non | 1 | 41,00 | 8 532 100 | 5 018 000 | 7 |
| 16 | Dirigeants industriels | non | non | non | 1 | 68,00 | 25 000 000 | 9 654 500 | 17 |
| 17 | Dirigeants familiaux | non | non | non | 1 | 158,00 | 62 764 400 | 27 959 700 | 75 |
| 18 | Fonds d'investissement | non | oui | non | 2 | 277,00 | 68 968 403 | 46 398 826 | 115 |
| 19 | Dirigeants industriels | non | non | non | 2 | 16,00 | 1 700 000 | 2 100 000 | 196 |
| 20 | Institutionnels | oui | oui | non | 2250 | 185 000,00 | 29 677 000 000 | 1 855 621 000 000 | 164 |
| 21 | Entreprise industrielle | oui | oui | non | 1 | 250,00 | 70 000 000 | 20 868 000 | 55 |
| 22 | Fonds d'investissement | non | non | non | 4 | 70,00 | 6 522 110 | 6 614 000 | 28 |
| 23 | Dirigeants industriels | non | non | oui | 1 | 100,00 | 12 000 000 | 7 000 000 | 86 |
| 24 | Entreprise agroalimentaire | non | oui | non | 3 | 700,00 | 149 000 000 | 27 959 500 | 87 |
| 25 | Entreprise industrielle | oui | oui | non | 3 | 400,00 | 62 000 000 | 41 900 400 | 66 |
| 26 | Dirigeants familiaux | non | non | non | 1 | 60,00 | 10 000 000 | 6 358 800 | 38 |
| 27 | Dirigeants familiaux | non | non | non | 1 | 60,00 | 10 000 000 | 6 358 800 | 38 |
| 28 | Dirigeants familiaux | non | non | non | 1 | 90,00 | 13 000 000 | 9 829 000 | 83 |
| 29 | Dirigeants | non | non | non | 1 | 12,00 | 1 000 000 | 500 000 | 14 |
| 30 | Entreprise industrielle | non | oui | non | 2 | 660,00 | 144 000 000 | 114 578 000 | 60 |
| 31 | Dirigeants | non | non | non | 1 | 58,00 | 2 000 000 | 1 400 000 | 12 |

3.3. Résultats

Après avoir présenté le cadre de l'étude qualitative, la partie suivante contient les résultats issus de l'analyse lexicale. Cette dernière est menée sur les réponses des dirigeants d'entreprise aux trois questions présentées. Pour chaque question, deux outils d'interprétation sont présentés. Premièrement, une figure montre les mots les plus utilisés. Ensuite, un tableau présente les classes lexicales obtenues par la CDH.

Question 1 : comment définiriez-vous un Tissu Economique Local ?

Figure 4 : représentation graphique des mots les plus fréquents question n°1



Note : la taille (du plus grand au plus petit) et la couleur (dégradé de bleu) du texte dépendent de sa fréquence. Le positionnement des mots n'a aucune signification.

Dans cette représentation, on constate la présence d'une pluralité d'échelles géographiques et politiques (local, région et département). Ce constat rejoint nos observations faites tout au long des entretiens dans le sens où la définition du terme local pose problème aux dirigeants. Ce terme est ambigu car pour un dirigeant il peut désigner la région, la vallée, le département, la France voir même le monde. Le local désigne une multitude d'échelles géographiques et

politiques en fonction de la psychologie du dirigeant et de la configuration de l'entreprise (taille, secteur d'activité et actionnariat).

On note également que la morphologie de l'espace impacte les représentations (présence du terme vallée). Lors de nos échanges, nous avons relevé l'impact marqué du relief naturel qui conditionne les limites du TEL. En effet, étant donné la position géographique des interviewés (départements des deux Savoie, France) les vallées « se vivent au quotidien » par les acteurs. A Annecy, le local résonne différemment qu'en Tarentaise, en Maurienne ou dans la vallée de l'Arve. Cette observation peut sembler triviale mais elle ne l'est pas en raison des conséquences sur la vie économique des TEL qui caractérisent la présence d'un effet vallée. Enfin, on voit qu'un tissu économique local est vu comme composé de gens et d'entreprises. La présence des verbes aller et faire est intéressante dans la mesure où elle explique la mobilisation des multiples échelles géographiques et politiques.

Tableau 6 : résultats CDH question n°1

| Classe n° 1 149 – 11,7 % | Classe n° 2 183 – 14,40 % | Classe n° 3 306 – 24,1 % | Classe n° 4 261 – 20,5 % |
|---|--|---|---|
| penser (14) | région (21) | tissu (84) | de_le (49) |
| chose (12) | vallée (19) | économique (74) | gens (44) |
| peut (11) | industrie (16) | entreprise (72) | faire (32) |
| savoir (9) | petit (12) | local (63) | client (16) |
| emploi (8) | département (12) | réseau (18) | activité (15) |
| notion (7) | marché (9) | ensemble (17) | politique (9) |
| premier (7) | territoire (8) | service (9) | fournisseur (9) |
| bassin_d (7) | Arve (7) | partenaire (8) | problème (9) |
| venir (6) | frontalier (6) | par_exemple (7) | pièce (8) |
| spécificité (6) | Grenoble (5) | prestataire (7) | business (7) |
| histoire (6) | partir (5) | définir (7) | difficile (7) |
| Annecy (5) | côté (5) | prestation (6) | vision (6) |
| question (5) | intérêt (5) | locaux (5) | société (6) |
| deux (5) | jamais (3) | machine (5) | année (5) |
| bassin (5) | partout (3) | écosystème (5) | traitant (5) |

Note : valeurs les plus significatives dans le texte lemmatisé (1271 phrases). CDH sur concepts détaillés (29,3 % phrases non classées)

La segmentation fait ressortir 4 classes lexicales. La **classe 1** fait référence à l'emploi et au savoir. La **classe 2** mélange les échelles géographiques et politiques. La **classe 3** concentre une

définition du TEL dont les échanges sont le cœur. Enfin, la **classe 4** intègre les marchés, le politique et les termes problème et difficile.

Cette classification met en relief ce que nous avons perçu pendant l'ensemble des entretiens. Premièrement, les dirigeants n'intègrent pas les agents qui ne sont pas en lien direct avec l'entreprise dans le concept de TEL (définition restrictive du terme économique). Deuxièmement, le TEL n'est pas défini clairement et fait appel à une variété d'échelles géographiques et politiques (citations associées « moi j'ai un management à l'hélicoptère » ; « il y a des mondes ou des univers »). Enfin, la **classe 4** renforce l'observation sur le fait que la relation (au sens activité économique « business ») de l'entreprise avec les autres agents (gens, clients, politiques et fournisseurs) est problématique.

Question 2 : comment définiriez-vous la sensibilité des entreprises au Tissu Economique Local ?

Figure 5 : représentation graphique des mots les plus fréquents question n°2



Note : la taille (du plus grand au plus petit) et la couleur (dégradé de bleu) du texte dépendent de sa fréquence. Le positionnement des mots n'a aucune signification.

En étudiant la représentation graphique des mots les plus utilisés, on remarque que la sensibilité des entreprises au TEL est perçue comme un lien entre les entreprises et les « gens » qui se matérialise avec les verbes faire, aller, dire, falloir, falloir et pouvoir. Ces éléments expliquent les changements d'échelles géographiques et politiques constatés précédemment dans le sens où la sensibilité au TEL se traduit par des verbes d'actions. Dit autrement, être sensible conduit à faire et à aller. Par ailleurs, les verbes falloir, pouvoir et vouloir mettent en lumière des contraintes potentielles.

Tableau 7 : résultats CDH question n°2

| Classe n° 1 134 - 4,5 % | Classe n° 2 695 - 23,4 % | Classe n° 3 421 - 14,1 % | Classe n°4 684 - 23 % | Classe n° 5 416 - 14 % |
|--|---|---|--|---|
| de_le (34) | faire (209) | entreprise (81) | aller (96) | tissu (76) |
| connaître (25) | falloir (71) | dire (75) | gens (63) | local (70) |
| pôle (25) | penser (39) | territoire (35) | voir (48) | économique (51) |
| histoire (16) | truc (37) | client (30) | vallée (47) | pouvoir (50) |
| parce_que (14) | vouloir (36) | passer (28) | travailler (38) | à_le (27) |
| monde (13) | France (27) | chose (27) | savoir (36) | prendre (27) |
| compétitivité (12) | Savoie (24) | créer (23) | ici (33) | exemple (24) |
| pièce (7) | grand (24) | premier (21) | usine (31) | sensibilité (23) |
| facile (7) | marché (23) | nombre (18) | problème (31) | activité (20) |
| coin (7) | développer (21) | activité (16) | parler (28) | important (20) |
| station (6) | moment (20) | appeler (15) | bon (27) | essayer (17) |
| fait (5) | acheter (19) | père (15) | mettre (24) | fort (17) |
| quand_même (4) | état (19) | argent (15) | petit (23) | vrai (17) |
| suisse (4) | type (18) | Chambéry (15) | venir (23) | sensible (16) |
| faire_partie (4) | million (17) | Savoie (14) | question (19) | vendre (15) |

Note : valeurs les plus significatives dans le texte lemmatisé (2976 phrases). CDH sur concepts très détaillés (31 % phrases non classées).

La CDH fait ressortir 5 classes lexicales. La **classe 1** aborde le rapport du local (coin) au monde en désignant le pôle de compétitivité et le « connaître ». Cette classe fait écho au discours entendu plusieurs fois sur le fait que la sensibilité au TEL est un outil pour se battre pour la compétitivité en utilisant la proximité géographique qui rend les échanges faciles et enrichissants (« le concurrent n'est plus mon voisin mais l'entreprise étrangère »). Cette dynamique constitue le cœur du pôle de compétitivité Arve Industries et est limitée à la vallée de l'Arve. La **classe 2** traduit une nécessité (faire et falloir) qui lie le local (Savoie) à un espace marchand (marché) plus vaste (grand et million) et qui dans le même temps fait appel à l'action

de développer. Cette classe reprend très bien la vision des dirigeants qui sont « là » dans l'espace physique euclidien - socialisant - et qui dans le même temps sont conscients de la nécessité d'aller chercher des marchés qui sont loin. La **classe 3** renvoie à la création de l'entreprise (entreprise et créer) et à son lien avec le local (Chambéry, Savoie et territoire) tout en incluant son rapport à un espace marchand (client). Une fois de plus, cette classe résonne avec nos observations dans la mesure où le démarrage de l'entreprise est perçu comme un moment où la sensibilité au TEL est forte et souvent mêlée à l'affect du dirigeant. La **classe 4** évoque le mouvement (aller et venir), le travail, le savoir, le petit, des problèmes et des questions. A la lumière de nos observations, cette classe reflète les difficultés vécues par les dirigeants d'entreprises situés dans des lieux isolés (vallée de la Tarentaise et de la Maurienne). Ces dernières sont liées au fait que leur éloignement des pôles de croissance (Grenoble, Chambéry et Annecy) les pénalise au niveau des ressources (main d'œuvre et sous-traitants) et sur le plan logistique. Pour plusieurs dirigeants, la sensibilité au TEL est synonyme de problèmes (problèmes de ressources et relations difficiles avec les autres acteurs du TEL). Enfin, la **classe 5** évoque l'importance de la sensibilité au TEL et l'action d'essayer. Cette classe fait ressortir l'importance de la sensibilité au TEL pour certains secteurs d'activité (tourisme, alimentaire et industrie du décolletage) étant donné que leur business repose sur l'image positive du TEL.

Dans le but d'approfondir l'étude de la perception des dirigeants, le tableau suivant montre les résultats d'une CDH menée sur les mêmes réponses que la question 2 auxquelles nous avons ajouté les réponses à la question suivante : qu'est-ce qui dans une entreprise vous semble déterminer le degré de cette sensibilité ?

Tableau 8 : résultats CDH n°2 bis

| Classe n° 1 291 – 6,70 % | Classe n° 2 463 – 10,70 % | Classe n° 3 205 – 4,70 % | Classe n° 4 776 – 17,90 % | Classe n° 5 1692 – 39,10 % |
|---|--|---|--|---|
| connaître (34) | falloir (51) | usine (21) | faire (172) | pouvoir (159) |
| marché (22) | passer (38) | besoin (15) | entreprise (172) | local (134) |
| aimer (20) | patron (24) | parce_que (14) | dire (105) | tissu (106) |
| société (19) | banque (20) | voir (14) | aller (90) | voir (99) |
| père (16) | argent (20) | question (11) | penser (70) | économique (82) |
| partir (16) | regarder (20) | matin (11) | gens (62) | vouloir (67) |
| tout_le_monde (16) | actionnaire (19) | à_le (10) | vallée (57) | travailler (63) |
| décolleteur (13) | donner (17) | mettre (10) | chose (53) | client (61) |
| famille (12) | équipe (15) | mois (8) | savoir (40) | groupe (58) |
| salarié (12) | Chambéry (15) | ce_que (7) | important (31) | activité (57) |
| continuer (11) | état (15) | brevet (7) | bon (29) | truc (52) |
| vivre (9) | rester (14) | intérêt (7) | premier (27) | petit (49) |
| taille (9) | critère (14) | deux (6) | sensibilité (26) | territoire (48) |
| répondre (9) | toujours (13) | seul (6) | personnel (23) | vendre (48) |
| sentir (9) | appeler (13) | mal (5) | dirigeant (22) | France (47) |

Note : valeurs les plus significatives dans le texte lemmatisé (4330 phrases). CDH sur concepts très détaillés (20,90 % phrases non classées).

La CDH fait émerger 5 classes lexicales. La **classe 1** traduit la situation de l'entreprise qui vit dans un espace social (espace géonomique) et est en lien avec un marché (espace économique). La **classe 2** évoque l'arbitrage (falloir, passer, regarder, rester et critère) sur un mouvement. La **classe 3** aborde les besoins des entreprises et leurs intérêts. La **classe 4** porte sur la sensibilité de l'entreprise liée à son personnel, à son dirigeant, aux gens et à la vallée. La **classe 5** met en lumière la sensibilité au TEL particulière d'une entreprise qui appartient à un groupe.

Cette classification enrichit nos observations faites sur le verbatim restreint sur plusieurs points. Premièrement, les **classes 1 et 2** confirment la présence d'arbitrages dus à la disjonction des deux espaces dans lesquelles les entreprises évoluent (géonomique et économique). Cette disjonction s'opère en raison des besoins de l'entreprise en marché et en ressources (**classe 3**). Un élément important que l'on retrouve dans la **classe 2** est la situation particulière des banques, qui de par la nature de leur activité, sont obligées d'être très présentes localement et qui dans le même temps aident les autres entreprises à conquérir les marchés éloignés. Deuxièmement, la **classe 4** souligne l'effet du relief naturel dans la définition de la sensibilité au TEL. Enfin, la

Tableau 9 : résultats CDH question n°3

| Classe n° 1 324 – 25,70 % | Classe n° 2 368 – 29,10 % | Classe n° 3 340 – 26,90 % |
|--|--|--|
| entreprise (45) | faire (59) | de_le (71) |
| dire (34) | falloir (49) | local (27) |
| pouvoir (34) | gens (30) | voir (26) |
| marché (33) | pays (19) | économique (23) |
| aller (31) | France (18) | tissu (20) |
| savoir (27) | activité (14) | important (13) |
| performance (19) | rester (14) | client (13) |
| penser (16) | passer (12) | coût (11) |
| vouloir (15) | grand (12) | rentabilité (10) |
| sens (14) | fonds (11) | résultat (10) |
| parler (13) | développement (11) | problème (10) |
| temps (13) | investissement (11) | type (10) |
| boursier (13) | territoire (10) | notion (9) |
| devoir (10) | investir (10) | stratégie (9) |
| bourse (10) | usine (10) | qualité (9) |

Note : valeurs les plus significatives dans le texte lemmatisé (1263 phrases). CDH sur concepts très détaillés (18,30 % phrases non classées).

La CDH conduit à retenir 3 classes lexicales. La **classe 1** évoque le monde de la bourse avec les verbes pouvoir, aller, vouloir et devoir ainsi que la notion de temps. Lors de nos échanges, les dirigeants ont évoqué soit une méconnaissance de la performance boursière soit un sentiment d'incompréhension du marché financier et des investisseurs. Dans le second cas, il s'agit d'une incompréhension dans le sens où, « ce monde » est perçu de manière négative et réactif à tout sauf à la sensibilité au TEL.

Concernant la **classe 2**, on retrouve le thème de l'investissement au niveau des nations et des territoires avec le verbe falloir. Cette classe matérialise le discours des dirigeants sur la nécessité d'investir de manière absolue. Cette classe est intéressante en comparaison avec la **classe 3**. Dans cette dernière, on remarque que le discours exprime des problèmes, les notions de coût et de rentabilité ainsi que le local. Cette classe est révélatrice sur deux points. Premièrement, les dirigeants sont au cœur du paradoxe sensibilité au TEL – performance (contraintes liées à l'inscription dans deux espaces différents, géographique et économique). Il faut être compétitif et sensible au TEL. Quand ils utilisent le terme compétitif c'est par rapport à des entreprises étrangères. Néanmoins, cette contradiction sensibilité TEL - performance est nuancée. En

fonction de la taille, du secteur d'activité de l'entreprise, de l'actionnariat, du dirigeant et du comportement des autres agents présents sur le TEL, soit les deux concepts sont mutuellement dépendants (le TEL est un actif intangible), soit ils s'entretiennent, soit ils sont déconnectés, soit la sensibilité au TEL n'existe pas. Le dernier cas peut être décrit lorsque nous sommes en présence d'une entreprise appartenant à un groupe qui a toutes les ressources en interne. Un autre cas également observé peut exister quand l'entreprise est isolée d'un pôle de croissance dans une vallée.

Conclusion

Cette recherche étudie la relation Entreprise - Territoire - Performance. Suite au parcours des recherches existantes sur les districts industriels, les clusters, les milieux et les systèmes productifs localisés, elle propose dans un premier temps l'étude des construits « Tissu Economique Local » (TEL) et « sensibilité de l'entreprise au TEL ». Dans un deuxième temps, le lien entre la sensibilité des entreprises au TEL et leur performance est analysé. Enfin, dans un troisième temps, une étude qualitative sur la perception des dirigeants d'entreprise de la sensibilité des entreprises au TEL et de son impact sur leur performance est présentée.

Les résultats de cet article peuvent être classés sur deux plans. Le premier qui est d'ordre théorique avec la proposition du concept de sensibilité au TEL. Ce concept permet d'étudier la relation Entreprise – Territoire – Performance sans se focaliser sur un des construits territoriaux existants (districts industriels, clusters, milieux, systèmes productifs localisés). Sur cette relation, les recherches antérieures sont divisées dans plusieurs champs de recherche tant dans la définition du territoire de l'entreprise que dans son rapport à ce dernier. Une branche a étudié la localisation des entreprises. Une autre branche étudie l'effet de position et d'appartenance des entreprises dans et à des concentrations entrepreneuriales sur leur performance économique et d'innovation. Enfin, des recherches essayent de mesurer l'effet de la RSE sur la performance comptable et boursière des entreprises. Néanmoins, peu de recherches étudient les perceptions des acteurs centraux dans cette relation, à savoir les dirigeants d'entreprise.

Dans un deuxième temps, cette recherche apporte des résultats empiriques. 31 entretiens dont 25 entretiens avec des dirigeants d'entreprise permettent de comprendre leur perception de l'impact de la sensibilité des entreprises au TEL sur la performance économique et boursière de leur organisation. Les principaux résultats soulignent l'ambiguïté du terme local et la gestion compliquée de multiples échelles spatiales et politiques. Le relief conditionne les limites des TEL (les vallées). Les composantes de la sensibilité au TEL peuvent être regroupées en deux catégories, interne (âge, secteur d'activité, actionnariat et dirigeant de l'entreprise) et externe à l'entreprise (positions des ressources et des marchés et attitudes des autres acteurs du TEL). Certains dirigeants ont une position paradoxale dans le sens où ils se battent pour la compétitivité afin de continuer de desservir des marchés lointains pour pouvoir rester « ici » (« il faut être globalement local »). Ce constat illustre la disjonction des deux espaces de Perroux (1950), l'espace géonomique et l'espace économique.

Dans le même temps, les exemples d'entreprises dont l'image dépend du TEL illustrent une vision biologique du lien Entreprise - Territoire - Performance qui amène à nuancer ce constat. De plus, les situations d'entreprises appartenant à un groupe sont intéressantes car la sensibilité au TEL peut ne pas exister en raison du lien groupe - entreprise qui permet à cette dernière d'avoir toutes les ressources à l'intérieur du groupe. Néanmoins, si l'entreprise sort du groupe elle devient « orpheline » et doit se construire de nouvelles relations.

Lors de nos interviews, nous avons relevé des conflits entre deux mondes, à savoir le Public et le Privé. Cette tension provient de la méconnaissance réciproque de ces deux « mondes » due au manque de compréhension et d'implications croisées. Sur le lien sensibilité au TEL - performance, la performance boursière est vue comme déconnectée de la sensibilité de l'entreprise au TEL et lointaine. Sur le plan de la performance économique, la relation est ambivalente car elle dépend de la configuration de l'entreprise. En effet, en fonction de la taille, du secteur d'activité, de l'actionnariat de l'entreprise et de l'affect et de l'implication du dirigeant dans le TEL, la relation paraît plus ou moins forte. Dans tous les cas, les dirigeants ont du mal à faire le lien entre sensibilité au TEL et performance.

Ce travail a des limites qu'il convient de préciser. Premièrement, la couverture géographique de la partie empirique est limitée. En effet, l'ensemble des entretiens ont été réalisés sur les départements de la Savoie et de la Haute-Savoie. Cette région a des spécificités géographiques (relief et culture) qui modèlent les comportements des agents économiques. Deuxièmement, un nombre d'interviews plus important serait toujours préférable.

Ce travail ouvre des perspectives de recherche intéressantes pour l'avenir car il permet de mieux comprendre l'évolution de la relation entre les entreprises et leur territoire. Dans un premier temps, il serait intéressant de poursuivre le développement des construits avancés (Tissu Economique Local et sensibilité des entreprises au TEL) en approfondissant les travaux de Perroux. En effet, la vision mécanique de l'entreprise qui présente cette dernière comme une institution sous contrainte tout en considérant la biologie de sa relation avec son environnement apporte des clés de lecture pertinentes. En outre, il serait intéressant de mesurer empiriquement l'effet de la sensibilité au TEL sur les performances des entreprises. Cela passe par le développement d'une méthode permettant d'évaluer la sensibilité des entreprises au TEL. Par ailleurs, une étude intéressante pourrait être conduite sur la relation public - privé car nos observations indiquent un nœud d'incompréhension. Enfin, une autre voie de recherche consisterait à mettre en perspective le financement de l'entreprise par rapport à cette sensibilité au TEL. Ce chemin de recherche conduirait à s'interroger sur la structuration spatiale des réseaux de financement des entreprises. Le constat d'une vision lointaine et floue de la bourse renforce le besoin de recherches sur la spatialité des flux financiers.

Références

Acquier A., Gond J.-P. (2007), « Aux sources de la responsabilité sociale de l'entreprise: à la (re) découverte d'un ouvrage fondateur, Social Responsibilities of the Businessman d'Howard Bowen », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 10, n° 2, p. 5-35.

Afnor (2010), « Norme ISO 26000 2010-11. »

Ando N., Ding D.Z. (2012), « Managerial Ties with Local Firms and Governments: An Analysis of Japanese Firms in China », *International Journal of Business and Emerging Markets*, vol. 4, n° 3, p. 181-199.

Arauzo-Carod J.-M., Liviano-Solis D., Manjón-Antolín M. (2009), « Empirical Studies in Industrial Location: An Assessment of their Methods and Results », *Journal of Regional Science*, vol. 50, n° 3, p. 685-711.

Arena R., Maricic A., Romani P.. (1987), « Pour une appréhension de la notion et des formes de tissu industriel régional », in Fourcade C. (dir.), *Les systèmes productifs régionaux*, Economica.

Bagnasco A., Trigilia G. (1990), « Entrepreneurship and Diffuse Industrialization », *International Studies of Management & Organizations*, vol. 20, n° 4, p. 22-48.

Bahlmann M.D. (2014), « Geographic Network Diversity: How Does it Affect Exploratory Innovation? », *Industry and Innovation*, vol. 21, n° 7-8, p. 633-654.

Beaud L. (2011), *L'histoire du capitalisme 1500-2010*, Seuil.

Beaudry C. (2001), « Entry, Growth and Patenting in Industrial Clusters: A study of the Aerospace Industry in the UK », *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, n° 3, p. 405-436.

Becattini G. (1991), « Italian Industrial Districts: Problems and Perspectives », *International Studies of Management & Organizations*, vol. 21, n° 1, p. 83-90.

Becattini G. (2004), *Industrial Districts a New Approach to Industrial Change*, Edward

Elgar.

Becchetti L., Panizza A. De, Oropallo F. (2007), « Role of Industrial District Externalities in Export and Value-added Performance: Evidence from the Population of Italian Firms », *Regional Studies*, vol. 41, n° 5, p. 601-621.

Becchetti L., Rossi S.P.S. (2000), « The Positive Effect of Industrial District on the Export Performance of Italian Firms », *Review of Industrial Organization*, vol. 16, n° 1, p. 53-68.

Billaud J. (1998), *L'homme et la culture*, Chroniques sociales.

Bonnal L., Bouba-Olga O. (2011), « Délocalisations et désinvestissements : une analyse empirique des régions « à risque » », hal-00613019, version 1 - août.

Bouba-Olga O., Zimmermann J.-B. (2004), « Modèles et mesures de la proximité », in Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (éds.), *Economie de proximités*, Lavoisier.

Bowen H.R. (1953), *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper & Brothers.

Brenner T. (2004), *Local Industrial CLusters : Existence, Emergence and Evolution*, Routledge.

Brusco S. (1982), « The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, n° 2, p. 167-184.

Cainelli G. (2008), « Spatial Agglomeration, Technological Innovations, and Firm Productivity: Evidence from Italian Industrial Districts », *Growth and Change*, vol. 39, n° 3, p. 414-435.

Calame P., Makedonski P.M., Ranson I. (2003), « Territoires. Penser localement pour agir globalement », Cahiers de propositions pour le XXIe siècle – éditions Charles Léopold Mayer.

Carroll A.B. (1979), « A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance », *The Academy of Management Review*, vol. 4, n° 4, p. 497-505.

Chabault D. (2006), « Les systèmes territoriaux de production : revue de littérature et approches théoriques d'un concept évolutif », Cahiers de Recherche du CERMAT.

Chalmers A.F. (1987), *Qu'est-ce que la science ?*, La Découverte.

Clarkson M.B.E. (1995), « A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance », *The Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, p. 92-117.

Colletis G. (2008), « Mobilité, attractivité et mondialisation », in Laurent C., Du-Tertre C. (éds.), *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, L'harmattan.

Colletis G. (2009), « Local Development, Proximities & Productive Encounters: The Case of Development Dynamics in the Region of Toulouse », *Canadian Journal of Regional Science*, vol. 32, n° 2, p. 11-13.

Colletis G. (2010), « Co-évolution des territoires et de la technologie : une perspective institutionnaliste », *Revue d'économie régionale & urbaine*, n° 2, p. 235-249.

Colletis G., Gilly J.-P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmermann J.-B. (1999), « Construction territoriale et dynamiques productives », working paper, n°99A12, GREQAM, Université Aix-Marseille III.

Colletis G., Rychen F. (2004), « Entreprises et territoires: proximités et développement local », in Pecqueur B., Zimmermann J.B. (éds.), *Economie de proximité*, Hermès.

Colletis-wahl K. (2013), « Trajectoires de développement territoriales: Entre micro et macro-liens », working paper, IREGÉ, université Savoie Mont-Blanc, janvier.

Commons J.R. (1931), « Institutional economics », *The American Economic Review*, vol. 21, n° 4, p. 648-657.

Cooke P. (2001), « From Technopoles to Regional Innovation Systems: The Evolution of Localised Technology Development Policy », *Canadian Journal of Regional Science*, vol. 24, n° 1, p. 21-40.

Courlet C. (2002), « Les Systèmes Productifs Localisés. Un bilan de la littérature », *Etudes & Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, vol. 33, n° 1, p. 27-40.

Cournac A. (2013), « La responsabilité sociale de l'entreprise multinationale à l'égard de ses territoires d'implantation », *thèse de doctorat en sciences de gestion, université de Pau et des*

pays de l'Adour, novembre.

Dahlsrud A. (2008), « How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions », *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, vol. 15, n° 1, p. 1-13.

Devinney T.M. (2009), « Is the Socially Responsible Corporation a Myth? The Good, the Bad, and the Ugly of Corporate Social Responsibility », *Academy of Management Perspectives*, vol. 3, n° 2, p. 44-57.

Diez-Vial I. (2011), « Geographical Cluster and Performance: The Case of Iberian ham », *Food Policy*, vol. 36, n° 4, p. 517-525.

Drevet B. (2009), « Construire une instrumentation de la RSE : une délicate quête de sens », *Management & Avenir*, vol. 9, n° 29, p. 327-343.

Duranton G. (1997), « La nouvelle économie géographique : agglomération et dispersion », *Économie & Prévision*, vol. 131, n° 131, p. 1-24.

Eisingerich A.B., Bell S.J., Tracey P. (2010), « How Can Clusters Sustain Performance? The Role of Network Strength, Network Openness, and Environmental Uncertainty », *Research Policy*, vol. 39, n° 2, p. 239-253.

Eraydin A., Fingleton B. (2006), « Network Relations and Local Economic Development: Some Causes of Differentiated Network Structures and Intensities Among Turkish Industrial Firms », *Environment and Planning A*, vol. 38, n° 6, p. 1171-1186.

Fontagné L., Lorenzi J.-H. (2005), « Désindustrialisation, délocalisations », La documentation française.

Gilbert B.A., McDougall P.P., Audretsch D.B. (2008), « Clusters, Knowledge Spillovers and New Venture Performance: An Empirical Examination », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 4, p. 405-422.

Gilly, J.-P., Torre, A. (éds.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'harmattan.

Grossetti M. (2004), « Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie

des systèmes productifs locaux », *Géographie Economie Société*, vol. 6, n° 2, p. 163-177.

Grossetti M., Zuliani J.-M., Guillaume R. (2006), « La spécialisation cognitive : les systèmes locaux de compétences », *Les annales de la recherche urbaine*, n° 101, p. 23-31.

Häussler C., Zademach H.-M. (2006), « Cluster Performance Reconsidered: Structure, Linkages and Paths in the German Biotechnology Industry, 1996-2003 », working paper, SBR 59, july.

Hotelling H. (1929), « Stability in Competition », *The Economic Journal*, vol. 39, n° 153, p. 41-57.

Huggins R., Johnston A. (2009), « Knowledge Networks in an Uncompetitive Region: SME Innovation and Growth », *Growth and Change*, vol. 40, n° 2, p. 227-259.

Huggins R., Johnston A. (2010), « Knowledge Flow Across and Inter-Firm Networks: The Influence of Network Resources, Spatial Proximity and Firm Size », *Entrepreneurship and regional development*, vol. 22, n° 5, p. 457-484.

Igalens J., Gond J.-P. (2005), « Measuring Corporate Social Performance in France: A Critical and Empirical Analysis of ARESE Data », *Journal of Business Ethics*, vol. 56, n° 2, p. 131-148.

Isard W. (1949), « The General Theory of Location and Space-Economy », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 63, n° 4, p. 476-506.

Keeble D. (1999), « Competitiveness: the Media Cluster of Central London », *working paper, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, September*.

Keeble D., Lawson C., Moore B., Wilkinson F. (1999), « Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region », *Regional Studies*, vol. 33, n° 4, p. 319-332.

Keeble D., Lawson C., Smith H.L., Moore B., Wilkinson F. (1998), « Internationalisation processes, networking and local embeddedness in technology-intensive small firms », *Small Business Economics*, vol. 11, n° 4, p. 327-342.

Liao T.-J., Yu C.-M.J. (2013), « The Impact of Local Linkages, International Linkages, and Absorptive Capacity on Innovation for Foreign Firms Operating in an Emerging Economy », *Journal of Technology Transfer*, vol. 38, n° 6, p. 809-827.

Liao T.-J. (2010), « Cluster and Performance in Foreign Firms: The Role of Resources, Knowledge, and Trust », *Industrial Marketing Management*, vol. 39, n° 1, p. 161-169.

Luo Y., Huang Y., Wang S.L. (2012), « Guanxi and Organizational Performance: A Meta-Analysis », *Management and Organization Review*, vol. 8, n° 1, p. 139-172.

Maillat, D., Perrin, J.-C. (éds.) (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI/EDES, Université de Neuchâtel.

Maillat, D., Quévit, M., Senn, L. (éds.) (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI/EDES, Université de Neuchâtel.

Margolis J.D., Elfenbein H.A., Walsh J.P. (2009), « Does it Pay to Be Good ... and Does it Matter? A Meta-Analysis of the Relationship between Corporate Social and Financial Performance », working paper, Harvard university, Washington university and Michigan university, march.

Markussen A. (2000), « Des lieux aimants dans un espaces mouvant : une typologie des districts industriels », in Benko G., Liepietz A. (éds.), *La Richesse des Régions*.

Marshall A. (1890), *Principles of economics*, Macmillan and co.

Marshall A. (1919), *Industry and trade*, Macmillan and co.

McCann B.T., Folta T.B. (2011), « Performance Differentials within Geographic Clusters », *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n° 1, p. 104-123.

Miles M.B., Huberman M. (2003), *Analyse des données qualitatives*, De Boeck.

Moir L. (2001), « What Do we Mean by Corporate Social Responsibility ? », *Corporate Governance*, vol. 1, n° 2, p. 16-22.

Morin A. (2005), *Introduction à la pensée complexe*, Seuil.

Nunes S., Lopes R. (2015), « Firm Performance, Innovation Modes and Territorial Embeddedness », *European Planning Studies*, vol. 23, n° 9, p. 1796-1826.

Orlitzky M. (2011), « Institutional logics in the Study of Organizations: The Social Construction of the Relation between Corporate Social and Financial Performance », *Business Ethics Quarterly*, vol. 21, n° 3, p. 409-444.

Orlitzky M., Schmidt F.L., Rynes S.L. (2003), « Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis », *Organization studies*, vol. 24, n° 3, p. 403-441.

Ozman M. (2009), « Inter-firm Networks and Innovation: A Survey of Literature », *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 18, n° 1, p. 39-67.

Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (2002), « Les fondements d'une économie de proximités », working paper, n°02A26, GREQAM, Universités d'Aix-Marseille II et III.

Pecqueur, B., Zimmermann, J.-B. (éds.) (2004), *Economie de proximités*, Lavoisier.

Pelkonen A. (2005), « State Restructuring, Urban Competitiveness Policies and Technopole Building in Finland: A Critical View on the Glocal State Thesis », *European Planning Studies*, vol. 13, n° 5, p. 685-705.

Perroux F. (1950), « Economic Space: Theory and Applications », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, n° 1, p. 89-104.

Porter M.E. (2000), « Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy », *Economic Development quarterly*, vol. 14, n° 1, p. 15-34.

Presutti M., Boari C., Majocchi A. (2013), « Inter-organizational Geographical Proximity and Local Start-ups' Knowledge Acquisition: A Contingency Approach », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, n° 5-6, p. 446-467.

Quéré M., Longhi C. (1993), « Systèmes de production et d'innovation, et dynamique des territoires », *Revue économique*, vol. 44, n° 4, p. 713-724.

Rigby D.L., Brown W.M. (2015), « Who Benefits from Agglomeration? », *Regional Studies*, vol. 49, n° 1, p. 28-43.

Simmie J., Sennett J. (1999), « Innovative Clusters: Global or Local Linkages? », *National Institute Economic Review*, vol. 170, n° 1, p. 87-98.

Simon H.A. (1955), « A Behavioral Model of Rational Choice », *The quarterly Journal of Economics*, vol. 69, n° 1, p. 99-118.

Spencer G.M., Vinodrai T., Gertler M.S., Wolfe D.A. (2010), « Do Clusters Make a Difference? Defining and Assessing their Economic Performance », *Regional Studies*, vol. 44, n° 6, p. 697-715.

Staber U. (2001), « Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District: The Case of Knitwear Firms in Baden-Württemberg », *Regional Studies*, vol. 35, n° 4, p. 329-341.

Torrès O. (2002a), « Face à la mondialisation, les PME doivent mettre du territoire et de la proximité dans leurs stratégies de glocalisation », working paper, conference AIMS 2002, juin.

Torrès O. (2002b), « Small Firm, Glocalization Strategy and Proximity », *working paper, ECSB – Research in Entrepreneurship and Small Business – 16th Conference, November.*

Wacheux F. (1996), *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*, Economica.

Wang S., Wu Y., Li Y. (1998), « Development of Technopoles in China », *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 39, n° 3, p. 281-301.

Wartick S.L., Cochran P.L. (1985), « The Evolution of the Corporate Social Performance Model », *The Academy of Management Review*, vol. 10, n° 4, p. 758-769.

Wellman B. (1979), « The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers », *The American Journal of Sociology*, vol. 84, n° 5, p. 1201-1231.

Wood D.J. (1991), « Corporate Social Performance Revisited », *The Academy of Management Review*, vol. 16, n° 4, p. 691-718.

Zalio P.-P. (2004), « Territoires et activités économiques. Une approche par la sociologie des entrepreneurs », *Genèses*, vol. 3, n° 56, p. 4-27.

Zhang S., Li X. (2008), « Managerial Ties, Firm Resources, and Performance of Cluster Firms », *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 25, n° 4, p. 615-633.

Zimmermann J.-B. (2000), « De la proximité dans les relations firmes-territoires: nomadisme et ancrage territorial », in Gilly J.-P., Torre A. (éds.), *Dynamiques de proximité*, L'harmattan.

Zimmermann J.-B. (2001), « The firm / Territory Relationships in the Globalisation: Towards a New Rationale », *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 15, n° 1, p. 57-75.

Appendice

Tableau 10 : guide d'entretien

| Guide d'entretien | | | |
|--|---|---|---|
| <p>Présentation du projet de recherche : titre "sensibilité au Tissu Economique Local et performance des entreprises". Projet co-financé par 14 entreprises et organismes locaux. Début des travaux le 1er décembre 2011 fin le 1er décembre 2014. Directeur de thèse M.Gajewski. Projet réalisé à l'IREGE (Université de Savoie).</p> <p>Précision sur l'étude et son contexte : comprendre la signification de la sensibilité des entreprises au Tissu Economique Local et faire émerger ses déterminants et ses influences sur la performance des entreprises.</p> <p>Précision des modalités de l'entretien : l'entretien est semi-directif. Il est composé de 4 parties et sera enregistré et anonyme sauf si vous y êtes opposé. Grâce à l'enregistrement, l'entretien sera retranscrit dans un format microsoft word puis soumis à votre validation.</p> | | | |
| Partie | | Questions | Relances et informations complémentaires |
| Général | 1 | Comment définiriez-vous un tissu économique local ? | Est-ce un réseau d'entreprise ? d'organisations ? Quel périmètre spatial et institutionnel retient-on ? |
| Général | 2 | Comment définiriez-vous la sensibilité des entreprises au tissu économique local ? | A partir de quoi juge-t-on une entreprise sensible ? Durée de l'entreprise sur le territoire ; Effectif dans le territoire ; Chiffre d'affaires réalisé dans le territoire. |
| Général | 3 | Est-ce qu'une entreprise peut être sensible à plusieurs tissus économiques locaux en même temps ? Si oui comment ? | Rôle de la mobilité des entreprises |
| Général | 4 | Qu'est-ce qui dans une entreprise vous semble déterminer le degré de cette sensibilité ? | La gouvernance (identité); Le financement; La taille; Dépendance en ressources; La situation financière de l'entreprise; L'endettement. |
| Performance | 5 | Pensez-vous qu'il y ait une relation entre cette sensibilité et la performance économique des entreprises et si oui pourquoi ? | Si on est trop sensible longtemps risque d'enfermement technologique. |
| Performance | 6 | Pensez-vous qu'il y ait une relation entre cette sensibilité et la performance financière des entreprises et si oui pourquoi ? | Si on est trop sensible on manque des opportunités d'investissement. |

Article 1 : perceptions des dirigeants de l'effet de la sensibilité au Tissu Economique Local sur la performance

| | | | |
|-------------------------|----|--|--|
| Performance | 7 | Pensez-vous qu'il y ait une relation entre cette sensibilité et la performance boursière des entreprises et si oui pourquoi ? | Est-ce que les investisseurs considèrent la sensibilité des entreprises, si oui comment ? |
| Performance | 8 | Peut-il y avoir une relation différente entre la sensibilité et ces trois rentabilités ? Pourquoi ? | Vision actionnariale (rentabilité boursière et financière non sensible) Vision patrimoniale (rentabilité économique sensible) |
| Appliqué | 9 | Concernant votre entreprise, est-ce que vous la sentez intégrée dans le tissu économique local ? | |
| Appliqué | 10 | Concernant votre entreprise, la jugez-vous sensible au tissu économique local ? | |
| Appliqué | 11 | Concernant votre entreprise, qu'est-ce qui vous paraît influencer sa sensibilité au tissu économique local ? | |
| Appliqué | 12 | Concernant votre entreprise, comment ces trois rentabilités évoluent au regard de sa sensibilité ? | |
| Question supplémentaire | 13 | Y a-t-il des éléments que nous n'avons pas abordés et qui vous semblent importants de préciser ? | |
| Question supplémentaire | 14 | Votre entreprise a-t-elle des spécificités vis-à-vis de sa sensibilité au TEL ? | |
| Question supplémentaire | 15 | Votre Tissu Economique Local a-t-il des spécificités ? | Présence d'un cluster spécialisé dans votre domaine ; Présence d'une main d'œuvre qualifiée. |
| Question supplémentaire | 16 | Votre secteur d'activité a-t-il des spécificités vis-à-vis de la sensibilité des entreprises au TEL ? | |
| Général | 17 | Associez-vous la sensibilité au TEL à "Responsabilité Sociale de l'Entreprise" ? | Y a-t-il une différence ? La première est-elle moins connotée éthique ? Pourquoi ? |
| Général | 18 | Associez-vous la sensibilité au TEL à l'ancrage territorial des entreprises" ? | Y a-t-il une différence ? La première est moins éthique ? |
| Environnement | 19 | Quelles sont les dates clés de l'histoire de votre entreprise | |

| | | | |
|---------------|----|---|--|
| Environnement | 20 | Comment envisagez-vous l'avenir de votre structure ? | |
| Environnement | 21 | quels sont les événements marquants de votre environnement économique (du secteur) ces dernières années ? | |

Tableau 11 : fiche d'identité interviewé

| Fiche identité interviewé et organisation | |
|--|--|
| Date de l'entretien | |
| Lieu | |
| Temps de l'entretien | |
| Heure de démarrage | |
| 1.Interviewé | |
| Nom de l'interviewé | |
| Coordonnée électronique | |
| Fonction de l'interviewé | |
| Sexe de l'interviewé | |
| Année de naissance de l'interviewé | |
| Age de l'interviewé | |
| Ville de naissance de l'interviewé | |
| Lien familial gouvernance ou entreprise (0:non vs 1:oui) | |
| Nombre de parts sociales détenues | |
| Durée dans l'entreprise | |
| Durée dans cette fonction | |
| 2.Entreprise | |
| Nom de l'entreprise | |
| Actionnaire majoritaire (% , nature) | |
| Statut social | |
| Forme de gouvernance | |
| Adresse de l'entreprise | |
| Secteur de l'entreprise (norme NAF rév. 2, 2008) | |
| Age de l'entreprise | |
| Taille territoriale de l'entreprise (département, région, France ou monde) | |

Article 1 : perceptions des dirigeants de l'effet de la sensibilité au Tissue Economique Local sur la performance

| | |
|--|--|
| Nombre d'établissements en France hors TEL | |
| Nombre de filiales en France hors TEL | |
| Nombre d'établissements hors France | |
| Nombre de filiales hors France | |
| Actif | |
| Nombre d'emplois | |
| CA | |

Article 2 : effet de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique
Local sur sa performance : une étude sur données européennes²²

Effect of the sensitivity to the Local Economic Fabric on Firm's
Performance: A research on European data

Mots clés : performance, territoire, système productif local, sensibilité et tissu économique
local

Keywords: Performance, territory, local productive system, sensitivity and local economic
fabric

Classification JEL : G38 - L250 - R300 - M14

²² Je remercie l'agence de notation extra-financière VIGEO qui a fourni les données sociales pour construire cette recherche. Je remercie également Pascal Dumontier, Patrice Fontaine et Bertrand Quéré et les institutions CERAG et EUROFIDAI pour les données comptables et financières.

Cet article a été présenté à la 12^{ème} Conférence Internationale de Gouvernance de l'Association Académique Internationale de Gouvernance à Nantes le 2 mai 2013.

Résumé : cette recherche a pour objectif d'améliorer la compréhension de la relation Entreprise - Territoire - Performance. A partir des limites des recherches antérieures, elle construit le concept de sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local (TEL) permettant d'intégrer l'espace dans la réflexion. Une deuxième partie contient une étude empirique sur l'impact de la sensibilité de l'Entreprise au TEL sur sa performance comptable et boursière. Pour la performance comptable une relation convexe (négative puis positive) est trouvée. Concernant la performance boursière, les entreprises peu sensibles surperforment les entreprises très sensibles et le marché à l'horizon de trois ans.

Abstract: This research aims to improve understanding of the relationship between Firm, Territory and Performance. On the basis of the limits in literature, it builds the concept of a firm's sensitivity to the Local Economic Fabric (LEF) allowing the consideration of physical space. In the second part, an empirical study checks two hypotheses regarding the effect of a firm's sensitivity to the LEF on their performance. For the accounting performance, a convex relationship (negative and positive) is found; for the stock performance, the lowest sensitive firms have better performance at three years than the highest sensitive firms and the market.

Introduction

Le lien entre l'entreprise et son territoire constitue un sujet d'actualité. Une illustration parfaite est la suppression du site de production de PSA Peugeot Citroën à Aulnay-Sous-Bois (France) qui s'accompagne d'un vaste plan de restructuration. Il y a une tension entre la compréhension de cette « nécessité » liée au contexte socio-économique et l'incompréhension du citoyen et du politique concernant le transfert d'une partie de la production en dehors de la France. En outre, des entreprises²³ ont délocalisé puis relocalisé leur production sur leur territoire d'origine. Ces exemples mettent en exergue les risques associés à une stratégie de délocalisation (perte de savoir-faire et d'innovation, risque de plagiat et rupture organisationnelle).

L'entreprise a besoin de ressources et d'accès à des marchés potentiels. Son compte de résultat et son bilan enregistrent les flux provenant de ces deux éléments. Par conséquent, elle doit trouver une organisation pour gérer les différents territoires où sont les ressources et les marchés et se positionner géographiquement par rapport à ceux-ci. Les ressources et les marchés peuvent être sur le même territoire. C'est le cas pour l'entreprise Renault qui progressivement conçoit et vend ses véhicules en Chine depuis 2013. Toutefois, dans la majorité des cas, les marchés sont loin. Les exemples des districts industriels anglais, italiens et français mettent en lumière les exemples classiques d'entreprises concentrées géographiquement en raison de ressources (main d'œuvre, connaissance, fourniture ...) ou de politiques fiscales avantageuses desservant des marchés mondiaux.

Sur le plan académique, le rapport de l'entreprise au territoire a été étudié par le biais de la localisation des entreprises et la construction de plusieurs concepts traduisant les concentrations entrepreneuriales constatées dans plusieurs régions du monde (districts industriels, clusters, milieux, systèmes productifs localisés). Ensuite, trois groupes de recherches ont souligné

²³ Nathan 1996 ; Jeanneau-Benneteau 1996 ; Atol 2005 ; Aquaprod 2007 ; Krys 2011 ; Rossignol 2010 ; Loiselet 2012 ; Rostaing 2003 ; Havells 2013 ; Garella 2013.

l'impact positif de position²⁴ et d'appartenance²⁵ dans et à ces concentrations entrepreneuriales et aux régions²⁶ pour la performance économique et d'innovation des entreprises. Néanmoins, ces recherches sont isolées et la définition de l'espace de l'entreprise n'est pas donnée (Hervas-Oliver et al., 2015). Enfin, les recherches en Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) aboutissent à des résultats instables sur son effet sur les performances comptables et boursières²⁷.

Etant donné les faits stylisés avancés et l'état de l'art de la littérature, cette recherche construit dans un premier temps le concept de sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local. Ensuite, une étude empirique mesure pour un groupe d'entreprises européennes cotées entre 2004 et 2011 l'impact de leur sensibilité au TEL sur leur performance comptable et boursière. Le proxy utilisé est une des composantes de la RSE (*Community Involvement I.I, CIN I.I*). La question de recherche soulevée est la suivante : que désigne la sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local et quels en sont les impacts sur sa performance ? L'apport de cette recherche est donc double. Le premier est de nature théorique, par l'enrichissement des travaux en économie géographique industrielle et en RSE. Le second est de nature empirique, par la mesure de l'effet de la sensibilité des entreprises au TEL sur leur performance.

Les résultats indiquent un effet de la sensibilité des entreprises au TEL pour les deux types de performance considérés (comptable et boursière). Une relation convexe est mise en évidence (négative puis positive) pour la performance comptable à un an. Autrement dit, les entreprises doivent être un minimum sensibles pour voir leur performance comptable augmenter. Concernant la performance boursière, les entreprises peu sensibles surperforment les entreprises très sensibles et le marché à l'horizon de trois ans.

²⁴ Becchetti et Rossi, 2000 ; Becchetti et al., 2007 ; Cainelli, 2008 ; Diez-Vial, 2011 ; Gilbert et al., 2008 ; McCann et Folta, 2011.

²⁵ Eisingerich et al., 2010 ; Luo et al., 2012 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008.

²⁶ Bahlmann, 2014 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1999 ; Presutti et al., 2013.

²⁷ Allouche et Laroche, 2006 ; Derwall et al., 2005 ; Guenster et al., 2011 ; Orlitzky, 2011 ; Orlitzky et al., 2003 ; Renneboog et al., 2008a, 2008b ; Scholtens et Zhou, 2008 ; Von-Arx et Ziegler, 2014 ; Margolis et Walsh, 2003 ; Margolis et al., 2009 ; Barnett et Salomon, 2002, 2012 ; Cellier et al., 2011, 2015 ; Galema et al., 2008.

L'article est organisé en deux grandes parties. Une première partie présente la revue de littérature liée à la relation Entreprise – Territoire – Performance et construit les concepts de Tissu Economique Local (TEL) et de sensibilité de l'entreprise au TEL. Ensuite, un cadre théorique est bâti afin de formuler deux hypothèses de recherche sur la relation sensibilité au TEL – performance de l'entreprise. La deuxième partie contient une étude empirique permettant de tester les hypothèses. La troisième partie discute les résultats. Enfin, nous concluons.

1. Relation Entreprise - Territoire - Performance

Cette partie présente une revue de la littérature concernant les construits territoriaux de l'entreprise et le rapport de l'entreprise au territoire. A partir de ce matériau, les limites rencontrées conduisent à la définition du concept de « sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local ». Cette étape intermédiaire permet ensuite la construction d'un cadre théorique. A partir de ce dernier, deux hypothèses de recherche sont élaborées sur l'effet de la sensibilité au Tissu Economique Local de l'entreprise sur sa performance.

1.1. Du territoire à la relation territoriale de l'entreprise

Plusieurs recherches antérieures ont défini différents construits pour comprendre la relation de l'entreprise au territoire. Le tableau 12 contient une synthèse de ces développements.

Tableau 12 : synthèse des concepts

| Concepts | Recherches | Intérêts d'étude |
|--|--|---|
| District industriel | Marshall (1890) ; Marshall (1919) Becattini (1991) ; Becattini (2004) | Appartenance à une communauté Importance de la limite administrative |
| Milieu Innovateur | Maillat et Perrin (1992) Maillat <i>et al.</i> , (1993) | Innovation territoriale |
| Milieu internationalisant | Torrès (2002) | Dialectique local-global |
| Cluster | Porter (2000) | Innovation spontanée |
| Technopole | Cooke (2001) | Innovation organisée |
| Système Localisé de Production et d'Innovation | Quéré et Longhi (1993) ; Grossetti (2004) ; Grossetti <i>et al.</i> , (2006) | Cohérence des composantes du système |
| Système Productif Localisé | Courlet (2002) | Proximité et intensité des relations |

Chaque construit est le résultat d'une période et d'une vision sélective d'une partie des contraintes vécues par l'entreprise avec le territoire. Tous ces construits se concentrent sur des situations communes d'entreprises qui se regroupent géographiquement pour différents motifs. Depuis 1970, l'innovation est devenue un enjeu central dans les économies développées. Par conséquent, les construits territoriaux se sont concentrés sur cette notion afin d'étudier les déterminants territoriaux de l'innovation.

A contrario, Perroux (1950) développe une modélisation d'un espace économique générique en utilisant une vision physique mécanique. Il dissocie l'espace géonomique (ou banal) de l'espace économique et met en lumière la présence de forces d'attraction qui expliquent le déplacement des entreprises dans l'espace communément qualifié de géographique.

Par ailleurs, plusieurs travaux ont investigué la relation de l'entreprise au territoire. Une branche s'est développée au sein de l'économie industrielle géographique. Les recherches en économie des proximités (Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004) développent l'ancrage territorial de l'entreprise et le caractère « situé » des agents économiques (Pecqueur et Zimmermann, 2002) . Zimmermann (2001, p.60) précise que l'ancrage territorial des entreprises est le résultat d'une « ... *conjunction between the aspects of organisational*

proximity, revealing of the industrial dimension, intra as well as inter firm, and the aspects of geographical proximity on which the territorial dimension is based. ». Dans le même temps, la recherche de Colletis et Rychen (2004, p.213) met en avant la notion de « capital spécifique local » pour désigner la valeur de l'ancrage territorial des entreprises.

Ces travaux théoriques peuvent être complétés par quatre branches de recherches empiriques ayant étudié la relation Entreprise – Territoire – Performance. La première s'est concentrée sur les facteurs de localisation des entreprises en démontrant l'existence de trois types de facteurs, néo-classiques, institutionnels et comportementaux (Arauzo-Carod et al., 2009). La deuxième branche a mesuré l'effet positif de position²⁸ et d'appartenance²⁹ des entreprises dans et à des districts industriels ou des clusters sur la performance économique et d'innovation de celles-ci. La troisième branche montre l'effet positif des relations locales – globales des entreprises sur leur performance³⁰. Enfin, le dernier groupe de recherches dépasse les districts et les clusters et considère le rapport des entreprises aux régions³¹.

En complément de ces recherches sur les ressources territorialisées des entreprises, plusieurs travaux ont approché la relation de l'entreprise au territoire par un autre angle de vue. Il s'agit des recherches en RSE. Plusieurs travaux ont défini ce concept³². Empiriquement, les résultats sont discordants au sujet de l'effet de la RSE sur la performance comptable et boursière des entreprises³³. Le caractère global de ce concept est mis en lumière pour expliquer ces derniers³⁴. Hors, l'analyse de la norme iso 26 000 met en exergue une composante de la RSE (6.8 Communautés et développement local, page 24) qui rejoint l'approche par les ressources des entreprises dans les districts, clusters et les régions. Aucune connexion n'existe dans la

²⁸ Becchetti et Rossi, 2000 ; Becchetti et al., 2007 ; Cainelli, 2008 ; Diez-Vial, 2011 ; Gilbert et al., 2008 ; McCann et Folta, 2011.

²⁹ Eisingerich et al., 2010 ; Luo et al., 2012 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008.

³⁰ Eraydin et Fingleton, 2006 ; Keeble, 1999 ; Liao et Yu, 2013 ; Simmie et Sennett, 1999 ; Torrès, 2002.

³¹ Bahlmann, 2014 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1999 ; Presutti et al., 2013.

³² Bowen, 1953 ; Carroll, 1979 ; Clarkson, 1995 ; Wartick et Cochran, 1985 ; Wood, 1991.

³³ Allouche et Laroche, 2006 ; Derwall et al., 2005 ; Guenster et al., 2011 ; Orlitzky, 2011 ; Orlitzky et al., 2003 ; Renneboog et al., 2008a, 2008b ; Scholtens et Zhou, 2008 ; Von-Arx et Ziegler, 2014 ; Margolis et Walsh, 2003 ; Margolis et al., 2009 ; Barnett et Salomon, 2002, 2012 ; Cellier et al., 2011, 2015 ; Galema et al., 2008.

³⁴ Acquier et Gond, 2007 ; Dahlsrud, 2008 ; Devinney, 2009 ; Drevet, 2009 ; Igalens et Gond, 2005 ; Moir, 2001 ; Scholtens, 2008.

littérature entre ces deux champs de recherche. Pourtant, le sujet est le même, il s'agit de l'implication de l'entreprise dans ses territoires d'implantation.

A ce stade, il est utile de montrer les limites des recherches existantes dans la définition du territoire de l'entreprise et dans la définition de son rapport avec ce dernier. Premièrement, le territoire de l'entreprise n'est pas délimité géographiquement. Deuxièmement, la pluralité des construits territoriaux induit un flou concernant la définition du territoire de l'entreprise. Troisièmement, la focalisation sur des caractéristiques de regroupements territoriaux (l'industrie pour les districts et l'innovation pour les clusters) gêne pour comprendre la relation générique Entreprise - Territoire. Quatrièmement, l'ancrage territorial de l'entreprise n'est pas assez défini pour pouvoir le mesurer. Enfin, les quatre branches de recherche citées montrent l'importance de la relation de l'entreprise au territoire local pour sa performance économique et d'innovation. Il est donc nécessaire de définir deux concepts permettant de décrire le territoire local de l'entreprise et sa relation à ce dernier.

1.2. Définition du concept de sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local

La partie suivante définit le concept de sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local afin de répondre aux manques présents dans la littérature et de manière à expliquer les faits stylisés évoqués au début de cette recherche. Dans un premier temps, cette recherche définit le Tissu Economique Local (TEL) comme **un espace délimité socialement et spatialement, sur lequel différents individus et institutions³⁵ forment un système économique**. Les limites spatiales peuvent faire l'objet de discussions. En effet, la mondialisation des échanges a modifié les périmètres. Néanmoins, la définition précise bien que la délimitation dépend en premier lieu de la segmentation sociale. La conséquence de cette spécification implique de définir quels critères sociaux permettent de délimiter le TEL. Cette recherche considère la culture entendue comme des règles et des croyances qui structurent un groupe d'individus (Billaud, 1996, p.13).

³⁵ Définies par North (1991, p.97) comme suit "*Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction.*".

Ensuite, l'échelle locale est retenue car elle est la plus pertinente pour considérer l'adhérence effective à une même culture par plusieurs humains. Sur le plan opérationnel, la distance physique varie. En considérant les moyens de transport disponibles et les recherches de Grossetti (2004) et de Wellman (1979), cela correspond à une heure de transport.

Cette approche complète les construits territoriaux précédents dans la mesure où un TEL est territorialement moins « élastique » qu'un *cluster* et peut être spatialement plus étendu qu'un district et non spécialisé dans un secteur d'activité particulier. A la lumière de la recherche de Becattini (2004, p.19), ce que cette étude désigne par TEL correspond à « une région économique générique » délimitée par la culture.

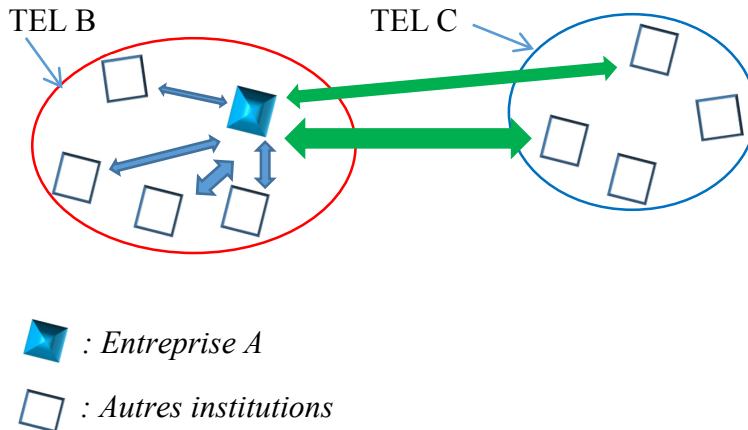
Ensuite, la sensibilité de l'entreprise au TEL **désigne l'implication humaine et économique de celle-ci dans le TEL**. Concrètement, la sélection de fournisseurs et l'investissement dans des actifs mobilisés dans le TEL en sont des exemples. L'établissement de relations socio-économiques de long terme entre les parties prenantes du TEL (salariés, clients, fournisseurs, écoles, universités, chambre de commerce et agence économique) ainsi que le développement d'une concentration territoriale en sont d'autres exemples. Cette approche considère l'échange comme un outil d'expression. En effet, la sensibilité des entreprises au TEL s'exprime par des échanges de nature matérielle, immatérielle et monétaire dans le temps avec d'autres entreprises et institutions du TEL sur le long terme.

Tableau 13 : composantes de la sensibilité au TEL

| | | | |
|---------------------|--------------------|----------------------|---------------------------------|
| Echanges monétaires | Echanges matériels | Echanges immatériels | Temporalité longue des échanges |
|---------------------|--------------------|----------------------|---------------------------------|

En considérant l'ensemble de ces éléments, la figure 7 représente la sensibilité d'une entreprise A aux TEL B et C par les échanges (flèches bleues et vertes) qu'elle entretient avec des parties prenantes présentes sur ces derniers.

Figure 7 : représentation graphique de la sensibilité d'une entreprise au TEL



Ce développement vient compléter les recherches antérieures étant donné qu'il étudie un ingrédient de l'ancrage territorial des entreprises (Bouba-Olga et Zimmermann, 2004). En effet, pour qu'une entreprise soit ancrée (résultat) sur un territoire, il faut des ressources (constituant) et une volonté de l'entreprise de s'investir dans ce TEL³⁶ (constituant). Cette recherche en se concentrant sur ce concept permet de mieux saisir la dialectique entreprises – territoires qui conditionne les « rencontres productives » (Colletis, 2009) et modèle les territoires (« plasticité des territoires ») par des combinaisons productives évolutives (Colletis et *al.*, 1999 ; Zimmermann, 2000 ; Colletis et Rychen, 2004).

Après avoir défini la sensibilité de l'entreprise au TEL et ses liens avec les recherches antérieures, la partie suivante présente le cadre théorique qui permet de construire les hypothèses de recherche liées à son impact sur la performance des entreprises.

³⁶ Cette volonté conduit par des processus de spécification et d'activation à la construction de ressources nouvelles (Colletis, 2010) qui sont le cœur même d'un territoire (Calame et *al.*, 2003).

1.3. Cadre théorique et hypothèses de recherche

Dans la perspective d'étudier le lien entre la sensibilité au TEL et la performance des entreprises, cette recherche mobilise les outils théoriques suivants : les coûts de transaction, la théorie des parties prenantes, l'encastrement social des individus et les théories des ressources et des capacités.

Tout d'abord, la théorie des coûts de transaction (Coase, 1937 ; Williamson, 1981) permet d'aborder la diminution potentielle de l'incertitude. Williamson désigne par « coûts de transaction » les coûts de coordination entre agents économiques ayant une rationalité limitée (Simon, 1978) et qui pour une partie d'entre eux sont opportunistes. Face à ce risque d'inefficience économique, le contrat est la solution. Néanmoins, de quoi est composé un contrat permettant une gestion optimale de l'opportunisme ? Williamson avance que cela dépend de la nature de la transaction (son incertitude et sa fréquence) et de la nature du sous-jacent (sa spécificité et ses coûts d'irréversibilité). Concrètement, lorsque l'incertitude et la fréquence de la transaction sont élevées et que le sous-jacent est spécifique, l'entreprise qui émet le contrat a intérêt à être exhaustive pour anticiper l'opportunisme de l'autre partie. En considérant cette théorie, la sensibilité des entreprises au TEL est susceptible de réduire les coûts de transaction par la diminution de l'incertitude - liée à la connaissance mutuelle *ex ante* à la transaction des parties - et la proximité spatiale. Cette explication considère cette connaissance *ex ante* comme un « ingrédient » permettant d'écrire des contrats adaptés et la proximité spatiale comme un moyen de contrôle.

En parallèle, la théorie des parties prenantes constitue un ancrage théorique supplémentaire (Freeman, 1984). La sensibilité des entreprises au TEL permet de renforcer les relations entre les parties prenantes du TEL et de leur donner du sens par le partage de valeurs communes (Freeman et Mc Vea, 2001). Cet argument est renforcé par la nécessité de satisfaire au mieux les attentes de l'ensemble des parties prenantes pour assurer la pérennité de l'entreprise (Freeman et Mc Vea, 2001, p.15). La sensibilité des entreprises au TEL peut constituer un outil

de communication efficace car elle est centrée sur une compréhension de la dynamique organisationnelle de l'entreprise. Autrement dit, elle contribue à une meilleure « connaissance identitaire » pour l'entreprise qui lui permet de mener des échanges socio-économiques justifiés et structurés. La sensibilité des entreprises au TEL est un support qui leur permet d'échanger, de collaborer, de réduire l'incertitude, de résoudre des problèmes, de construire une stratégie cohérente et intégrative qui *in fine* contribue à leur performance (Savage et al., 2011). Récemment, la recherche de Barnett (2007) met en avant le rôle méconnu que peuvent jouer les parties prenantes dans la variation des performances financières de leur entreprise. Dans cette perspective, il définit le concept « de capacités d'influence des parties prenantes (« *Stakeholder Influence Capacity, SIC* », p.803). Ce construit traduit la Capacité d'Influence des Parties Prenantes (CIPP) dans la vie de l'entreprise. La CIPP constitue un stock de ressources intangibles car il prend en compte l'investissement et les ressources potentielles des parties prenantes. Ce concept se rapproche de l'objet d'étude de cette recherche dans la mesure où il intègre l'investissement des parties prenantes dans l'entreprise. Toutefois, à la différence de la sensibilité de l'entreprise au TEL, la proposition de Barnett n'intègre pas le territoire.

Les approches de Granovetter (1985) et de Uzzi (1997) soulignent quant à elles la nécessité de prendre en compte « l'encastrement social » des entreprises et le rôle de la confiance face à l'opportunisme. Cette approche considère bien la sensibilité des entreprises au TEL dans la mesure où, Granovetter explique la survie des petites entreprises par leur encastrement social (Granovetter, 1985, p.507). L'entreprise ne peut donc survivre sans un tissu économique composé de relations qui lui permettent de se développer. La sensibilité des entreprises au TEL incorpore relativement bien cette idée dans le sens où la définition comprend la notion d'échange entre plusieurs agents économiques implantés dans un même TEL. Concernant la confiance entre les parties prenantes, un lien direct est perceptible avec le concept de sensibilité de l'entreprise au TEL. En effet, une sensibilité commune à plusieurs parties prenantes conduit celles-ci à échanger régulièrement sur le long terme (tout du moins tant qu'elles gardent cette sensibilité) ce qui les incite à développer une confiance réciproque. Dans cette perspective, l'apport de Lorenzen (2001) est intéressant à plusieurs points de vue. Tout d'abord, il définit la

confiance comme suit (p.17): « *The expectation held by a trustor (i.e., a representative of a firm) that one or several trustees (i.e., representatives of another firm or other firms) will cooperate (i.e., not act dishonestly or otherwise opportunistically against the trustor), even if the trustor holds no power over the trustee to ensure that he does so.* ». Ensuite, il revient sur l'intérêt de la confiance dans l'explication des coordinations entre agents économiques. Comme le présente l'approche néo-institutionnaliste, la divergence d'intérêts entre les individus se traite par l'incitation et la formalisation (coordination incitative). Pour Lorenzen, cette approche est limitée car ces moyens ne peuvent pas changer entièrement les attentes des agents pour les faire converger en permanence. Il propose donc, en complément, une coordination cognitive basée sur la communication entre les agents. Cette dichotomie considère que la coordination incitative n'est pas un gage de convergence des attentes. En effet, deux agents peuvent avoir les mêmes attentes sans y avoir été incités.

En approfondissant sa réflexion, Lorenzen établit la prépondérance de la coordination cognitive et assimile, dans cette configuration, la confiance à un actif précieux qui permet aux entreprises d'être plus réactives. Dans ces circonstances, c'est d'ailleurs le partage d'une valeur commune (*ascription*³⁷) qui en améliorant la communication entraîne une meilleure coordination. Il précise, en dernier lieu, la formation possible de barrières à l'entrée pour une nouvelle entreprise qui peut être confrontée à des manques culturels, rendant difficile son insertion dans le TEL.

En parallèle, l'approche par les ressources (Demsetz, 1988 ; Penrose, 1959 ; Richardson, 1972) met en exergue la co-construction des ressources territoriales par le biais de la sensibilité de l'Entreprise au TEL. En effet, cette dernière permettrait aux entreprises de se modeler un réseau, leur apportant et leur permettant de construire des ressources (connaissances et compétences) spécifiques à leurs besoins.

³⁷ « *Ascription is a process of expecting particular things about agents about whom we know nothing other than they belong to a particular social group, for example, a nationality or profession – as when we trust a doctor, even if we do not know him personally* » (Lorenzen, 2001, p.22).

Deux approches complémentaires sur les ressources intangibles permettent d'enrichir la réflexion. La première (« *resource-picking view* ») postule pour l'existence d'un mécanisme de cueillette des ressources (Barney, 1986 ; Wernerfelt, 1984). Les dirigeants doivent être en permanence en veille afin de cerner et cueillir les ressources qui sont sous-évaluées par les concurrents. La réussite de l'entreprise ne réside pas uniquement dans l'exploitation de la nouvelle ressource acquise, mais surtout dans le choix de cette dernière. Une importance de taille est accordée à la capacité des entreprises à discerner la valeur des ressources. La seconde approche (« *dynamic-capability view* ») fait une différence entre le terme ressource et capacité (Amit et Schoemaker, 1993 ; Dosi et al., 2000). Une ressource peut être une forme de capacité mais pas l'inverse. Plus exactement, la capacité d'une entreprise dépend principalement de son capital humain et de son histoire. A ce titre, les connaissances constituent une partie de la capacité des entreprises. Plus exactement, ces dernières sont des résultantes de cognitions humaines liées par la participation dans une organisation commune. C'est d'ailleurs ce processus cognitif qui caractérise le mieux la capacité des entreprises. Cet article mobilise également ces deux approches car la sensibilité des entreprises au TEL leur permet de mieux repérer les ressources et d'utiliser plus efficacement leur capacité, tout en les développant. Cette efficacité supplémentaire est due au partage de mêmes repères spatio et socio-cognitifs temporels. Au regard des développements précédents l'hypothèse 1 est formulée.

H1 : la sensibilité des entreprises au TEL améliore leur performance.

La présence d'effets positifs due à la sensibilité des entreprises au TEL peut être complétée par l'existence possible d'impacts négatifs, qui conduiraient à la présence d'un effet de seuil (Callois, 2008). Ce dernier s'expliquerait par la diminution des coûts liée à la mutualisation, qui pourrait être plus que compensée par un effritement de la capacité d'innovation des entreprises. Cette diminution d'innovation serait liée à la densification des liens entre les entreprises et leur environnement (Uzzi, 1999). Cette explication est considérée également par Teece et al., (2000, p.346), lorsqu'ils soulignent le risque potentiel d'enfermement

technologique (*lock-in*) dû à l'histoire des entreprises qui façonne leurs ressources et *in fine* leur futur (*path dependency*). Plus précisément, la sensibilité des entreprises au TEL synonyme de force pour faciliter l'apprentissage - en raison du partage de la même culture (Dosi, 1988) - peut également les restreindre dans leur capacité créative, par une dépendance aux routines qui limite les innovations de rupture.

Dans le prolongement des travaux de Granovetter (1985), Uzzi (1997) et Lorenzen (2001), Welter (2012) revient sur l'imbrication confiance – risque, confiance – contrôle et confiance personnelle – confiance institutionnelle et souligne des aspects négatifs de la confiance (p.200), ainsi que son caractère fragile. Il explique la relation contrôle – confiance en considérant son caractère complexe (effet de substitution et de complémentarité) et les influences modératrices du niveau de confiance personnelle et institutionnelle légale. Le chercheur met également en lumière le risque de sur-confiance (*over-trusting*), de confiance aveugle (*blind trust*) et d'emprisonnement social (*over-embeddedness*) qui entraînent potentiellement la corruption, l'inertie entrepreneuriale due à un repli sur soi, le blocage de l'apprentissage qui favorise le manque d'innovation, l'isolement d'entrepreneurs exclus du réseau et l'instrumentalisation de la confiance pour servir des intérêts particuliers. Au vu de ces développements l'hypothèse 2 est proposée.

H2 : le lien entre la sensibilité d'une entreprise au TEL et ses performances est non linéaire de forme concave (positif puis négatif).

La partie suivante contient une étude empirique permettant de tester les deux hypothèses de recherche. Dans cette partie, deux types de performance sont considérés. Deux performances comptables et une performance boursière. Il est important de préciser que les arguments développés précédemment considèrent la performance interne de l'entreprise qui correspond à la performance comptable. Conformément à l'hypothèse d'efficience des marchés financiers, la performance comptable et la performance boursière devraient évoluer dans le même sens.

2. Données et méthodologie

Cette partie teste les deux hypothèses de recherche formulées précédemment relatives à l'effet de la sensibilité des entreprises au TEL sur leur performance. Cette étude empirique est composée de deux parties. La première s'intéresse à la performance comptable et la seconde à la performance boursière. L'échantillon d'étude retenu correspond au croisement des bases de données VIGEO (proxy de la sensibilité au TEL), OSIRIS (performance comptable) et DATASTREAM (performance boursière) qui permet d'étudier 694 notations de 252 entreprises. Uniquement des entreprises industrielles sont retenues.

Tableau 14 : construction de l'échantillon d'étude

| | Nombre d'observations | Nombre d'entreprises |
|-------------------|-----------------------|----------------------|
| Notes VIGEO | 1496 | 553 |
| Filtre OSIRIS | 957 | 319 |
| Filtre Datastream | 694 | 252 |

2.1. Performance comptable

Pour tester les hypothèses de recherche, la démarche consiste à mesurer l'effet de la sensibilité des entreprises au TEL sur leur performance. Pour ce faire, cette recherche mobilise un échantillon de 252 entreprises européennes cotées qui ont été notées au moins deux fois par l'agence de notation extra-financière Vigeo entre 2004 et 2011 sur le critère *Community Involvement 1.1*. Ce dernier est une des composantes de la note RSE. Les tableaux 23 (page 121) et 24 (page 122) présentent l'échantillon dans l'appendice.

La sensibilité des entreprises au TEL peut être approchée par différentes mesures. Au vu des données existantes, cette recherche utilise comme proxy la notation CIN 1.1 (*Community Involvement*) produite par l'agence de notation extra-financière Vigeo. Lorsque Vigeo note une entreprise sur le critère CIN 1.1 le barème est sur 100 points. CIN 1.1 fait partie du domaine « *community involvement* ». En parallèle, Vigeo note également cinq autres domaines (*Corporate Governance, Business Behaviour, Environment, Human Ressources* et *Human*

rights). Ces six domaines sont analysés sur la base de 38 critères de mesure eux-mêmes ventilés en principes d'action. A partir d'informations externes et internes à l'entreprise, les équipes de Vigeo mesurent l'application réelle des principes d'action. Il est important de préciser que les entreprises sont notées si elles rentrent dans certains indices et/ou suite à la demande d'investisseurs intéressés par le titre. Concernant le calendrier de notation, une note standard démarre par le contact d'un analyste Vigeo avec l'entreprise notée. Lors de cet échange, l'analyste prévient l'entreprise qu'elle va être notée et lui demande de remplir un questionnaire à remettre dans les deux mois suivants. Pendant ce temps, l'analyste étudie l'entreprise à partir de l'information publique disponible et datée au maximum de un an. Suite à la remise du questionnaire par l'entreprise, l'analyste prend 10 jours pour rédiger une évaluation qu'il présente ensuite à l'entreprise notée pour information. Enfin, l'entreprise a 10 jours pour faire des remarques justifiées qui seront intégrées à la version finale de l'évaluation en fonction des preuves amenées par l'entreprise notée. Un point important est que Vigeo note bien l'intégralité de l'entreprise y compris ses établissements et filiales dans le monde.

Le critère de notation CIN 1.1 est décrit comme suit par Vigeo : « *Le critère porte sur l'engagement de l'entreprise à contribuer durablement aux progrès économiques et sociaux des territoires d'accueil, par le biais de l'optimisation des retombées économiques locales liées à son activité : investissements locaux, politique de promotion de l'emploi local, transfert de technologies et compétences et prise en compte des impacts des restructurations sur le bassin d'emploi local. Ce critère est donc particulièrement pertinent pour analyser le comportement d'entreprises ayant une influence majeure sur un bassin d'emploi local.* ».

Les éléments suivants sont pris en compte dans cette note:

- Politique de référencements de fournisseurs locaux
- Participations à des programmes de revitalisation économique ou d'aménagement du territoire
- Actions visant à assurer le transfert des compétences en local
- Recrutement du personnel local
- Gestion maîtrisée des fermetures de sites sur le tissu économique local

A titre d'exemples, les entreprises Air Liquide et Lafarge ont obtenu les notes suivantes : 30 (mai 2004) et 25 (septembre 2005) pour la première et 53 (janvier 2006) et 80 (août 2009) pour la seconde.

Le choix de l'indicateur CIN 1.1 a été fait avec beaucoup de précaution. En effet, nous avons eu de longues discussions avec Vigeo pour s'assurer que CIN 1.1 était un bon proxy de la sensibilité au TEL. Le critère CIN 1.1 capte bien les échanges de l'entreprise avec son Tissu Economique Local. Par ailleurs, Vigeo s'attache bien à contrôler le comportement des entreprises dans l'intégralité des entreprises (filiales et établissements compris).

Dans l'étude empirique, le carré de la note CIN 1.1 est également retenu pour tester la présence d'un effet de seuil (hypothèse 2).

Tableau 15 : variables explicatives

| Nom variable | Contenu |
|--------------|--|
| stel | Note vigeo centrée réduite sur le critère CIN 1.1 |
| stelcar | Note vigeo au carré centrée réduite sur le critère CIN 1.1 |

Ensuite, les variables de contrôle suivantes sont retenues :

Tableau 16 : variables de contrôle

| Nom variable | Contenu | Test robustesse |
|----------------|--|-----------------|
| CAIn | Logarithme du chiffre d'affaires | |
| CAPIn | Logarithme de la capitalisation boursière | x |
| DetteCP | Total des dettes divisé par les fonds propres | |
| DetteTA | Total des dettes divisé par le total de l'actif | |
| Age | Logarithme de l'Age de l'entreprise | |
| Sec 1 – sec 19 | Variabes muettes des secteurs d'activité (référentiel Européen NACE) | |
| a2004 – a2011 | Variabes muettes des années | |

Les variables de contrôle considèrent les effets dus à la taille, l'endettement, l'âge et le secteur d'activité des entreprises ainsi que des effets temporels.

Les données comptables ont été prélevées dans la base de données OSIRIS³⁸. Toutes les informations de nature comptable des entreprises retenues respectent les normes IFRS et correspondent à des comptes consolidés dont l'exercice comptable est de douze mois. Pour chaque entreprise ayant fait l'objet d'évaluations par Vigeo entre 2004 et 2011, la base de données OSIRIS fournit les deux performances présentées dans le tableau 17 ci-dessous :

Tableau 17 : variables expliquées

| Nom variable | Contenu |
|--------------|---------------------------------|
| ROA | Résultat net / Total Actif |
| ROE | Résultat net / Capitaux propres |

Pour les correspondances entre la date d'évaluation de la sensibilité au TEL (date de notation) et l'horizon des rentabilités, cette recherche retient les rentabilités liées à l'exercice comptable comprenant la notation. Etant donné le temps de production de la note, cela revient à étudier la performance entre un et deux ans après l'observation des comportements des entreprises.

Afin de tester la robustesse des résultats, la variable de contrôle chiffre d'affaires de l'entreprise a été échangée avec la variable capitalisation boursière.

³⁸ Source CERAG UMR CNRS 5820.

Tableau 18 : statistiques descriptives et corrélations de Pearson

| | Moyenne | Ecart type | Min | Max | ROA | ROE | STEL | CA | CAPI | DetteCP | DetteTA | Age |
|---------|---------|------------|-------|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ROA | 5,381 | 5,186 | -11,2 | 32,56 | 1,000*** | 0,834*** | -,051 | -,025 | 0,209*** | -,341*** | -,465*** | -,062 |
| ROE | 14,35 | 12,56 | -31,6 | 59,60 | 0,834*** | 1,000*** | -,036 | 0,037 | 0,235*** | 0,006 | -,046 | -,094** |
| STEL | 38,69 | 18,97 | 0,000 | 92,00 | -,051 | -,036 | 1,000*** | 0,343*** | 0,329*** | 0,087** | 0,078** | 0,050 |
| CA | 165E5 | 267E5 | 118E3 | 26E7 | -,025 | 0,037 | 0,343*** | 1,000*** | 0,754*** | 0,154*** | 0,188*** | 0,044 |
| CAPI | 136E5 | 208E5 | 263E3 | 189E6 | 0,209*** | 0,235*** | 0,329*** | 0,754*** | 1,000*** | -,001 | -,012 | -,018 |
| DetteCP | 2,213 | 1,664 | -9,26 | 9,745 | -,341*** | 0,006 | 0,087** | 0,154*** | -,001 | 1,000*** | 0,797*** | -,066* |
| DetteTA | 0,631 | 0,141 | 0,177 | 1,121 | -,465*** | -,046 | 0,078** | 0,188*** | -,012 | 0,797*** | 1,000*** | -,036 |
| Age | 73,36 | 59,75 | 1,000 | 410,0 | -,062 | -,094** | 0,050 | 0,044 | -,018 | -,066* | -,036 | 1,000*** |

Les variables sont brutes sans transformations logarithmiques et les notes ne sont pas normalisées. Echantillon : 694 observations soit 252 entreprises. ROA : rentabilité économique ; ROE : rentabilité financière ; Stel : note vigeo sur le critère CIN 1.1 ; CA : chiffre d'affaires ; CAPI : capitalisation boursière ; DetteCP : total des dettes divisé par le total des fonds propres ; DetteTA : total des dettes divisé par le total de l'actif ; Age : âge de l'entreprise. Significativité à : *10%, ** 5% et *** 1%.

Les statistiques descriptives dans le tableau 18 montrent une note moyenne de 38,69/100. Par ailleurs, la corrélation entre le niveau de sensibilité au TEL et la taille des entreprises (variables CA et CAPI) montre que les grandes entreprises ont une plus grande sensibilité au TEL. Ce constat peut s'expliquer par leur niveau supérieur en ressources.

Concernant l'analyse multivariée, les données sont sous la forme d'un panel non cylindré. Pour analyser correctement ce type de données, cette recherche suit la méthode de Hurlin (2009) basée sur les tests emboîtés de Hsiao (2003). Trois tests de Fisher et le test d'Hausman permettent de déterminer le bon modèle entre le modèle sur données groupées (*pooled*), le modèle sur moyennes individuelles, le modèle à effet fixe et le modèle à effet aléatoire.

Le modèle de base étudié est le suivant :

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{stelcar} + \beta_3 \text{Taille} + \beta_4 \text{Endettement} + \beta_5 \text{age} + \varepsilon$$

Etant donné le nombre de variables explicatives principales (5), il faudrait au moins 6 observations par entreprise sur la période étudiée pour pouvoir calculer le modèle entreprise par entreprise³⁹. Avec un peu moins de 3 notes en moyenne par entreprise (694 observations divisées par 252 entreprises), l'attrition⁴⁰ de l'échantillon ne le permet pas. Etant donné cette limite, les deux premiers tests de Fisher ne peuvent être effectués et le troisième est biaisé par la structure fortement non équilibrée du panel. En effet, chaque individu n'a pas le même poids dans le calcul des effets individuels. Par conséquent, un modèle *pooled* est retenu en utilisant des régressions basées sur les Moindres Carrées Ordinaires (MCO) comprenant des écart-type robustes par la méthode de White (1980). Les régressions intègrent les calculs liés au taux

³⁹ En additionnant les carrés des résidus de l'ensemble des régressions entreprise par entreprise (SCRpp) il est possible de comparer la différence entre SCRpp et la somme des carrés des résidus de la régression menée sur l'ensemble des individus (SCRpooled) divisée par SCRpooled. Cette comparaison constitue le premier test de Fisher. Un deuxième test de Fisher compare la différence entre la somme des carrés des résidus de la régression avec effet fixe individuel (SCRwithin) et SCRpp divisée par SCRpp. Enfin, un troisième test de Fisher compare la différence entre SCRpooled et SCRwithin divisée par SCRwithin. Pour chaque test les degrés de liberté respectifs sont considérés.

⁴⁰ Dans le cas présent l'attrition est de 65,5 % (1 - (694 observations / 8 périodes x 252 individus)).

d'inflation de la variance pour éviter un problème de multicollinéarité (*Variance Inflation Factor*, VIF).

2.1.1. Résultats performance comptable

Tableau 19 : régressions principales sensibilité TEL – performance comptable

| | (1)ROA | (2)ROA | (3)ROA | (1)ROE | (2)ROE | (3)ROE |
|-----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| Stel | 0,164 (0,223) | | -0,724 (0,753) | 0,178 (0,517) | | -2,729* (1,543) |
| Stelcar | | 0,241 (0,202) | 0,913 (0,689) | | 0,457 (0,503) | 2,985** (1,511) |
| Caln | -0,072 (0,190) | -0,094 (0,185) | -0,062 (0,191) | 0,162 (0,454) | 0,073 (0,446) | 0,206 (0,452) |
| DetteCP | -1,040*** (0,150) | -1,038*** (0,150) | -1,037*** (0,152) | | | |
| DetteTA | | | | -4,905 (3,663) | -4,823 (3,655) | -5,054 (3,639) |
| Age | -0,225 (0,168) | -0,233 (0,168) | -0,239 (0,168) | -0,807* (0,472) | -0,832* (0,473) | -0,853* (0,471) |
| Constante | 9,249*** (3,066) | 9,625*** (3,014) | 9,175*** (3,077) | 16,719** (7,065) | 18,145*** (7,007) | 16,442** (7,070) |
| Effet fixe Secteur | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| Effet fixe année | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| R ² ajusté | 0,185 | 0,186 | 0,186 | 0,105 | 0,106 | 0,108 |
| F test | 9,294*** | 9,345*** | 8,938*** | 5,277*** | 5,317*** | 5,190*** |
| Observations | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 |

Les régressions correspondent aux modèles 1, 2 et 3 avec les deux variables expliquées ROA : rentabilité économique et ROE : rentabilité financière. Les résultats sont obtenus par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires avec les écart-types robustes (White, 1980). Stel : note vigeo sur le critère CIN 1.1 centrée réduite ; stelcar : note vigeo sur le critère CIN 1.1 au carré centrée réduite ; CAIn : logarithme du chiffre d'affaires ; DetteCP : total des dettes divisé par le total des fonds propres ; DetteTA : total des dettes divisé par le total de l'actif ; Age : logarithme de l'âge de l'entreprise. Il y a 694 observations liées à 252 entreprises. VIF inférieurs à 3. Significativité à : *10%, ** 5% et *** 1%.

Modèles utilisés :

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{ca} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (1)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stelcar} + \beta_2 \text{ca} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (2)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{stelcar} + \beta_3 \text{ca} + \beta_4 \text{DetteCP} + \beta_5 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (3)$$

La variable DetteCP est utilisée pour la variable expliquée performance économique (ROA). DetteTA est utilisée pour la variable expliquée performance financière (ROE).

Tableau 20 : test de robustesse sensibilité TEL – performance comptable (changement de la variable Caln par Capiln par rapport au tableau 19)

| | (4)ROA | (5)ROA | (6)ROA | (4)ROE | (5)ROE | (6)ROE |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Stel | -0,514** (0,215) | | -1,284* (0,704) | -1,433*** (0,501) | | -3,945*** (1,480) |
| Stelcar | | -0,401** (0,197) | 0,799 (0,646) | | -1,084** (0,490) | 2,609* (1,445) |
| Capiln | 1,339*** (0,201) | 1,295*** (0,198) | 1,333*** (0,200) | 3,538*** (0,509) | 3,404*** (0,508) | 3,519*** (0,506) |
| DetteCP | -1,048*** (0,146) | -1,057*** (0,145) | -1,043*** (0,147) | | | |
| DetteTA | | | | -3,906 (3,256) | -4,103 (3,277) | -3,945 (3,251) |
| Age | -0,184 (0,154) | -0,192 (0,155) | -0,195 (0,154) | -0,671 (0,433) | -0,696 (0,436) | -0,709 (0,433) |
| Constante | -12,816*** (3,283) | -12,129*** (3,255) | -12,651*** (3,266) | -36,806*** (8,372) | -34,592*** (8,386) | -36,209*** (8,365) |
| Effet fixe Secteur | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| Effet fixe année | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| R ² ajusté | 0,250 | 0,247 | 0,250 | 0,182 | 0,178 | 0,184 |
| F test | 13,126*** | 12,954*** | 12,561*** | 9,090*** | 8,876*** | 8,791*** |
| Observations | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 |

Les régressions correspondent aux modèles 4, 5 et 6 avec les deux variables expliquées ROA : rentabilité économique et ROE : rentabilité financière. Les résultats sont obtenus par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires avec les écart-types robustes (White, 1980). Stel : note vigeo sur le critère CIN 1.1 centrée réduite ; stelcar : note vigeo sur le critère CIN 1.1 au carré centrée réduite ; Capiln : logarithme de la capitalisation boursière ; DetteCP : total des dettes divisé par le total des fonds propres ; DetteTA : total des dettes divisé par le total de l'actif ; Age : logarithme de l'âge de l'entreprise. Il y a 694 observations liées à 252 entreprises. VIF inférieurs à 3. Significativité à : *10%, ** 5% et *** 1%.

Modèles utilisés :

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{Capiln} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (4)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stelcar} + \beta_2 \text{Capiln} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (5)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{stelcar} + \beta_3 \text{Capiln} + \beta_4 \text{DetteCP} + \beta_5 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (6)$$

La variable DetteCP est utilisée pour la variable expliquée performance économique (ROA). DetteTA est utilisée pour la variable expliquée performance financière (ROE).

2.1.2. Discussion performance comptable

Les résultats obtenus font émerger une explication de la performance comptable des entreprises par leur sensibilité au TEL. En effet, les tableaux 19 et 20 mettent en exergue une relation de forme convexe entre la sensibilité de l'entreprise au TEL et sa performance comptable. Ces résultats sont confirmés par d'autres régressions considérant les deux variables expliquées ROA et ROE à partir du résultat avant impôt (tableaux 25 et 26, pages 129 et 130 dans l'appendice). Ces constats invalident les deux hypothèses de recherche formulées. En effet, la sensibilité des entreprises au TEL a un effet négatif puis positif sur la performance comptable des entreprises. La présence de cette forme convexe montre que la sensibilité au TEL doit être suffisamment élevée pour apporter de meilleures performances comptables.

Ces résultats peuvent être mieux compris en mobilisant les théories des ressources et des capacités. La sensibilité des entreprises au TEL peut leur permettre en effet de construire des ressources et des compétences adaptées à leurs besoins. Néanmoins, l'hypothèse 1 néglige l'investissement conséquent nécessaire pour cette construction.

En outre, comme le souligne la revue de littérature, aucune recherche n'a à l'heure actuelle investigué la relation sensibilité au TEL – performance des entreprises en tant que telle. Les travaux les plus proches sont ceux ayant étudié les variations de performance économique et d'innovation des entreprises présentes dans des districts industriels ou des clusters. Ces performances dépendent des caractéristiques des entreprises (McCann et Folta, 2011) et de leurs liens avec les autres acteurs. Une entreprise peu intégrée dans un cluster ou une région peut potentiellement avoir des performances moins élevées qu'une autre entreprise qui est plus intégrée (Eisingerich et al., 2010 ; Luo et al., 2012 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008). Le résultat obtenu sur la forme négative puis positive est en cohérence avec ce niveau d'intégration. Être quelque part ne suffit pas, l'entreprise doit s'investir suffisamment.

Une approche par la théorie de la contingente (Lawrence et Lorsch, 1969) permettrait d'expliquer théoriquement la forme convexe trouvée. Dans cette dernière, l'impact de la sensibilité de l'entreprise au TEL varie en fonction du comportement des parties prenantes. Si ces dernières ne sont pas ou peu impliquées, l'impact est négatif alors que dans le cas opposé, la sensibilité au TEL devient un outil de création de valeur. Par exemple, cette explication s'applique aux comportements des dirigeants et des actionnaires dans leur communication avec les autres acteurs du TEL. Un manque de communication ou un dialogue tendu empêche l'entreprise de profiter des ressources du TEL. Par conséquent, la capacité d'innovation de l'entreprise peut être impactée (Ozer et Zhang, 2013).

Ces développements rejoignent les travaux présentant les différents rôles de l'actionnaire. L'actionnaire comme apporteur de ressources financières (Albouy, 2002), comme contrôleur (Ginglinger, 2002), comme porteur d'une vision stratégique (Martinet, 2002), comme apporteur de ressources cognitives (Charreaux, 2002), comme dirigeant de l'entreprise familiale (Allouche et Amann, 2002) et enfin, l'actionnaire socialement responsable (Pérez, 2002). Dans tous ces rôles, l'actionnaire en tant que partie prenante « située » (Pecqueur et Zimmermann, 2002) ne peut faire l'économie d'une communication avec les autres parties prenantes du TEL sous peine de gêner la performance de l'entreprise. Etant donné qu'une communication efficace passe par le partage de valeurs communes minimales, la sensibilité au TEL devient un facteur de performance (Ando et Ding, 2012 ; Ismail et al., 2013). La sensibilité des acteurs de l'entreprise au TEL leur permet de tisser des liens qui sont des sources de performance pour leur organisation.

Enfin, en considérant uniquement une des composantes de la RSE, ces résultats montrent la nécessité d'isoler les constituants de la RSE⁴¹. Cette méthode permet de clarifier les résultats divergents obtenus dans les recherches portant sur l'effet de la RSE sur les performances des

⁴¹ Acquier et Gond, 2007 ; Dahlsrud, 2008 ; Devinney, 2009 ; Drevet, 2009 ; Igalens et Gond, 2005 ; Moir, 2001 ; Scholtens, 2008.

entreprises⁴². En effet, la norme iso 26 000 (Afnor, 2010, p.24) distingue 6 composantes de la RSE ayant chacune un sujet particulier⁴³.

2.2. Performance boursière

Cette section s'intéresse aux performances boursières à long terme (1 et 3 ans). Le même échantillon d'entreprises est utilisé. 694 notes CIN 1.1 liées à 252 entreprises européennes cotées qui ont été notées par l'agence de notation extra-financière Vigeo entre 2004 et 2011. Les données boursières ont été prélevées dans la base de données Datastream.

Cette recherche part de la méthode élaborée pour tester l'effet des introductions en bourse sur les rentabilités boursières (appelées aussi performances de marché) à long terme des entreprises (Jaffe, 1974 ; Mansali et Labegorre, 2010). Dans cette méthode, les rentabilités mensuelles anormales ajustées pour le risque sont mesurées en adoptant un des modèles possibles pour calculer les rentabilités dites normales d'un titre (modèle de la moyenne, modèle de l'indice, modèle de marché, modèle à trois facteurs de Fama et French...). Autrement dit, au lieu de raisonner sur la division entre un profit et un investissement (approche comptable), il s'agit d'analyser l'apparition et le signe des rentabilités « dites » anormales ajustées pour le risque - dues à l'événement que l'on étudie - à plus ou moins long terme (12 et 36 mois).

Plus précisément, la méthode consiste à utiliser les rentabilités en excès observées ($R_{pt} - R_{ft}$) où R_{pt} correspond à la rentabilité mensuelle du portefeuille de titres étudiés et R_{ft} à la rentabilité mensuelle d'un actif sans risque. A partir de là, il est possible de calculer les estimateurs de la fonction qui représente cette rentabilité en excès. Pour cela, différentes fonctions sont disponibles (correspondant à différents modèles). Dans cette recherche, le modèle de Fama & French (1993) dont l'équation 7 reprend les constituants est retenu.

⁴² Allouche et Laroche, 2006 ; Derwall et al., 2005 ; Guenster et al., 2011 ; Orlitzky, 2011 ; Orlitzky et al., 2003 ; Renneboog et al., 2008a, 2008b ; Scholtens et Zhou, 2008 ; Von-Arx et Ziegler, 2014 ; Margolis et Walsh, 2003 ; Margolis et al., 2009 ; Barnett et Salomon, 2002, 2012 ; Cellier et al., 2011, 2015 ; Galema et al., 2008.

⁴³ Droits de l'Homme, relations et conditions de travail, environnement, loyauté des pratiques, questions relatives aux consommateurs et communautés et développement local.

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_t + \beta_1(R_{mt} - R_{ft}) + \beta_2SMB_t + \beta_3HML_t + \varepsilon_t \quad (7)$$

α_t correspond à la rentabilité anormale ajustée du risque et R_{mt} ⁴⁴ correspond au rendement mensuel du marché. Les écarts mensuels des rentabilités SMB (*Small Minus Big*) sont calculés par différence entre la moyenne des rentabilités mensuelles du portefeuille à faibles capitalisations et la moyenne des rentabilités mensuelles du portefeuille à capitalisations élevées. Les écarts mensuels des rentabilités HML (*High Minus Low*) sont calculés par différence entre la moyenne des rentabilités mensuelles du portefeuille à ratio *Book to Market* élevé et la moyenne des rentabilités mensuelles du portefeuille à ratio *Book to Market* faible. Les facteurs SMB et HML sont calculés sur l'Europe des 16 pays⁴⁵.

La dernière étape consiste à régresser les données obtenues selon le modèle de l'équation 7. Dans les résultats des estimateurs obtenus, α correspond à la rentabilité initiale (ordonnée à l'origine) anormale ajustée du risque.

Cette recherche comprend des entreprises européennes. Par conséquent, la variable représentant la rentabilité mensuelle de l'actif sans risque (R_{ft}) est obtenue en collectant sur le site internet d'Eurostat les rentabilités mensuelles des obligations du gouvernement central européen ayant une maturité de un an⁴⁶. Nous avons eu plusieurs échanges avec l'équipe d'Eurostat pour trouver le meilleur proxy à l'échelle européenne.

Suite à cette présentation de la méthode standard, il est nécessaire d'ajuster cette dernière à la situation en présence. En effet, cette recherche ne souhaite pas tester la proposition "est-ce que le fait que l'entreprise ait été notée sur sa sensibilité au TEL impacte ses performances

⁴⁴ L'indice européen est le STOXX 300.

⁴⁵ Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Danemark, Irlande, Royaume-Uni, Grèce, Espagne, Portugal, Autriche, Finlande et Suède. Les données ont été fournies par EUROFIDAI.

⁴⁶ <http://ec.europa.eu/eurostat/web/interest-rates/database>. Variable : Euro yield curves (irt_euryld).

boursières de long terme ?” mais plutôt “est-ce que les entreprises plus sensibles au TEL ont de meilleures performances de marché à long terme que les entreprises moins sensibles ?”.

Par conséquent, la méthodologie suit intégralement la méthode présentée précédemment avec simplement deux adaptations permettant d’obtenir deux types de résultat.

La première adaptation conduit à intégrer les variables stel et stelcar dans la régression de l’équation (7). Le tableau 21 (page 106) contient les résultats des régressions aux deux horizons retenus (1 et 3 ans). Cette méthode permet de voir l’effet de la sensibilité au TEL sur les rentabilités en excès.

Une deuxième adaptation consiste à séparer, au démarrage, l’échantillon global d’entreprises en deux groupes. Le groupe PS (entreprises Peu Sensibles) contient les observations qui ont une note CIN 1.1 inférieure à 23 (la notation CIN 1.1 est sur 100 points) et le groupe TS (entreprises Très Sensibles) contient les entreprises qui ont une note CIN 1.1 supérieure à 52. Ces seuils sont choisis en considérant la valeur du premier quartile (23,00) et du troisième quartile (52,00) de la variable stel.

Ensuite, l’étude classique est menée sur le groupe PS (portefeuille PS) puis sur le groupe TS (portefeuille TS) pour obtenir les rentabilités anormales mensuelles ajustées du risque des deux portefeuilles aux deux horizons (1 et 3 ans). Le tableau 22 (page 107) contient les résultats pour les deux groupes aux deux horizons considérés 1 et 3 ans.

2.2.1. Résultats performance boursière

Tableau 21 : impact de la sensibilité au TEL sur les rentabilités en excès à 1 an et 3 ans

| | Rentabilités à 1 an | | | | Rentabilités à 3 ans | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | (8) | (9) | (10) | (11) | (8) | (9) | (10) | (11) |
| Marché | 0,999*** (0,002) | 0,999*** (0,002) | 0,999*** (0,002) | 0,999*** (0,002) | 1,000*** (0,003) | 1,000*** (0,003) | 1,000*** (0,003) | 1,000*** (0,003) |
| SMB | 0,075** (0,032) | 0,074** (0,032) | 0,074** (0,032) | 0,074** (0,031) | -0,073 (0,048) | -0,075 (0,048) | -0,075 (0,048) | -0,076 (0,048) |
| HML | 0,053 (0,051) | 0,055 (0,051) | 0,054 (0,051) | 0,054 (0,050) | 0,059* (0,033) | 0,055 (0,034) | 0,056* (0,034) | 0,055 (0,033) |
| Stel | | -0,002 (0,003) | | 0,000 (0,012) | | -0,002 (0,003) | | -0,005 (0,011) |
| Stelcar | | | -0,002 (0,003) | -0,002 (0,012) | | | -0,002 (0,003) | 0,003 (0,011) |
| Constante | 0,002 (0,006) | 0,003 (0,006) | 0,003 (0,006) | 0,003 (0,006) | -0,001 (0,004) | -0,001 (0,005) | -0,001 (0,005) | -0,001 (0,004) |
| R ² ajusté | 0,997 | 0,997 | 0,997 | 0,997 | 0,994 | 0,994 | 0,994 | 0,994 |
| F test | 84587,94*** | 63384,09*** | 63387,93*** | 50636,79*** | 39918,18*** | 29907,45*** | 29903,39*** | 23893,63*** |
| Observations | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 | 694 |

Les régressions correspondent aux modèles 8 à 11 avec pour la variable expliquée rentabilités en excès à l'horizon 1 an et 3 ans. Les résultats sont obtenus par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires avec les écart-types robustes (White, 1980). Marché : facteur de marché (Fama et French, 1993) ; SMB : facteur Small Minus Big (Fama et French, 1993) ; HML : facteur High Minus Low (Fama et French, 1993) ; Stel : note CIN 1.1 centrée réduite ; Stelcar : note CIN 1.1 au carré centrée réduite. Il y a 694 observations liées à 252 entreprises. Significativité à : *10%, ** 5% et *** 1%. VIF inférieurs à 3. Modèles utilisés :

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_t + \beta_1(R_{mt} - R_{ft}) + \beta_2SMB_t + \beta_3HML_t + \varepsilon_t \quad (8)$$

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_t + \beta_1(R_{mt} - R_{ft}) + \beta_2SMB_t + \beta_3HML_t + \beta_4stel + \varepsilon_t \quad (9)$$

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_t + \beta_1(R_{mt} - R_{ft}) + \beta_2SMB_t + \beta_3HML_t + \beta_4stelcar + \varepsilon_t \quad (10)$$

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_t + \beta_1(R_{mt} - R_{ft}) + \beta_2SMB_t + \beta_3HML_t + \beta_4stel + \beta_5stelcar + \varepsilon_t \quad (11)$$

Tableau 22 : rentabilités en excès des deux portefeuilles d'entreprises Peu Sensibles et Très Sensibles

| | Rentabilité à 1 an | | Rentabilité à 3 ans | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | (12)PSstel | (12)TSstel | (12)PSstel | (12)TSstel |
| Marché | 1,004*** (0,005) | 1,001*** (0,004) | 1,011*** (0,007) | 0,995*** (0,005) |
| SMB | 0,190** (0,082) | 0,008 (0,051) | -0,058 (0,082) | -0,057 (0,062) |
| HML | 0,145 (0,095) | 0,050 (0,083) | 0,042 (0,054) | -0,019 (0,054) |
| Constante | 0,012 (0,016) | 0,008 (0,009) | 0,022** (0,009) | -0,007 (0,006) |
| R ² ajusté | 0,997 | 0,998 | 0,996 | 0,996 |
| F test | 13117,02*** | 22770,65*** | 11418,95*** | 14102,74*** |
| Observations | 128 | 173 | 128 | 173 |

Les régressions correspondent au modèle 12. La variable expliquée correspond aux rentabilités en excès des deux portefeuilles composés pour le premier d'entreprises Peu Sensibles (PSstel) et Très sensibles (TSstel) pour le second. Deux horizons sont présentés : un an et 3 ans. Les résultats sont obtenus par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires avec les écart-types robustes (White, 1980). Marché : facteur de marché (Fama et French, 1993) ; SMB : facteur Small Minus Big (Fama et French, 1993) ; HML : facteur High Minus Low (Fama et French, 1993). Le nombre d'observations diffère de 694 car les observations ont été réparties dans deux groupes (entreprises Peu Sensibles et Très Sensibles) qui ne recourent pas la totalité de l'échantillon. Les observations traduisant une faible sensibilité ont une note inférieure à 23 et les observations traduisant une forte sensibilité au TEL ont une note supérieure à 52. VIF inférieurs à 3. Significativité à : *10%, ** 5% et *** 1%.

Modèle utilisé :

$$R_{pt} - R_{ft} = \alpha_t + \beta_1(R_{mt} - R_{ft}) + \beta_2SMB_t + \beta_3HML_t + \varepsilon_t \quad (12)$$

2.2.2. Discussion performance boursière

Concernant la performance boursière, uniquement un résultat est observé à trois ans (tableau 22). Les entreprises peu sensibles surperforment les entreprises très sensibles et le marché. Comme pour la performance comptable, cette recherche est la première à s'intéresser au lien sensibilité des entreprises au TEL - performance boursière de long terme. Ce résultat est contre-intuitif du point de vue de l'hypothèse d'efficience des marchés financiers. En effet, en considérant un effet convexe pour la performance comptable, il serait logique de retrouver la même tendance pour la performance boursière.

Cette difficulté à lier la sensibilité au TEL à la performance boursière vient du fait que cette relation est complexe. La performance boursière est le résultat d'une combinaison entre les performances comptables des entreprises et l'appréciation des investisseurs. Logiquement, une bonne performance comptable entraîne une bonne performance boursière. La sensibilité des entreprises au TEL peut impacter leur performance boursière par le biais de la performance comptable et par le biais de l'appréciation des investisseurs. Hors, comment les investisseurs apprécient-ils la sensibilité des entreprises au TEL ? Quelles sont leur perception de son effet sur la performance comptable des entreprises ? Cette première analyse fondamentale doit être complétée par une analyse comportementale des marchés boursiers. Les investisseurs réagissent à de nombreux signaux. Dès lors, il est délicat d'isoler l'effet de la sensibilité au TEL.

Conclusion

En définissant le concept de sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local (TEL), cet article enrichit les développements en économie géographique industrielle (Zimmermann, 2001 ; Pecqueur et Zimmermann, 2002 ; Colletis et *al.*, 1999 ; Colletis et Rychen, 2004 ; Courlet, 2002). En outre, ce développement permet de mieux saisir les évolutions récentes liées à la relation Entreprise - Territoire - Performance. En effet, les délocalisations - relocalisations

d'entreprises et l'attention portée à la compétitivité et à la Responsabilité Sociale des Entreprises conduisent à revoir la relation des entreprises aux territoires.

La seconde partie de cet article contient une étude empirique sur le lien sensibilité des entreprises au TEL - performance (comptable et boursière) basée sur un échantillon d'entreprises européennes cotées entre 2004 et 2011 et notées par l'agence de notation extra financière Vigeo. Sur le plan de la performance comptable, les résultats font ressortir une relation convexe (négative puis positive). Autrement dit, les entreprises doivent être un minimum sensibles pour voir leur performance augmenter (effet de seuil). Concernant la performance boursière, les entreprises peu sensibles surperforment les entreprises très sensibles et le marché à l'horizon de trois ans.

Au vu des résultats et des limites de cette recherche, deux axes de recherche peuvent être envisagés. Le premier consiste à considérer un échantillon de Petites et Moyennes Entreprises permettant de comparer les résultats obtenus et d'enrichir la compréhension du concept de sensibilité de l'entreprise au TEL. Notamment, en intégrant les développements en écologie industrielle (Beaurain et Brulot, 2011) et en développant l'approche biologique des entreprises proposée par Morgan (1999). Cette dynamique passe par la considération des liens entre les dirigeants d'un TEL (Ismail et al., 2013).

Le deuxième axe permettrait de revenir à la source de la formation de la sensibilité des entreprises au TEL. En effet, une entreprise est constituée par des humains ayant un objectif commun (une raison sociale) et des moyens financiers (capital social). En fonction de ces deux éléments qui mettent en jeu des ressources et des marchés plus ou moins éloignés, la sensibilité de l'entreprise au TEL évoluera. Néanmoins, la dynamique première peut être compromise si le TEL est trop faible. Certains TEL contiennent uniquement des petites entreprises entièrement intégrées dans leur environnement local. *A contrario*, d'autres TEL contiennent des multinationales où des entreprises ayant une raison sociale « technologique » impliquant des marchés internationaux (*start-up*).

Références

Acquier A., Gond J.-P. (2007), « Aux sources de la responsabilité sociale de l'entreprise: à la (re) découverte d'un ouvrage fondateur, Social Responsibilities of the Businessman d'Howard Bowen », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 10, n° 2, p. 5-35.

Afnor (2010), « Norme ISO 26000 2010-11. »

Albouy M. (2002), « L'actionnaire comme apporteur de ressources financières », *Revue Française de gestion*, vol. 5, n° 141, p. 17-35.

Allouche J., Amann B. (2002), « L'actionnaire dirigeant de l'entreprise familiale », *Revue Française de gestion*, vol. 5, n° 141, p. 109-130.

Allouche J., Laroche P. (2006), « The Relationship between Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: A survey », in Allouche J. (dir.), *Corporate Social Responsibility: Performance and Stakeholders*, Palgrave Macmillan.

Amit R., Schoemaker P.J.H. (1993), « Strategic Assets and Organizational Rent », *Strategic Management Journal*, vol. 14, n° 1, p. 33-46.

Ando N., Ding D.Z. (2012), « Managerial Ties with Local Firms and Governments: An Analysis of Japanese Firms in China », *International Journal of Business and Emerging Markets*, vol. 4, n° 3, p. 181-199.

Arauzo-Carod J.-M., Liviano-Solis D., Manjón-Antolín M. (2009), « Empirical Studies in Industrial Location: An Assessment of their Methods and Results », *Journal of Regional Science*, vol. 50, n° 3, p. 685-711.

Bahlmann M.D. (2014), « Geographic Network Diversity: How Does it Affect Exploratory Innovation? », *Industry and Innovation*, vol. 21, n° 7-8, p. 633-654.

Barnett M., Salomon R.M. (2002), « Unpacking social responsibility: the curvilinear relationship between social and financial performance », *Academy of Management Proceedings*.

Barnett M.L. (2007), « Stakeholder Influence Capacity and the Variability of Financial Returns to Corporate Social Responsibility », *Academy of Management Review*, vol. 32, n° 3, p. 794-816.

Barnett M.L., Salomon R.M. (2012), « Does it Pay to Be Really Good ? Addressing the Shape of the Relationship between Social and Financial Performance », *Strategic Management Journal*, vol. 33, n° 11, p. 1304-1320.

Barney J.B. (1986), « Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy », *Management Science*, vol. 32, n° 10, p. 1231-1241.

Beaurain C., Brulot S. (2011), « L'écologie industrielle comme processus de développement territorial: une lecture par la proximité », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 2, p. 313-340.

Becattini G. (1991), « Italian Industrial Districts: Problems and Perspectives », *International Studies of Management & Organizations*, vol. 21, n° 1, p. 83-90.

Becattini G. (2004), *Industrial Districts a New Approach to Industrial Change*, Edward Elgar.

Becchetti L., Panizza A. De, Oropallo F. (2007), « Role of Industrial District Externalities in Export and Value-added Performance: Evidence from the Population of Italian Firms », *Regional Studies*, vol. 41, n° 5, p. 601-621.

Becchetti L., Rossi S.P.S. (2000), « The Positive Effect of Industrial District on the Export Performance of Italian Firms », *Review of Industrial Organization*, vol. 16, n° 1, p. 53-68.

Billaud J. (1998), *L'homme et la culture*, Chroniques sociales.

Bouba-Olga O., Zimmermann J.-B. (2004), « Modèles et mesures de la proximité », in Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (éds.), *Economie de proximités*, Lavoisier.

Bowen H.R. (1953), *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper & Brothers.

Cainelli G. (2008), « Spatial Agglomeration, Technological Innovations, and Firm Productivity: Evidence from Italian Industrial Districts », *Growth and Change*, vol. 39, n° 3,

p. 414-435.

Calame P., Makedonski P.M., Ranson I. (2003), « Territoires. Penser localement pour agir globalement », Cahiers de propositions pour le XXI^e siècle – éditions Charles Léopold Mayer.

Callois J.-M. (2008), « The Two Sides of Proximity in Industrial Clusters: The Trade-Off between Process and Product Innovation », *Journal of Urban Economics*, vol. 63, n° 1, p. 146-162.

Carroll A.B. (1979), « A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance », *The Academy of Management Review*, vol. 4, n° 4, p. 497-505.

Cellier A., Chollet P., Gajewski J.-F. (2011), « Les annonces de notations extra-financières véhiculent-elles une information au marché ? », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 14, n° 3, p. 5-38.

Cellier A., Chollet P., Gajewski J.-F. (2015), « Do Investors Trade Around Social Rating Announcements? », *European Financial Management (forthcoming)*.

Charreaux G. (2002), « L'actionnaire comme apporteur de ressources cognitives », *Revue française de gestion*, vol. 5, n° 141, p. 77-107.

Clarkson M.B.E. (1995), « A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance », *The Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, p. 92-117.

Coase R.H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, n° 16, p. 386-405.

Colletis G. (2009), « Local Development, Proximities & Productive Encounters: The Case of Development Dynamics in the Region of Toulouse », *Canadian Journal of Regional Science*, vol. 32, n° 2, p. 11-13.

Colletis G. (2010), « Co-évolution des territoires et de la technologie : une perspective institutionnaliste », *Revue d'économie régionale & urbaine*, n° 2, p. 235-249.

Colletis G., Gilly J.-P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmermann J.-B. (1999), « Construction territoriale et dynamiques productives », working paper, n°99A12, GREQAM, Université Aix-Marseille III.

Colletis G., Rychen F. (2004), « Entreprises et territoires: proximités et développement local », in Pecqueur B., Zimmermann J.B. (éds.), *Economie de proximité*, Hermès.

Cooke P. (2001), « From Technopoles to Regional Innovation Systems: The Evolution of Localised Technology Development Policy », *Canadian Journal of Regional Science*, vol. 24, n° 1, p. 21-40.

Courlet C. (2002), « Les Systèmes Productifs Localisés. Un bilan de la littérature », *Etudes & Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, vol. 33, n° 1, p. 27-40.

Dahlsrud A. (2008), « How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions », *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, vol. 15, n° 1, p. 1-13.

Demsetz H. (1988), « The Theory of the Firm Revisited », *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, n° 1, p. 141-161.

Derwall J., Guenster N., Bauer R., Derwall J., Koedijk K. (2005), « The Eco-Efficiency Premium Puzzle », *Financial Analysts Journal*, vol. 61, n° 2, p. 51-63.

Devinney T.M. (2009), « Is the Socially Responsible Corporation a Myth? The Good, the Bad, and the Ugly of Corporate Social Responsibility », *Academy of Management Perspectives*, vol. 3, n° 2, p. 44-57.

Diez-Vial I. (2011), « Geographical Cluster and Performance: The Case of Iberian ham », *Food Policy*, vol. 36, n° 4, p. 517-525.

Dosi G. (1988), « Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation », *Journal of Economic Literature*, vol. 26, n° 3, p. 1120-1171.

Dosi, G., Nelson, R.R., Winter, S.G. (éds.) (2000), *The nature and dynamics of organizational capabilities*, Oxford University Press.

Dreveton B. (2009), « Construire une instrumentation de la RSE : une délicate quête de sens », *Management & Avenir*, vol. 9, n° 29, p. 327-343.

Eisingerich A.B., Bell S.J., Tracey P. (2010), « How Can Clusters Sustain Performance? The

Role of Network Strength, Network Openness, and Environmental Uncertainty », *Research Policy*, vol. 39, n° 2, p. 239-253.

Eraydin A., Fingleton B. (2006), « Network Relations and Local Economic Development: Some Causes of Differentiated Network Structures and Intensities Among Turkish Industrial Firms », *Environment and Planning A*, vol. 38, n° 6, p. 1171-1186.

Fama E.F., French K.R. (1993), « Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds », *Journal of Financial Economics*, vol. 33, n° 1, p. 3-56.

Freeman R.E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman.

Freeman R.E., Mc Vea J. (2001), « A stakeholder approach to strategic management », working paper, n°01-02, University of Virginia.

Galema R., Plantinga A., Scholtens B. (2008), « The Stocks at Stake: Return and Risk in Socially Responsible Investment », *Journal of Banking & Finance*, vol. 32, n° 12, p. 2646-2654.

Gilbert B.A., McDougall P.P., Audretsch D.B. (2008), « Clusters, Knowledge Spillovers and New Venture Performance: An Empirical Examination », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 4, p. 405-422.

Gilly, J.-P., Torre, A. (éds.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'harmattan.

Ginglinger E. (2002), « L'actionnaire comme contrôleur », *Revue Française de gestion*, vol. 5, n° 141, p. 37-55.

Granovetter M. (1985), « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, p. 481-510.

Grossetti M. (2004), « Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux », *Géographie Economie Société*, vol. 6, n° 2, p. 163-177.

Grossetti M., Zuliani J.-M., Guillaume R. (2006), « La spécialisation cognitive : les systèmes locaux de compétences », *Les annales de la recherche urbaine*, n° 101, p. 23-31.

Guenster N., Bauer R., Derwall J., Koedijk K. (2011), « The Economic Value of Corporate Eco-Efficiency », *European Financial Management*, vol. 17, n° 4, p. 679-704.

Hervas-Oliver J.-L., Gonzalez G., Caja P., Sempere-Ripoll F. (2015), « Clusters and Industrial Districts: Where is the Literature Going? Identifying Emerging Sub-Fields of Research », *European Planning Studies*, vol. 4313, n° April, p. 1-46.

Hsiao C. (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press.

Huggins R., Johnston A. (2009), « Knowledge Networks in an Uncompetitive Region: SME Innovation and Growth », *Growth and Change*, vol. 40, n° 2, p. 227-259.

Huggins R., Johnston A. (2010), « Knowledge Flow Across and Inter-Firm Networks: The Influence of Network Resources, Spatial Proximity and Firm Size », *Entrepreneurship and regional development*, vol. 22, n° 5, p. 457-484.

Hurlin C. (2009), « L'Econométrie des Données de Panel: Modèles Linéaires Simples », *Seminar of methodology Ecole Doctorale Edocif*.

Igalens J., Gond J.-P. (2005), « Measuring Corporate Social Performance in France: A Critical and Empirical Analysis of ARESE Data », *Journal of Business Ethics*, vol. 56, n° 2, p. 131-148.

Ismail K.M., Ford D.L., Wu Q., Peng M.W. (2013), « Managerial Ties, Strategic Initiatives, and Firm Performance in Central Asia and the Caucasus », *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 30, n° 2, p. 433-446.

Jaffe J.F. (1974), « Special Information and Insider Trading », *The journal of Business*, vol. 47, n° 3, p. 410-428.

Keeble D. (1999), « Competitiveness: the Media Cluster of Central London », *working paper, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, September*.

Keeble D., Lawson C., Moore B., Wilkinson F. (1999), « Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region », *Regional Studies*, vol. 33, n° 4, p. 319-332.

Lawrence P., Lorsch J. (1969), *Organizational Development: Diagnosis and Action*, Addison-Wesley.

Liao T.-J., Yu C.-M.J. (2013), « The Impact of Local Linkages, International Linkages, and Absorptive Capacity on Innovation for Foreign Firms Operating in an Emerging Economy », *Journal of Technology Transfer*, vol. 38, n° 6, p. 809-827.

Lorenzen M. (2001), « Ties, Trust, and Trade. Elements of a Theory of Coordination in Industrial Clusters », *International Studies of Management & Organizations*, vol. 31, n° 4, p. 14-34.

Luo Y., Huang Y., Wang S.L. (2012), « Guanxi and Organizational Performance: A Meta-Analysis », *Management and Organization Review*, vol. 8, n° 1, p. 139-172.

Maillat, D., Perrin, J.-C. (éds.) (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI/EDES, Université de Neuchâtel.

Maillat, D., Quévit, M., Senn, L. (éds.) (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI/EDES, Université de Neuchâtel.

Mansali H., Labégorre F. (2010), « Les performances économiques et boursières à long terme des sociétés introduites en bourse : le cas du marché français (1990-2003) », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 13, n° 2, p. 67-106.

Margolis J.D., Elfenbein H.A., Walsh J.P. (2009), « Does it Pay to Be Good ... and Does it Matter? A Meta-Analysis of the Relationship between Corporate Social and Financial Performance », working paper, Harvard university, Washington university and Michigan university, march.

Margolis J.D., Walsh J.P. (2003), « Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business », *Administrative Science Quarterly*, vol. 48, n° 2, p. 268-305.

Marshall A. (1890), *Principles of economics*, Macmillan and co.

Marshall A. (1919), *Industry and trade*, Macmillan and co.

Martinet A.-C. (2002), « L'actionnaire comme porteur d'une vision stratégique », *Revue*

Française de gestion, vol. 5, n° 141, p. 57-76.

McCann B.T., Folta T.B. (2011), « Performance Differentials within Geographic Clusters », *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n° 1, p. 104-123.

Moir L. (2001), « What Do we Mean by Corporate Social Responsibility? », *Corporate Governance*, vol. 1, n° 2, p. 16-22.

Morgan G. (1999), *Images of Organization*, De Boeck université.

North D.C. (1991), « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, p. 97-112.

Orlitzky M. (2011), « Institutional logics in the Study of Organizations: The Social Construction of the Relation between Corporate Social and Financial Performance », *Business Ethics Quarterly*, vol. 21, n° 3, p. 409-444.

Orlitzky M., Schmidt F.L., Rynes S.L. (2003), « Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis », *Organization studies*, vol. 24, n° 3, p. 403-441.

Ozer M., Zhang W. (2013), « The Effects of Geographic and Network Ties on Exploitative and Exploratory Product Innovation », *Strategic Management Journal*, vol. 36, n° 7, p. 1105-1114.

Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (2002), « Les fondements d'une économie de proximités », working paper, n°02A26, GREQAM, Universités d'Aix-Marseille II et III.

Pecqueur, B., Zimmermann, J.-B. (éds.) (2004), *Economie de proximités*, Lavoisier.

Penrose E. (1959), *The theory of the growth of the firm*, Oxford University Press.

Pérez R. (2002), « L'actionnaire socialement responsable », *Revue Française de gestion*, vol. 5, n° 141, p. 131-151.

Perroux F. (1950), « Economic Space: Theory and Applications », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, n° 1, p. 89-104.

Porter M.E. (2000), « Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy », *Economic Development quarterly*, vol. 14, n° 1, p. 15-34.

Presutti M., Boari C., Majocchi A. (2013), « Inter-organizational Geographical Proximity and Local Start-ups' Knowledge Acquisition: A Contingency Approach », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, n° 5-6, p. 446-467.

Quéré M., Longhi C. (1993), « Systèmes de production et d'innovation, et dynamique des territoires », *Revue économique*, vol. 44, n° 4, p. 713-724.

Renneboog L., Horst J. Ter, Zhang C. (2008a), « Socially Responsible Investments: Institutional Aspects, Performance, and Investor Behavior », *Journal of Banking and Finance*, vol. 32, n° 9, p. 1723-1742.

Renneboog L., Horst J. Ter, Zhang C. (2008b), « The Price of Ethics and Stakeholder Governance: The Performance of Socially Responsible Mutual Funds », *Journal of Corporate Finance*, vol. 14, n° 3, p. 302-322.

Richardson G.B. (1972), « The Organisation of Industry », *The Economic Journal*, vol. 82, n° 327, p. 883-896.

Rigby D.L., Brown W.M. (2015), « Who Benefits from Agglomeration? », *Regional Studies*, vol. 49, n° 1, p. 28-43.

Savage G.T., Bunn M.D., Gray B., Xiao Q., Wang S., Wilson E.J., Williams E.S. (2010), « Stakeholder Collaboration: Implications for Stakeholder Theory and Practice », *Journal of Business Ethics*, vol. 96, n° 1, p. 21-26.

Scholtens B. (2008), « A Note on the Interaction between Corporate Social Responsibility and Financial Performance », *Ecological Economics*, vol. 68, n° 1-2, p. 46-55.

Scholtens B., Zhou Y. (2008), « Stakeholder Relations and Financial Performance », *Sustainable Development*, vol. 16, n° 3, p. 213-232.

Simmie J., Sennett J. (1999), « Innovative Clusters: Global or Local Linkages? », *National Institute Economic Review*, vol. 170, n° 1, p. 87-98.

Simon H.A. (1978), « Rationality as Process and as Product of Thought », *The American Economic Review*, vol. 68, n° 2, p. 1-16.

Teece D., Pisano G., Shuen A. (2000), « Dynamic Capabilities and Strategies Management », in Dosi G., Nelson R.R., Winter S.G. (éds.), *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*, Oxford University Press.

Torrès O. (2002), « Face à la mondialisation, les PME doivent mettre du territoire et de la proximité dans leurs stratégies de glocalisation », working paper, conference AIMS 2002, juin.

Uzzi B. (1997), « Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness », *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, n° 1, p. 35-67.

Uzzi B. (1999), « Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing », *American Sociological Review*, vol. 64, n° 4, p. 481-505.

Von-Arx U., Ziegler A. (2014), « The Effect of Corporate Social Responsibility on Stock Performance: New Evidence for the USA and Europe », *Quantitative Finance*, vol. 14, n° 6, p. 977-991.

Wartick S.L., Cochran P.L. (1985), « The Evolution of the Corporate Social Performance Model », *The Academy of Management Review*, vol. 10, n° 4, p. 758-769.

Wellman B. (1979), « The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers », *The American Journal of Sociology*, vol. 84, n° 5, p. 1201-1231.

Welter F. (2012), « All you Need is Trust? A Critical Review of the Trust and Entrepreneurship Literature », *International Small Business Journal*, vol. 30, n° 3, p. 193-212.

Wernerfelt B. (1984), « A Resource-based View of the Firm », *Strategic Management Journal*, vol. 5, n° 2, p. 171-180.

White H. (1980), « A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and Direct Test for Heteroskedasticity », *Econometrica*, vol. 48, n° 4, p. 817-838.

Williamson O.E. (1981), « The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach », *The American Journal of Sociology*, vol. 87, n° 3, p. 548-577.

Wood D.J. (1991), « Corporate Social Performance Revisited », *The Academy of*

Management Review, vol. 16, n° 4, p. 691-718.

Zhang S., Li X. (2008), « Managerial Ties, Firm Resources, and Performance of Cluster Firms », *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 25, n° 4, p. 615-633.

Zimmermann J.-B. (2000), « De la proximité dans les relations firmes-territoires: nomadisme et ancrage territorial », in Gilly J.-P., Torre A. (éds.), *Dynamiques de proximité*, L'harmattan.

Zimmermann J.-B. (2001), « The firm / Territory Relationships in the Globalisation: Towards a New Rationale », *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 15, n° 1, p. 57-75.

Appendice

Tableau 23 : pays des entreprises

| | Pays | Obs | Part % |
|----|-----------------|-----|---------|
| 1 | Austria | 11 | 1.5850 |
| 2 | Belgium | 21 | 3.0259 |
| 3 | Denmark | 10 | 1.4409 |
| 4 | Finland | 43 | 6.1960 |
| 5 | France | 136 | 19.5965 |
| 6 | Germany | 103 | 14.8415 |
| 7 | Ireland | 10 | 1.4409 |
| 8 | Italy | 29 | 4.1787 |
| 9 | Norway | 16 | 2.3055 |
| 10 | Portugal | 9 | 1.2968 |
| 11 | Spain | 56 | 8.0692 |
| 12 | Sweden | 54 | 7.7810 |
| 13 | Switzerland | 35 | 5.0432 |
| 14 | The Netherlands | 28 | 4.0346 |
| 15 | United Kingdom | 133 | 19.1643 |

Tableau 24 : entreprises de l'échantillon

| Nom | Pays | Obs. |
|---|---------|------|
| 1 ANDRITZ AG | Austria | 2 |
| 2 OMV AKTIENGESELLSCHAFT | Austria | 3 |
| 3 VOEST-ALPINE AG | Austria | 3 |
| 4 WIENERBERGER AG | Austria | 3 |
| 5 BEKAERT SA/NV | Belgium | 3 |
| 6 DELHAIZE GROUP SA | Belgium | 4 |
| 7 ETABLISSEMENTEN FRANZ COLRUYT N.V. - ETABLISSEMENTS FRANZ COLRUYT S.A. | Belgium | 5 |
| 8 N.V. UMICORE S.A. | Belgium | 3 |
| 9 SOLVAY SA | Belgium | 4 |
| 10 UCB NV/SA | Belgium | 2 |
| 11 A.P. MÖLLER - MAERSK A/S | Denmark | 2 |
| 12 DSV DE SAMMENSLUTTEDE VOGNMAEND AF 13-7 1976 A/S | Denmark | 2 |
| 13 FLSMIDTH & CO. A/S | Denmark | 2 |
| 14 NKT HOLDING A/S | Denmark | 2 |
| 15 STADA ARZNEIMITTEL AG | Denmark | 2 |
| 16 FORTUM OYJ | Finland | 2 |
| 17 KEMIRA OYJ | Finland | 2 |
| 18 KESKO OYJ | Finland | 3 |
| 19 KONE OYJ | Finland | 3 |
| 20 KONECRANES OYJ | Finland | 2 |
| 21 METSO OYJ | Finland | 4 |
| 22 NESTE OIL OYJ | Finland | 3 |
| 23 NOKIA OYJ | Finland | 2 |
| 24 NOKIAN RENKAAT OYJ | Finland | 2 |
| 25 OUTOKUMPU OYJ | Finland | 3 |
| 26 OUTOTEC OYJ | Finland | 2 |
| 27 RAUTARUUKKI OYJ | Finland | 2 |
| 28 STORA ENSO OYJ | Finland | 4 |
| 29 UPM-KYMMENE OYJ | Finland | 4 |
| 30 WARTSILA OYJ | Finland | 2 |
| 31 YIT OYJ | Finland | 3 |
| 32 AEROPORTS DE PARIS SA | France | 2 |
| 33 AIR FRANCE - KLM | France | 5 |
| 34 ALCATEL-LUCENT S.A. | France | 2 |
| 35 ALSTOM S.A. | France | 3 |
| 36 ARKEMA | France | 2 |
| 37 BENETEAU SA | France | 2 |
| 38 BONDUELLE SA | France | 2 |

Article 2 : effet de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance : une étude sur données européennes

| Nom | Pays | Obs. |
|--|--------|------|
| 39 CARREFOUR SA | France | 4 |
| 40 CASINO GUICHARD-PERRACHON SA | France | 4 |
| 41 CHRISTIAN DIOR SA | France | 4 |
| 42 CLARINS SA | France | 2 |
| 43 COMPAGNIE DE SAINT GOBAIN SA | France | 3 |
| 44 COMPAGNIE GENERALE DES ETABLISSEMENTS MICHELIN (C.G.E.M.) SA | France | 2 |
| 45 EIFFAGE | France | 4 |
| 46 ELECTRICITE DE FRANCE SA - EDF | France | 3 |
| 47 FONCIERE DES REGIONS (G.F.R.) | France | 2 |
| 48 GDF SUEZ | France | 4 |
| 49 GECINA SA | France | 2 |
| 50 GUYENNE ET GASCOGNE SA | France | 2 |
| 51 HERMES INTERNATIONAL SA | France | 3 |
| 52 ICADE | France | 2 |
| 53 IMERYS SA | France | 3 |
| 54 KLEPIERRE SA | France | 3 |
| 55 L'AIR LIQUIDE, SOCIÉTÉ ANONYME POUR L'ÉTUDE ET L'EXPLOITATION DES PROCÉDÉS GEORGES CLAUDE | France | 4 |
| 56 L'OREAL SA | France | 4 |
| 57 LAFARGE SA | France | 3 |
| 58 LEGRAND | France | 2 |
| 59 LVMH MOET HENNESSY - LOUIS VUITTON SA | France | 4 |
| 60 MERSEN | France | 2 |
| 61 NEOPOST SA | France | 3 |
| 62 NEXANS SA | France | 4 |
| 63 PEUGEOT S.A. | France | 3 |
| 64 PPR S.A. | France | 2 |
| 65 RENAULT | France | 3 |
| 66 SAFRAN | France | 4 |
| 67 SANOFI | France | 2 |
| 68 SCHNEIDER ELECTRIC SA | France | 4 |
| 69 TECHNIP | France | 3 |
| 70 THALES SA | France | 3 |
| 71 TOTAL S.A. | France | 4 |
| 72 UNIBAIL-RODAMCO | France | 3 |
| 73 VALEO SA | France | 3 |
| 74 VALLOUREC S.A. | France | 4 |
| 75 VINCI | France | 4 |
| 76 ZODIAC AEROSPACE | France | 3 |

Article 2 : effet de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance : une étude sur données européennes

| Nom | Pays | Obs. |
|--------------------------------------|---------|------|
| 77 ADIDAS AG | Germany | 2 |
| 78 BASF SE | Germany | 4 |
| 79 BAYER AG | Germany | 4 |
| 80 BAYERISCHE MOTOREN WERKE AG - BMW | Germany | 3 |
| 81 BEIERSDORF AG | Germany | 4 |
| 82 BILFINGER BERGER SE | Germany | 3 |
| 83 CELESIO AG | Germany | 2 |
| 84 CONTINENTAL AG | Germany | 2 |
| 85 DAIMLER AG | Germany | 3 |
| 86 DEUTSCHE LUFTHANSA AG | Germany | 4 |
| 87 E.ON AG | Germany | 2 |
| 88 FRAPORT AG | Germany | 2 |
| 89 GEA GROUP AG | Germany | 2 |
| 90 HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN AG | Germany | 3 |
| 91 HEIDELBERGER ZEMENT AG | Germany | 3 |
| 92 HENKEL AG & CO. KGAA | Germany | 4 |
| 93 HOCHTIEF AG | Germany | 3 |
| 94 IVG IMMOBILIEN AG | Germany | 2 |
| 95 K+S AKTIENGESELLSCHAFT | Germany | 2 |
| 96 LANXESS AG | Germany | 3 |
| 97 LINDE AG | Germany | 4 |
| 98 MAN SE | Germany | 3 |
| 99 MERCK KGAA | Germany | 2 |
| 100 METRO AG | Germany | 4 |
| 101 MTU AERO ENGINES HOLDINGS AG | Germany | 2 |
| 102 PORSCHE AUTOMOBIL HOLDING SE | Germany | 2 |
| 103 PUMA SE | Germany | 2 |
| 104 Q-CELLS SE | Germany | 2 |
| 105 RHEINMETALL AG | Germany | 2 |
| 106 RWE AG | Germany | 3 |
| 107 SALZGITTER AG | Germany | 2 |
| 108 SGL CARBON SE | Germany | 2 |
| 109 SIEMENS AG | Germany | 3 |
| 110 SYMRISE AG | Germany | 2 |
| 111 THYSSENKRUPP AG | Germany | 3 |
| 112 TOGNUM AG | Germany | 2 |
| 113 TUI AG | Germany | 2 |
| 114 VOLKSWAGEN AG | Germany | 2 |
| 115 WACKER CHEMIE AG | Germany | 2 |
| 116 CRH PUBLIC LIMITED COMPANY | Ireland | 3 |

Article 2 : effet de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance : une étude sur données européennes

| Nom | Pays | Obs. |
|--|----------|------|
| 117 ELAN CORPORATION PUBLIC LIMITED COMPANY | Ireland | 2 |
| 118 KINGSPAN GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY | Ireland | 2 |
| 119 RYANAIR HOLDINGS PUBLIC LIMITED COMPANY | Ireland | 3 |
| 120 ATLANTIA S.P.A. | Italy | 2 |
| 121 ENEL SPA | Italy | 3 |
| 122 ENI SPA | Italy | 4 |
| 123 FIAT S.P.A. | Italy | 3 |
| 124 FINMECCANICA S.P.A. | Italy | 3 |
| 125 ITALCEMENTI S.P.A. | Italy | 2 |
| 126 LUXOTTICA GROUP SPA | Italy | 3 |
| 127 PIRELLI & C. S.P.A. | Italy | 2 |
| 128 SAIPEM SPA | Italy | 2 |
| 129 SNAM S.P.A. | Italy | 3 |
| 130 TERNA S.P.A. - RETE ELETTRICA NAZIONALE | Italy | 2 |
| 131 NORSK HYDRO ASA | Norway | 3 |
| 132 NORSKE SKOGINDUSTRIER ASA | Norway | 4 |
| 133 RENEWABLE ENERGY CORPORATION ASA - REC | Norway | 2 |
| 134 STATOIL ASA | Norway | 3 |
| 135 YARA INTERNATIONAL ASA | Norway | 4 |
| 136 BRISA - AUTO-ESTRADAS DE PORTUGAL SA | Portugal | 2 |
| 137 CIMPOR-CIMENTOS DE PORTUGAL, SGPS, S. A. | Portugal | 3 |
| 138 GALP ENERGIA, S.G.P.S., S.A. | Portugal | 2 |
| 139 JERONIMO MARTINS SGPS SA | Portugal | 2 |
| 140 ABERTIS INFRAESTRUCTURAS, S.A. | Spain | 2 |
| 141 ACCIONA S.A. | Spain | 4 |
| 142 ACERINOX SA | Spain | 4 |
| 143 ACS, ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION Y SERVICIOS, S.A. | Spain | 4 |
| 144 ENAGAS, S.A. | Spain | 2 |
| 145 ENDESA, S.A. | Spain | 3 |
| 146 FAES FARMA SA | Spain | 2 |
| 147 FERROVIAL, S.A. | Spain | 2 |
| 148 FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS SA | Spain | 4 |
| 149 GAMESA CORPORACION TECNOLOGICA SA | Spain | 4 |
| 150 GAS NATURAL SDG, S.A. | Spain | 3 |
| 151 GRIFOLS, S.A. | Spain | 2 |
| 152 IBERDROLA SA | Spain | 3 |
| 153 IBERIA, LINEAS AEREAS DE ESPANA SA | Spain | 2 |
| 154 INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL SA - INDITEX | Spain | 3 |
| 155 RED ELÉCTRICA CORPORACION, S.A. | Spain | 2 |

Article 2 : effet de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance : une étude sur données européennes

| Nom | Pays | Obs. |
|--|-----------------|------|
| 156 REPSOL YPF S.A. | Spain | 4 |
| 157 SACYR VALLEHERMOSO, S.A. | Spain | 4 |
| 158 UNION FENOSA SA | Spain | 2 |
| 159 AB VOLVO | Sweden | 3 |
| 160 ALFA LAVAL AB | Sweden | 2 |
| 161 ASSA ABLOY AB | Sweden | 4 |
| 162 ATLAS COPCO AB | Sweden | 3 |
| 163 BOLIDEN AB | Sweden | 2 |
| 164 CASTELLUM AB | Sweden | 3 |
| 165 HENNES & MAURITZ AB | Sweden | 2 |
| 166 HEXAGON AB | Sweden | 2 |
| 167 HOLMEN AB | Sweden | 4 |
| 168 HUSQVARNA AB | Sweden | 2 |
| 169 JM AB | Sweden | 2 |
| 170 LUNDIN PETROLEUM AB | Sweden | 2 |
| 171 SANDVIK AB | Sweden | 4 |
| 172 SCANIA AB | Sweden | 3 |
| 173 SKANSKA AB | Sweden | 4 |
| 174 SKF AB | Sweden | 4 |
| 175 SSAB AB | Sweden | 2 |
| 176 SVENSKA CELLULOSA AB SCA | Sweden | 4 |
| 177 TELEFONAKTIEBOLAGET LM ERICSSON | Sweden | 2 |
| 178 CLARIANT AG | Switzerland | 4 |
| 179 GEBERIT AG | Switzerland | 2 |
| 180 GEORG FISCHER AG | Switzerland | 2 |
| 181 GIVAUDAN SA | Switzerland | 4 |
| 182 HOLCIM LTD. | Switzerland | 3 |
| 183 KUEHNE & NAGEL INTERNATIONAL AG | Switzerland | 2 |
| 184 LONZA GROUP AG | Switzerland | 2 |
| 185 NOVARTIS AG | Switzerland | 2 |
| 186 PSP SWISS PROPERTY AG | Switzerland | 3 |
| 187 SIKA AG | Switzerland | 2 |
| 188 SULZER AG | Switzerland | 2 |
| 189 SYNGENTA AG | Switzerland | 4 |
| 190 THE SWATCH GROUP LTD. | Switzerland | 3 |
| 191 AKZO NOBEL NV | The Netherlands | 3 |
| 192 EUROPEAN AERONAUTIC DEFENCE AND SPACE COMPANY EADS N.V. | The Netherlands | 3 |
| 193 KONINKLIJKE AHOLD NV | The Netherlands | 3 |
| 194 KONINKLIJKE BAM GROEP NV | The Netherlands | 3 |

Article 2 : effet de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance : une étude sur données européennes

| Nom | Pays | Obs. |
|--|-----------------|------|
| 195 KONINKLIJKE BOSKALIS WESTMINSTER NV | The Netherlands | 2 |
| 196 KONINKLIJKE DSM N.V. | The Netherlands | 4 |
| 197 KONINKLIJKE PHILIPS ELECTRONICS NV | The Netherlands | 2 |
| 198 POSTNL N.V. | The Netherlands | 2 |
| 199 SBM OFFSHORE N.V. | The Netherlands | 3 |
| 200 WERELDHAVE NV | The Netherlands | 3 |
| 201 ANGLO AMERICAN PLC | United Kingdom | 4 |
| 202 ANTOFAGASTA PLC | United Kingdom | 2 |
| 203 ASTRAZENECA PLC | United Kingdom | 2 |
| 204 BAE SYSTEMS PLC | United Kingdom | 3 |
| 205 BALFOUR BEATTY PLC | United Kingdom | 4 |
| 206 BBA AVIATION PLC | United Kingdom | 2 |
| 207 BG GROUP PLC | United Kingdom | 3 |
| 208 BHP BILLITON PLC | United Kingdom | 3 |
| 209 BP P.L.C. | United Kingdom | 4 |
| 210 BRITISH AMERICAN TOBACCO P.L.C. | United Kingdom | 3 |
| 211 BRITISH LAND COMPANY PUBLIC LIMITED COMPANY(THE) | United Kingdom | 2 |
| 212 BRIXTON LIMITED | United Kingdom | 2 |
| 213 BURBERRY GROUP PLC | United Kingdom | 3 |
| 214 CAIRN ENERGY PLC | United Kingdom | 2 |
| 215 CAPITAL SHOPPING CENTRES GROUP PLC | United Kingdom | 3 |
| 216 CARILLION PLC | United Kingdom | 2 |
| 217 CENTRICA PLC | United Kingdom | 2 |
| 218 COBHAM PLC | United Kingdom | 3 |
| 219 COOKSON GROUP PLC | United Kingdom | 2 |
| 220 CRODA INTERNATIONAL PUBLIC LIMITED COMPANY | United Kingdom | 2 |
| 221 DERWENT LONDON PLC | United Kingdom | 2 |
| 222 DIXONS RETAIL PLC | United Kingdom | 2 |
| 223 GKN PLC | United Kingdom | 2 |
| 224 GLAXOSMITHKLINE PLC | United Kingdom | 2 |
| 225 HAMMERSON PLC | United Kingdom | 3 |
| 226 HOME RETAIL GROUP PLC | United Kingdom | 2 |
| 227 IMPERIAL TOBACCO GROUP PLC | United Kingdom | 2 |
| 228 INTERNATIONAL POWER PLC | United Kingdom | 3 |
| 229 J SAINSBURY PLC | United Kingdom | 4 |
| 230 KAZAKHMYS PLC | United Kingdom | 2 |
| 231 KINGFISHER PLC | United Kingdom | 2 |
| 232 LONMIN PUBLIC LIMITED COMPANY | United Kingdom | 3 |
| 233 MARKS AND SPENCER GROUP P.L.C. | United Kingdom | 2 |

Article 2 : effet de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance : une étude sur données européennes

| Nom | Pays | Obs. |
|----------------------------------|----------------|------|
| 234 MEGGITT PLC | United Kingdom | 3 |
| 235 MONDI PLC | United Kingdom | 2 |
| 236 NATIONAL GRID PLC | United Kingdom | 3 |
| 237 PREMIER OIL PLC | United Kingdom | 2 |
| 238 RECKITT BENCKISER GROUP PLC | United Kingdom | 2 |
| 239 RIO TINTO PLC | United Kingdom | 4 |
| 240 ROTORK P.L.C. | United Kingdom | 2 |
| 241 SEGRO PLC | United Kingdom | 2 |
| 242 SMITHS GROUP PLC | United Kingdom | 2 |
| 243 SSE PLC | United Kingdom | 2 |
| 244 TESCO PLC | United Kingdom | 4 |
| 245 TOMKINS LIMITED | United Kingdom | 4 |
| 246 TRAVIS PERKINS PLC | United Kingdom | 2 |
| 247 TUI TRAVEL PLC | United Kingdom | 2 |
| 248 TULLOW OIL PLC | United Kingdom | 2 |
| 249 VEDANTA RESOURCES PLC | United Kingdom | 2 |
| 250 WEIR GROUP PLC(THE) | United Kingdom | 2 |
| 251 WM MORRISON SUPERMARKETS PLC | United Kingdom | 3 |
| 252 XSTRATA PLC | United Kingdom | 4 |

Tableau 25 : régressions complémentaires sensibilité au TEL – performance comptable

| | (13)ROA | (14)ROA | (15)ROA | (13)ROE | (14)ROE | (15)ROE |
|-----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Stel | 0,007 (0,277) | | -1,948** (0,930) | -0,230 (0,625) | | -4,547** (1,967) |
| Stelcar | | 0,203 (0,243) | 2,009** (0,831) | | 0,220 (0,602) | 4,436** (1,901) |
| Caln | 0,015 (0,238) | -0,051 (0,228) | 0,034 (0,239) | 0,529 (0,547) | 0,370 (0,533) | 0,569 (0,544) |
| DetteCP | -1,580*** (0,146) | -1,574*** (0,146) | -1,579*** (0,146) | | | |
| DetteTA | | | | -5,496 (4,967) | -5,299 (4,966) | -5,447 (4,929) |
| Age | -0,311 (0,204) | -0,327 (0,203) | -0,343* (0,202) | -0,967* (0,547) | -1,000* (0,547) | -1,038* (0,544) |
| Constante | 11,350*** (3,705) | 12,427*** (3,547) | 11,277*** (3,697) | 17,078** (8,194) | 19,545** (8,019) | 16,910** (8,153) |
| Effet fixe Secteur | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| Effet fixe année | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| R ² ajusté | 0,237 | 0,237 | 0,242 | 0,144 | 0,144 | 0,149 |
| F test | 12,141*** | 12,182*** | 11,897*** | 7,062*** | 7,062*** | 6,966*** |
| Observations | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 |

Les régressions correspondent aux modèles 13, 14 et 15 avec les deux variables expliquées ROA (rentabilité économique) : résultat avant impôt divisé par le total actif et ROE (rentabilité financière) : résultat avant impôt divisé par les capitaux propres. Les résultats sont obtenus par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires avec les écart-types robustes (White, 1980). Stel : note vigeo sur le critère CIN 1.1 centrée réduite ; stelcar : note vigeo au carré sur le critère CIN 1.1 centrée réduite ; CAIn : logarithme du chiffre d'affaires ; DetteCP : total des dettes divisé par le total des fonds propres ; DetteTA : total des dettes divisé par le total de l'actif ; Age : logarithme de l'âge de l'entreprise. Il y a 694 observations liées à 252 entreprises. Significativité à : *10%, ** 5% et *** 1%.

Modèles utilisés :

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{ca} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (13)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stelcar} + \beta_2 \text{ca} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (14)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{stelcar} + \beta_3 \text{ca} + \beta_4 \text{DetteCP} + \beta_5 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (15)$$

La variable DetteCP est utilisée pour la variable expliquée performance économique (ROA). DetteTA est utilisée pour la variable expliquée performance financière (ROE).

Tableau 26 : régressions complémentaires sensibilité au TEL – performance comptable (changement de la variable Caln par Capiln par rapport au tableau 25)

| | (16)ROA | (17)ROA | (18)ROA | (16)ROE | (17)ROE | (18)ROE |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Stel | -0,880*** (0,268) | | -2,633*** (0,849) | -2,214*** (0,607) | | -5,978*** (1,849) |
| Stelcar | | -0,645*** (0,242) | 1,817** (0,758) | | -1,687*** (0,599) | 3,902** (1,801) |
| Capiln | 1,903*** (0,268) | 1,813*** (0,261) | 1,889*** (0,265) | 4,775*** (0,613) | 4,571*** (0,610) | 4,745*** (0,610) |
| DetteCP | -1,575*** (0,134) | -1,588*** (0,135) | -1,571*** (0,135) | | | |
| DetteTA | | | | -3,287 (4,333) | -3,692 (4,357) | -3,155 (4,326) |
| Age | -0,274 (0,187) | -0,291 (0,187) | -0,302 (0,184) | -0,834 (0,510) | -0,868* (0,512) | -0,895* (0,506) |
| Constante | -18,111*** (4,237) | -16,677*** (4,128) | -17,698*** (4,160) | -50,607*** (10,01) | -47,201*** (9,976) | -49,788*** (9,974) |
| Effet fixe Secteur | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| Effet fixe année | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| R ² ajusté | 0,310 | 0,304 | 0,314 | 0,226 | 0,221 | 0,230 |
| F test | 17,115*** | 16,706*** | 16,616*** | 11,510*** | 11,175*** | 11,171*** |
| Observations | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 |

Les régressions correspondent aux modèles 16, 17 et 18 avec les deux variables expliquées ROA (rentabilité économique) : résultat avant impôt divisé par le total actif et ROE (rentabilité financière) : résultat avant impôt divisé par les capitaux propres. Les résultats sont obtenus par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires avec les écart-types robustes (White, 1980). Stel : note vigeo sur le critère CIN 1.1 centrée réduite ; stelcar : note vigeo au carré sur le critère CIN 1.1 centrée réduite ; Capiln : logarithme du de la capitalisation boursière ; DetteCP : total des dettes divisé par le total des fonds propres ; DetteTA : total des dettes divisé par le total de l'actif ; Age : logarithme de l'âge de l'entreprise. Il y a 694 observations liées à 252 entreprises. Significativité à : *10%, ** 5% et *** 1%.

Modèles utilisés :

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{ca} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (16)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stelcar} + \beta_2 \text{ca} + \beta_3 \text{DetteCP} + \beta_4 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (17)$$

$$\text{Performance} = \alpha_0 + \beta_1 \text{stel} + \beta_2 \text{stelcar} + \beta_3 \text{ca} + \beta_4 \text{DetteCP} + \beta_5 \text{age} + \sum_i^N \beta_i * \text{année} + \sum_j^S \beta_j * \text{secteur} + \varepsilon \quad (18)$$

La variable DetteCP est utilisée pour la variable expliquée performance économique (ROA). DetteTA est utilisée pour la variable expliquée performance financière (ROE).

Article 3: The Geographical Dynamics of Venture Capital Investment⁴⁷

La dynamique géographique des investissements dans le capital-risque

Mots-clés : geographical concentration, venture capital, regional equity gap, investment et geographic model

Keywords: Geographical concentration, venture capital, regional equity gap, investment and geographic model

Joint work with Jean-Francois Gajewski (University Savoie Mont-Blanc, France) and Yochanan Shachmurove (The City College and The Graduate School and University Center of The City University of New York, USA).

Classification JEL: G2 - O1 - O2 - O5 - R1 - R3 - N9

⁴⁷ This research has benefitted from partial financial support from the University Savoie Mont-Blanc (AAP, 2013), la Caisse des Dépôts et des Consignations, and the Schwager Fund from the City College of The City University of New York. We thank Cynthia Cronin-Kardon and Mia Wells of the Lippincott Library at the University of Pennsylvania for their help. We thank Professor Graciela Chichilnisky and Frank Donnelly of Columbia University and Baruch College for their help. We are grateful to Heriberto Altieri and Brian Hermosura (IT service, International House, New York) for their support. This work has been done thanks to the facilities offered by the University Savoie Mont Blanc MUST Computing Center. We appreciate the invaluable support from Cécile Barbier (University Savoie Mont-Blanc, IT service application MUST), Eric Marcon (UMR Eco-Fog and AgroParisTech), James O'Connor, Ryan Plesco and Naomi Ackerman.

This paper has been accepted for presentation at the Global Finance Conference (China April, 2015), the International Conference (Republic of Macedonia May, 2015), the 32nd International Conference of the French Finance Association (France June, 2015), the Multinational Finance Conference (Greece June, 2015) and the 55th ERSa Congress (Portugal August, 2015). The authors would like to thank the participants of the above conferences for their comments and insights.

Résumé: La concentration géographique des investissements dans le capital-risque est importante pour les chercheurs et les législateurs. La Commission européenne et l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) ne sont pas d'accord à propos de ses bénéfices. Cet article analyse la concentration géographique dans le capital-risque à l'échelle des villes de 1970 à 2013 au sein des principales économies développées. Les résultats montrent la présence de quatre tendances propres à quatre groupes de pays. La quantité d'investissement et la période précédant la crise internet favorise la concentration alors que le développement financier la réduit.

Abstract: The geographical concentration of venture capital investments is an important concern for researchers and policy makers. The European Commission and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) disagree about the benefits of concentrated geographical distribution of venture capital. This paper analyzes the geographical concentration of venture capital at the city level from 1970 until 2013 in major developing economies. Results show four evolutionary paths representing four groups of countries. The quantity of investment deals and the dot-com crisis increase the geographical concentration of venture capital while the level of financial development decreases it.

Introduction

The European Commission and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) disagree as to whether or not it is desirable to concentrate the activities of ventures.⁴⁸ While the European Commission is in favor of more regional clusters, the OECD advocates the development of an even geographical distribution. In the case of uneven geographical allocation, some small and even medium companies have difficulty in finding sources of funding. Regional equity gaps exist but no consensus has yet emerged about their efficiency. Conversely, Silicon Valley and Route 128 in the United States of America (USA) are examples of geographic regions with very high levels of venture capital concentration. In the USA, venture capital investment spanned 160 cities in 2014, which is the highest number of metropolitan areas since 2009.⁴⁹ In the first quarter of 2015, venture capital investment exceeds \$17 billion for the first time since the fourth quarter of 2000.⁵⁰ This paper analyzes the geographical concentration of institutional venture capital investments in major developing economies for the years 1970 until 2013.⁵¹ The paper raises the following questions: How has the geographical concentration of venture capital investments evolved from 1970 until 2013? What are the macro determinants of this evolution?

Avdeitchikova (2012) and Lingelbach (2012) point out that in many countries there is a trend towards geographical concentration that generates regional equity gaps. Nevertheless, there is a lack of research on the long-term evolution of this concentration across countries using

⁴⁸ See Martin, Sunley, and Turner (2002).

⁴⁹ “The MoneyTree™ Report by PricewaterhouseCoopers and the National Venture Capital Association is based on data from Thomson Reuters”, National Venture Capital Association, U.S. Venture Capital Investment. The database included 160 Cities in 2014. January 20th, 2015. <http://nvca.org/pressreleases/u-s-venture-capital-investment-spanned-160-cities-2014/>.

⁵⁰ “The MoneyTree™ Report by PricewaterhouseCoopers and the National Venture Capital Association based on data from Thomson Reuters”. Venture Capital Investing Exceeds \$17 Billion for the First Time since Q4 2000, According to the MoneyTree Report dated July 17th, 2015. <http://nvca.org/pressreleases/venture-capital-investing-exceeds-17-billion-for-the-first-time-since-q4-2000-according-to-the-moneytree-report/>.

⁵¹ The countries belong to the OECD organization and the Brazil Russia India China South Africa group (BRICS). These countries are Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Switzerland, Chile, China, Czech Republic, Germany, Denmark, Estonia, Spain, Finland, France, the United Kingdom, Greece, Hungary, Ireland, Israel, India, Iceland, Italy, Japan, South Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, Norway, New Zealand, Poland, Portugal, Russia, Sweden, Slovenia, Slovakia, Turkey, the United States of America, and South Africa.

different spatial tools. The methodology introduces two methods using discrete and continuous space. To the best of our knowledge, this is the first use of a Continuous Spatial Analysis for this topic.

Furthermore, the literature review highlights a gap in regards to the macro determinants of concentration. To date, few researchers have analyzed the reasons for geographical concentration in venture capital using empirical studies, while there are currently no studies on the macro determinants. Consequently, this paper assesses four factors explaining concentration at the macro level, in addition to the number of investment deals, the dot-com and the 2008 financial crises, the national technological intensity, and the level of financial development.

The data on venture capital investment activity are from the database Securities Data Company (SDC) application VentureXpert. The World Bank website provides information about the economy and geography for each country. Tables 28 and 29 (pages 160, 161 and 162) present the countries and the investments in terms of number of investment deals and value.

The results of this paper show four patterns of temporal evolution. One group of countries, including the USA, shows a monotonic increase in concentration of venture capital investment throughout the period. Three other groups exhibit an increase in concentration from 1970 until 2000 and a decrease in concentration between 2000 and 2002. This was followed by either: (i) a stabilization in Canada, the UK, France, Austria and the Netherlands; (ii) a decrease in Australia, Sweden, Finland, Norway, New Zealand, South Korea, Belgium and Italy; or (iii) an increase in concentration for Spain, Germany, China, India, Russia and Japan. In terms of the macro determinants of investments in venture capital, the results indicate that the number of investment deals and the dot-com crisis increase the geographical concentration while the level of financial development decreases it. Technological intensity shows different effects.

The remainder of the paper is organized as follows. Section 1 reviews the literature. Section 2 develops the hypotheses. Section 3 presents the data. Section 4 details the methodology and Section 5 reports the results. Finally, a conclusion summarizes the research.

1. Literature review

This section organizes the previous research into two parts. The first part presents research on the trend in geographical concentration in venture capital investments for the main developing economies. The second highlights the theoretical models that explain the trend.

1.1. Trends in the geography of venture capital

The USA is the first country where researchers have investigated the geographical concentration of venture capital. Leinbach and Amrhein (1987) use ten regions defined by the Small Business Administration (SBA) to analyze the geography of investment flows in 1981. At the regional level, the California-Southwest and Gulf Coast regions receive abnormally high levels of venture capital investment. In 1981, the two regions reinvested the main part of their funds in their own region, 72% and 60% respectively. The former receives 42% of the total investment flows. The states that receive the most outside investment are California, Massachusetts and Texas. However, the Plains region—a region in the center of the USA between the Rocky Mountains and the Mississippi river—attracts the lowest interest.

Other researchers follow a similar line of research as Leinbach and Amrhein for different time periods in the USA.⁵² There are varying geographical concentrations of supply and demand for different time-periods depending on the geographical unit, i.e., city, state, Metropolitan Statistical Area (MSA) or region. Nonetheless, due to the use of different geographical units, it is difficult to construct a consistent perspective for a long period of time.

⁵² See Florida and Kenney (1988), Green and McNaughton (1989), Florida and Smith (1990, 1993), Florida, Smith and Sechoka (1991), Bygrave and Timmons (1992), Zook (2000, 2002), Green (2004) and Shachmurove (2006).

McNaughton (1991a) shows an evolution towards equilibrium between the provinces and territories of Canada in terms of investments during the period 1979 until 1986. A study conducted later reveals that investment in Ontario and Quebec grew much faster compared with other parts of the country between 1995 and 2005 (Subhash, 2007).

In Europe, the same patterns are recognizable among different countries.⁵³ For instance, in 2002, Germany had a more homogeneous repartition of investments than the United Kingdom (UK), due to the dispersion of its supply (Martin et al., 2005). The UK (with London and the South-East) and France (with L'île de France) have the highest levels of geographical concentration based on their administrative regions in the year 1999 (Martin, Sunley, and Turner, 2002). Moreover, the geographical concentration depends on the financing stages. Mason and Harrison (2002) show a difference between the “merchant venture capital” and the “classic venture capital”. Merchant venture capital is the Management Buy Out operation where managers or employees buy companies with debt. Classic venture capital refers so to the venture capitalists who invest in young technological companies. The second is more concentrated.

Geographical concentration of venture capital investment has been observed for some BRICS countries similar to the OECD countries. For example, in Brazil, geographical capital is concentrated in a few places within narrow areas. In 2003, three regions—Sao Paulo, Minas Gerais and Rio de Janeiro—received, respectively, 39 %, 18 % and 15 % of investments (Gledson De Carvalho et al., 2012, De Lima Ribeiro and Gledson de Carvalho, 2008). A similar situation exists in China and India.⁵⁴ Unfortunately, there is currently not enough information available for Russia and South Africa.

Four shortcomings in the previous research have motivated the writing of this paper. The first is the existence of temporal gaps given that each research covers a specific period. The second

⁵³ See Mason and Harrison (1991, 2002), Martin, Sunley, and Turner (2002) and Martin et al. (2005).

⁵⁴ See Bruton and Ahlstrom (2003), Lu and Tan (2012), Dossani et Kenney (2002) and Subhash (1999).

is in terms of geographical units and tools to assess geographical concentration. Up until now, the studies use several geographical units such as region, state, MSA and a few indicators. The third is the coverage of the comparison which is a maximum of five countries (Martin, Sunley, and Turner, 2002). The fourth relates to the definition of venture capital. Some research includes all of the financing stages (Mason and Harrison, 2002) while other research is restricted to the first financing stages with seed, early stage and later stage (Shachmurove, 2006).

Following this research review, it is interesting to analyze the reasons for geographical concentration. The subsequent part investigates the sources of this phenomenon.

1.2. The determinants of geographical concentration

The previous research suggests two main models used to explain the geographical development of venture capital within a country (Green, 2004, Klagge and Martin, 2005, p.391).

The first is the neoclassical view of the venture capital market, named *the conventional model* (McNaughton, 1991b). It predicts geographical dispersion as long as funds are available. Here, for example, is a classic cycle. At the start, an entrepreneur develops a business in one location with local investors (Hambrecht, 1984). As soon as other investors in other locations have the same information, they move into that location and an equilibrium emerges. Then, investors have to move to other locations to find new opportunities (Thompson, 1989, p.84).

The second model integrates geography and sociology in economics, which preclude the capital and agents from moving freely. This is called *the geographical model* (Thompson, 1989). Its theoretical origins are found in the Keynesian and the post-Keynesian theory (Klagge and Martin, 2005, Corpataux and Crevoisier, 2007). The difference with the conventional model is the integration of market imperfections, risk, uncertainty, asymmetric information, high transaction costs, imperfect competition, and high bankruptcy costs. In this model, the

geographical concentration of venture capital is logical given that uncertainty increases with distance and time.

From the geographical model, Green (1991) develops an application with a cities effect—including specializations. This is a process with pioneer cities that encourage smaller cities to receive venture capital activities. Similarly, Florida and Kenney (1988) consider a trend starting with the migration of financial institutions branches within high technology centers, and then the appearance of local venture capitalists. These two sub-models highlight a potential geographical dispersion of venture capital investment that is in contrast to the geographical model. Green's model may hold, given that Green (2004) finds a geographical dispersion during the period before the dot-com bubble. Florida and Kenney describe the American trend within the cities of Chicago, Boston, New-York, and in the Silicon Valley region. Indeed, there is a dispersion of financial institution branches into some technology centers. However, it is dubious whether there is sufficient data to conclude the same for geographical dispersion.

This paper overcomes shortcomings in current research. The existing research explains concentration with theoretical and empirical approaches. Nonetheless, the empirical studies concentrate at the micro level on the locational factors and the venture capitalists' behaviors (Florida and Smith, 1993, Gupta and Sapienza, 1992, Zook, 2002). No research attempts have been made to explain the determinants of geographical concentration with empirical quantitative tools in the long run at the macro level.

2. Hypothesis development

This section contains four hypotheses with explanations for the geographical concentration. The first hypothesis investigates the effects of the quantity of investment deals. The second analyzes the consequences of the dot-com and the 2008 financial crises. The third involves the technological intensity within a country. The fourth considers the size of public equity as a proxy revealing the level of financial development of a country.

2.1. The Number of Investment Deals

Previous research underlines an increase of investments until the year 2000 throughout the world. Consider the fact that a bounded physical space cannot contain an unlimited number of objects, human activities are generally space-intensive. These principles explain the growing dynamics of cities that often extend their geographical boundaries. As the quantity of investments in a country increases, concentration decreases. This view is in line with the conventional model in which capital moves freely in a perfectly competitive market without geographical constraints (McNaughton, 1991b). If there is constant growth in venture capital activities, then they need more space. Conversely, the geographical model predicts higher concentration given the market's imperfections and uncertainty. These observations lead to the following hypothesis:

Hypothesis 1: The geographical concentration of venture capitalists' investments is inversely related to the number of investment deals in a country.

2.2. Financial Crises

If there is a trend in the concentration of venture capitalists' investments, it depends on market conditions. Market conditions have changed, particularly with the dot-com bubble and the financial crisis in 2008. Before the 2001 internet crisis, the expanding market of internet companies induced higher needs for financing and increased the geographical dispersion of investments (Green, 2004). The explosion of the dot-com bubble led to both the concentration of activities and higher bankruptcies. The period following the bubble involved a change in market conditions, allowing for a higher concentration in investments. Financial crises could reduce the geographical concentration in venture capital investments. This hypothesis completes the previous one given that it concentrates on crises periods. Thus, the second hypothesis:

Hypothesis 2: The geographical concentration of venture capitalists' investments is inversely related to a financial crisis.

2.3. Technological intensity

Technology is a result of human processes, which involve ideas, conflicts, tests and time (Krugman 1991a, Krugman 1991b). Researchers explain agglomerations and the existence of spillovers utilizing increasing returns to scale.⁵⁵ Consequently, technology is a factor which may increase the geographical concentration of investments. This argument is valuable at the micro level. At the macro level, if a country has more resources in terms of technology, then citizens may communicate more easily, and can be located farther from each other. Technology may be a tool to overcome geographical constraints. Hence, the following hypothesis:

Hypothesis 3: The concentration of venture capitalists' investments decreases with the intensity of technological development in a country.

2.4. Financial development

On the one hand, the conventional exit for a venture capitalist is through an Initial Public Offering. Thus, there is a delayed impact of venture capital dynamic on public equity activities. On the other hand, a developed financial market increases the ability to finance investment. Thus, the more developed the financial market, the better the environment to fund companies. Considering the conventional model, geographical concentration should decrease given that more capital is available for financing new companies (McNaughton, 1991b).

Hypothesis 4: The concentration of venture capitalists' investments decreases with the financial development of a country.

⁵⁵ See for examples, Rosenthal and Strange (2003), Ellison and Glaeser (1999) and Ellison, Glaeser, and Kerr (2010).

3. Data

This study uses two datasets. The first contains details of yearly investments in venture capital for the period 1970 until 2013. The second provides information about the economy and geography for each country.

3.1. Venture Capital Data

The data for venture capital investment activity are from the database Securities Data Company (SDC) application VentureXpert. For each funded company—one or more times across the period—data provide postal address and information about the investments that include amounts and financing stages.⁵⁶ There are 100,066 companies funded across 39 countries.⁵⁷ Table 28 (page 160) shows the countries with the number of companies funded from 1970 until 2013. Table 29 (pages 161 and 162) presents, for each country, the number of investment deals and their total values across the period.

The database contains information from MoneyTree and all of the venture capital associations throughout the world. It covers all the financing stages.⁵⁸

3.2. Economic and Geographical Data

The data for economic and geographical characteristics for each country are extracted from the World Bank website. The six variables are: UrbanpopPC—the share of urban population as a percentage of total population, Territory—the national area in km², Poptotal—the number of citizens, ExportTICPC—the share of high technological goods in the total exported

⁵⁶ These stages are Leverage Buy Out (LBO), Seed, Early Stage, Expansion, Secondary Buyout, Later Stage, Acquisition, Acquisition for Expansion, Bridge Loan, Open Market Purchase, Management Buy Out (MBO), Private Investments in Public Equities (PIPE), Recapitalization or Turnaround, Venture Capital Partnership, Secondary Purchase, Pending Acquisition and Mezzanine and Management Buy In (MBI).

⁵⁷ The countries belong to the OECD organization and the Brazil Russia India China South Africa group (BRICS). These countries are Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Switzerland, Chile, China, Czech Republic, Germany, Denmark, Estonia, Spain, Finland, France, the United Kingdom, Greece, Hungary, Ireland, Israel, India, Iceland, Italy, Japan, South Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, Norway, New Zealand, Poland, Portugal, Russia, Sweden, Slovenia, Slovakia, Turkey, the United States of America, and South Africa.

⁵⁸ MoneyTree is a quarterly study of venture capital investment activity in the United States of America, controlled by PricewaterhouseCoopers, the National Venture Capital Association and Thomson Reuters.

manufactured goods, Internetusers100—the number of high speed internet users for 100 citizens, and MarketcapiGDPPC—the market capitalization of quoted firms as a percentage of Gross Domestic Product.

4. Methodology

The methodology section has two parts. The first presents the geographical concentration tools with a Discrete Spatial Analysis and a Continuous Spatial Analysis (Combes, Mayer, and Thisse, 2008). The second describes the methods used to detect similarities between the countries and to test the determinants in the geographical concentration.

4.1. Calculations of concentration indices

This section first presents three indices involving a Discrete Spatial Analysis. Then it describes two indices using a Continuous Spatial Analysis.

4.1.1. Discrete Spatial Analysis (DSA)

DSA considers sub-spaces in a global space. Each sub-space contains a part of the variable of interest. Then, shares of the sub-spaces enable the computations of indices, i.e., the Herfindahl–Hirschman index (Hirschman, 1964), the Gini index (Gini, 1912), and the Theil index (Theil, 1967).

All the indices require the selection of a geographical unit such as a city, region or state. This paper uses *city*, which is the smallest available level in the data.

The first index is the **Herfindahl–Hirschman index (HHI)**. The HHI sums the squared shares of each city Sk_{cy}^2 for country c at year y . N_{cy} is equal to the number of cities.

$$HHI_{cy} = \sum_{k=1}^{N_{cy}} Sk_{cy}^2 \quad (1)$$

$$\text{where } Sk_{cy} = \frac{N_{kcy}}{N_{cy}} \quad (2)$$

By the following transformation, the range is between 0 meaning dispersion and 1 describing concentration:

$$\text{Normalized HHI}_{cy} = \frac{\text{HHI}_{cy} - \frac{1}{N_{cy}}}{1 - (\frac{1}{N_{cy}})} \quad (3)$$

The second index is the **GINI index** which uses the area between the Lorenz curve $f(x)$ and the 45 degree line. The range is between 0 indicating dispersion and 1 showing concentration:

$$GINI_{cy} = (2 * (0,5 - b)) \quad (4)$$

$$\text{where } b = \int_0^1 f(x) dx \quad (5)$$

$f(x)$ is the function that represents the cumulative share of investments as a function of the cumulative number of cities for country c in year y.

The third index is the **Theil index**. It compares the number of investments in a city by a theoretical value, which represents an equal repartition of investments by city, μ_{cy} . The range is between 0 i.e., dispersion and $\ln(N_{cy})$ indicating concentration:

$$THEIL_{cy} = \frac{1}{N_{cy}} \sum_{k=1}^{N_{cy}} \frac{x_{kcy}}{\mu_{cy}} * \ln \frac{x_{kcy}}{\mu_{cy}} \quad (6)$$

$$\text{where } \mu_{cy} = \frac{1}{N_{cy}} \sum_{k=1}^{N_{cy}} Sk_{cy} \quad (7)$$

The term x_{kcy} is the number of investments in city k of country c in year y. μ_{ck} is the theoretical average of the number of investments by city in country c at year y corresponding to an equal repartition.

The methodology computes the three indices twice. The first is in terms of the number of investment deals, where the indices compute each investment with the same weight equal to 1. The second is in terms of the value of investment deals, where the indices consider each investment with its value as a weight.

4.1.2. Continuous Spatial Analysis (CSA)

CSA uses the coordinates of points of interest to calculate intensity over a bounded window (Marcon, 2010).⁵⁹ Intensity means the number of points per unit of space. Concentration is when intensity is higher in some zones than in others. Some functions permit assessments of intensity and the ability to compare with reference values and results generated by Monte-Carlo simulations. Marcon and Puech (2015) offer a typology for all the available functions and describe the methodology.

The methodology contains two main parts. The first part includes computing the function and requires five intermediary calculations. The first computes the function, which counts the number of neighbors for each point for or up to the distance from 0 to r . The second applies a kernel on the previous function for each point. The third uses a correction, which takes the edge effect into account.⁶⁰ The fourth sums up the corrected kernel for all of the points by distance r . The fifth normalizes the previous results using different reference values. In the second part, statistics tests the difference between the computed function and a complete spatial randomness distribution with Monte-Carlo simulations.

There are three categories of functions: topographic, absolute and relative (Marcon and Puech, 2015, p.12). This paper uses the functions $\hat{g}(r)$ and $\hat{K}_{mm}(r)$ due to their properties. These functions have a reference value to determine whether or not there is concentration

⁵⁹ The main references start with Clark and Evans (1954). Next, Ripley (1976, 1977), Diggle (1985), Diggle and Chetwynd (1991) and Silverman (1986) extend the previous developments. Stoyan and Stoyan (1994) contain a synthesis. Further developments are the K_d and the M functions (Duranton and Overman, 2005, Marcon and Puech, 2003).

⁶⁰ When a point is next to the boundary of the window, some of its neighbors are outside of it. Thus, there are points with a bias given their position (Ohser, 1983, Baddeley and Turner, 2005 and Stoyan and Stoyan, 1994).

regarding a fixed reference value. This kind of function considers a homogeneous space that does not take lakes and mountains into account. It is possible to integrate these natural elements that impact the distribution of economic activities by using an inhomogeneous space. Nonetheless, these functions are not relative to a fixed reference value (Marcon and Puech, 2015, p.5). This is a limiting factor given that the goal of the paper is to assess the degree of geographical concentration. Considering the limits of the homogenous space, it is not possible to compare the countries for a year but only to observe trends between the countries for a specific period. DSA indices have the same limit given that HHI, GINI and THEIL involve calculations with cities that have different characteristics in terms of size and geography.

Moreover, the paper proposes a new way to assess geographical concentration with the functions $\hat{g}(r)$ and $\hat{K}_{mm}(r)$. Instead of observing if the function is above or below its reference value, it is possible to compute the area between the observed $\hat{g}(r)$ and $\hat{K}_{mm}(r)$ function and their respective reference value. This method produces the G and the K index.

Table 27 presents the calculations of the functions. Then a description provides the details used to compute the indices.

Table 27: Definition of functions

| | | |
|----------------------------------|--|------|
| $\hat{g}(r)$ | $\hat{g}(r) = \frac{1}{2\pi r \lambda^2} \sum_i \sum_{j, i \neq j} k(\ x_i - x_j\ , r) c(i, j),$ | (8) |
| Reference value 1 | where | (9) |
| | $k(\ x_i - x_j\ , r) = \frac{3}{4} \left(1 - \left(\frac{\ x_i - x_j\ - r}{h}\right)^2\right)^2 \mathbf{1}_{\left(\frac{\ x_i - x_j\ - r}{h}\right) \leq 1}$ | (10) |
| | and $c(i, j) = \frac{1}{A(Wx_i \cap Wx_j)}$ | (10) |
| | and $h = \frac{0.15}{\sqrt{\lambda}}$ and $\lambda = \frac{n}{A}$ | |
| | n is the number of points, A is the area of the window and r is the distance | |
| $\hat{K}_{mm}(r)$ | $\hat{K}_{mm}(r) = \frac{1}{A\lambda^2 \bar{w}^2} \sum_i \sum_{j, i \neq j} \mathbf{1}(\ x_i - x_j\ , r) w(x_i) w(x_j) c(i, j)$ | (11) |
| Reference value $\pi r^2 W^2$ | $c(i, j) = \frac{1}{A(Wx_i \cap Wx_j)}$ | (12) |
| | $w(x_i)$ is the value of the investment in the investment i | |
| | $w(x_j)$ is the value of the investment in the investment j | |
| | \bar{w}^2 is the squared average point weight | |
| | W^2 is the squared total weight of point | |

Note: $\hat{g}(r)$ counts the number of neighbors at distance r whereas $\hat{K}_{mm}(r)$ counts up to r and considers the weight of investments. For $\hat{g}(r)$ the packages spatstat and dbmss in R choose the best correction between the reduced sample, the Kaplan-Meier and the Hanisch estimator from the Spatstat package. For $\hat{K}_{mm}(r)$ the packages spatstat and dbmss in R take the best correction between the reduced sample estimator, the Ripley's isotropic correction, the translation correction and the rigid motion correction estimator from the Spatstat package.

If $\hat{g}(r) > 1$, the neighborhood density at distance r is superior to the neighborhood homogeneous density. If $\hat{K}_{mm}(r) > \pi r^2 W^2$, the neighborhood density up to a distance r is superior to the neighborhood homogeneous density, there is concentration.

If $\hat{g}(r) = 1$, the neighborhood density at distance r is equal to the neighborhood homogeneous density. If $\hat{K}_{mm}(r) = \pi r^2 W^2$, the neighborhood density up to a distance r is equal to the neighborhood homogeneous density, there is an even repartition.

If $\hat{g}(r) < 1$, the neighborhood density at distance r is inferior to the neighborhood homogeneous density. If $\hat{K}_{mm}(r) < \pi r^2 W^2$, the neighborhood density up to a distance r is inferior to the neighborhood homogeneous density, indicating dispersion.

The classic methodology compares $\hat{g}(r)$ and $\hat{K}_{mm}(r)$ from data to $\hat{g}(r)$ and $\hat{K}_{mm}(r)$ from Monte-Carlo simulations to test the null hypothesis of a Poisson homogenous process. This research proposes a new method to calculate the G and K indices. The G index is the integral between $\hat{g}(r)$ and the straight line with the function $y(x) = 1$. The K index is the integral between $\hat{K}_{mm}(r)$ and the curb with the function $y(r) = \pi r^2 W^2$.

$$G_{cy} = \int_0^r (\hat{g}(r) - 1) dr \quad (13)$$

$$K_{cy} = \int_0^r (\hat{K}(r) - \pi r^2 W^2) dr \quad (14)$$

The G and K indices summarize the concentration for the distances from 0 to r for a country c at year y. For each country, a last transformation leads to fixing the starting value equal to 100.

4.2. Analyses

Pearson correlations and graphical analyses allow for the detection of similarities between the countries and their trend. Regressions on unbalanced panel data test the hypotheses regarding venture capital activity, financial crises, technologic intensity, and financial development. These regressions include some variables of control to account for the effect of the geography for each country.

The regression model is the following:

$$\begin{aligned} \text{Index}_{cy} = & \alpha + \beta_1 \text{UrbanpopPC}_{cy} + \beta_2 \text{Territoryln}_{cy} + \beta_3 \text{Poptotalln}_{cy} + \\ & \beta_4 \text{Nbinvestmentsln}_{cy} + \beta_5 \text{Crisis1}_{cy} + \beta_6 \text{Crisis2}_{cy} + \beta_7 \text{ExportTICPC}_{cy} + \\ & \beta_8 \text{MarketcapIGDPPC}_{cy} + \varepsilon_{cy}, \end{aligned} \quad (15)$$

where c denotes country c and y year. All of the variables are yearly. UrbanpopPC is the share of urban population as a percentage of the total population. Territoryln is the logarithm of the size of the country in km². Poptotalln is the logarithm of the total population.

Nbinvestmentsln is the logarithm of the number of investment deals. This last variable changes by the variable valueinvestmentsln which is the logarithm of the value of investment deals for the regressions in terms of value of investments. Crisis1 is a dummy variable that takes the value one for the years 1999 and 2000. Crisis2 is a dummy variable that takes the value one for the years 2006 and 2007. ExportTICPC is the share of high technological goods in the total exported manufactured goods. MarketcapiGDPPC is the market capitalization of quoted firms as a percentage of Gross Domestic Product. For robustness checks, the variable ExportTICPC is replaced with the variable Internetusers100 which is the number of high speed internet users for 100 citizens.

The data lead to an unbalanced panel. For such data, several tests from Hsiao (2003) and Hurlin (2009) enable the selection of the best model. They consider the panel structure with homogeneity tests by using three Fisher tests (Hurlin, 2009) and, then choose between a fixed and a random effect using the Hausman test (Hausman, 1978).

5. Empirical Results

This section presents the empirical results in two parts. The first analyzes how the geographical concentration evolves within and between each country for the period 1970 until 2013. The second part investigates the macro determinants of geographical concentration. In this section, the words “in terms of the number of investment deals” mean that the indices compute each investment with the same weight equal to 1. The words “in terms of the value of investment” indicate that the indices consider each investment with its value as a weight. This difference may potentially highlight two types of concentration.

5.1. Groups of Countries and Trend

Figures 8 to 13 (pages 171 – 176) detail the results for the three DSA indices, the HHI, GINI and THEIL. Table 30 (page 163) presents the Pearson correlations for the above three indices.

The second part displays the results for the CSA with the G and K indices in Figures 14 through 17 (pages 177 – 180).

5.1.1. DSA Results

The HHI is more volatile than the GINI and THEIL indices. The three indices have few common correlations. Since the HHI is more volatile, only the GINI and the THEIL are used in order to investigate the trend in geographical concentration with correlations and graphical analyses.

The best results for the correlations between countries are for the GINI index in terms of the number of investment deals. Due to these correlations, it is possible to classify the countries into five groups. The first group includes China, Germany, Spain, Israel, India, the USA and the Netherlands. The second group includes Sweden, France and the UK. The third group consists of Australia and Canada. The fourth group includes Finland, Denmark, Norway and New Zealand. The fifth group is comprised of Italy, Belgium and South Korea. The first three groups are in a common core group with Canada, China, Germany, France, the UK, India, the Netherlands, Sweden and the USA, i.e., these countries share a principal trend, which then splits into three paths.

The graphical analyses point out four concentration groups in terms of the number of investment deals. All countries experience increased concentration until the year 2000, followed by a drop that lasts until 2002. Then, the first group, Canada, the UK, France, Austria, Ireland and the Netherlands, is characterized by a stable evolution; the second, Belgium, Switzerland, Norway, Sweden, Australia, Finland, South Korea and Italy, by a decrease; the third group, Spain, Germany, China, India, Russia and Japan, by a stagnation and then a rise from 2008 until 2013. For the concentration in terms of the value of investments, there is an increasing trend for almost all countries with significant volatilities.

5.1.2. CSA Results

The results for the CSA are consistent with those of the DSA. However, some differences exist. The classifications and the trends confirm the presence of four groups, three of which split after 2002 with a decrease, an increase and a stagnation. For the USA, CSA shows a decrease from 1984 until 1988 while the DSA displays stagnation. These kinds of differences stem from two sources. The first is technical and is due to the different observations of DSA and CSA. CSA claims one more condition relative to the geocoding process to get correct data.⁶¹ The second is the difference between the estimations of the DSA and CSA.

5.2. Determinants

This section presents findings on the sources of geographical concentration. Table 32 (page 165) displays the descriptive statistics. Tables 33 and 34 (pages 166 and 167) display the regression results for the three indices of the DSA, the HHI, the GINI, and the THEIL index in terms of number and value of investment deals. Tables 36 and 37 (pages 169 and 170) present the descriptive statistics and the regressions for the CSA with the G and K indices, respectively.

5.2.1. DSA results

Table 33 indicates a positive relationship between the number of investment deals and geographical concentration. The same positive effect is true for the period before the dot-com crisis in the years 1999 and 2000. The impact of technological intensity is partial, given that only the variable *internetusers100* is negatively significant for the HHI and the THEIL index. The size of the public equity, as a proxy of the national financial development, exhibits a negative relation with concentration of venture capital. In other words, the financial development in a country decreases geographical concentration of venture capital.

⁶¹ There is a trade-off in terms of samples between DSA and CSA. The research computes the DSA from the maximum information with the variable *city*. CSA computing requires longitude and latitude of the addresses with the degree of precision at the street level. The geocoding process leads to the loss of many observations depending on the reliability of the addresses in the database and the geocoder.

Table 34 partially confirms the previous results with regard to the positive effects in the geographical concentration of investment values with the variable $\ln(\text{valueinvestments})$. Concerning the financial crises, no result appears either for the dot-com bubble or the 2008 crisis. The effect of technological intensity is positive. The financial development still decreases geographical concentration of venture capital.

5.2.2. CSA Results

Table 37 confirms the positive effect of the number of investment deals and the dot-com crisis on geographical concentration. Technological intensity negatively affects concentration. Financial development has a weak negative impact.

Consequently, the results reject Hypothesis 1 for the quantity of investments either in terms of the number or the value of investment deals. Indeed, the increase of the quantity of investments leads to an increase in geographical concentration. Regarding Hypothesis 2, the period before the dot-com crisis increases concentration in terms of the number of investment deals. Concerning Hypothesis 3, technological intensity decreases geographical concentration in terms of the number of investment deals but increases geographical concentration in terms of the value of investment deals for the DSA. The CSA shows a decreasing effect in geographical concentration. Finally, financial development decreases geographical concentration.

Conclusion

Geographical concentration of venture capital investments is an important subject in order to ascertain the entrepreneurial development of a country. Many researchers have investigated the agglomeration in venture capital in order to understand how and why investments concentrate in similar areas. However, to the best of our knowledge, no paper studies this topic using the same tools for a long-term period across many countries at the macro level.

This paper fills this gap in the literature by investigating the geographical concentration of venture capital investments at the city level from 1970 until 2013 in major developing economies. It evaluates the concentration with a Discrete Spatial Analysis using the HHI, GINI and THEIL indices, and a Continuous Spatial Analysis with the G and K indices.

The results for the trend analysis show that one group has a monotonic increase in geographical concentration, for example the USA. Three other groups have an increase in geographical concentration from 1970 until 2000 and a decrease in concentration between 2000 and 2002, followed by either: (i) a stagnation in Canada, the UK, France, Austria and the Netherlands; (ii) a decrease in Australia, Sweden, Finland, Norway, New Zealand, South Korea, Belgium and Italy; or (iii) an increase in concentration for Spain, Germany, China, India, Russia and Japan.

The results concerning the determinants of geographical concentration of investments indicate that the quantity of investments and the dot-com crisis increases the geographical concentration while the level of financial development decreases it. Technological intensity decreases the geographical concentration in terms of the number of investment deals but increases it with the value of investment deals. For this last variable, differences appear between the Discrete Spatial Analysis and the Continuous Spatial Analysis.

The results of the paper provide direct quantitative figures with regard to how and why geographical concentration evolved from 1970 until 2013 in major developing economies. By quantifying and explaining geographical concentration, the findings are relevant for policy makers considering optimal location patterns.

Furthermore, the paper highlights many areas for future research. First, it would be interesting to distinguish trends and determinants classified by financing stage and industry. Second, the potential of Continuous Spatial Analysis is high and other applications could enrich the current knowledge on the issue. Third, the literature review shows a lack of connection between the

models to explain geographical concentration of venture capital, and the urban and geographical economic models (Crevoisier, 1997, Glaeser, 2007).⁶² Fourth, the results for the quantity of investment deals and financial development are potentially sources for the development of theories to connect the conventional and geographic models. Fifth, the results for technological intensity highlight potential explanations of geographical concentration in the context of discrete and continuous space. Finally, the insight of this paper may enable policy makers to better manage the consequences of the next economic crisis by considering the effects of venture capital concentration.

⁶² See Krugman (1991a, 1991c, 1993a, 1993b), Henderson and Taylor (2003), Henderson, Shalizi and Venables (2001), Venables (1994, 1996, 2003) and Storper and Venables (2004).

References

Avdeitchikova S. (2012), « The Geographic Organization of “Venture Capital” and “Business Angels” », in Landström H., Mason C. (éds.), *Handbook of Research on Venture Capital: Volume 2*, Edward Elgar.

Baddeley A., Turner R. (2005), « spatstat: An R Package for Analyzing Spatial Point Patterns », *Journal of Statistical Software*, vol. 12, n° 6, p. 1-42.

Bruton G.D., Ahlstrom D. (2003), « An Institutional View of China’s Venture Capital Industry Explaining the Differences Between China and the West », *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n° 2, p. 233-259.

Bygrave W.D., Timmons J.A. (1992), *Venture Capital at the Crossroads*, Harvard Business School Press.

Clark P.J., Evans F.C. (1954), « Nearest Neighbor as a Measure of Spatial Relationships », *Ecology*, vol. 35, n° 4, p. 445-453.

Combes, P.-P., Mayer, T., Thisse, J.-F. (éds.) (2008), *Economic Geography, The Integration of Regions and Nations*, Princeton University Press.

Corpataux J., Crevoisier O. (2007), « Economic Theories and Spatial Transformations Clarifying the Space-time Premises and Outcomes of Economic Theories », *Journal of Economic Geography*, vol. 7, n° 3, p. 285-309.

Crevoisier O. (1997), « Financing Regional Endogenous Development: The Role of Proximity Capital in the Age of Globalization », *European Planning Studies*, vol. 5, n° 3, p. 407-415.

Diggle P.L., Chetwynd A.G. (1991), « Second-Order Analysis of Spatial Clustering for Inhomogeneous Populations », *International Biometric Society*, vol. 47, n° 3, p. 1155-1163.

Diggle P. (1985), « A Kernel Method for Smoothing Point Process Data », *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 34, n° 2, p. 138-147.

Dossani R., Kenney M. (2002), « Creating an Environment for Venture Capital in India », *World Development*, vol. 30, n° 2, p. 227-253.

Duranton G., Overman H.G. (2005), « Testing for Localization Using Micro-Geographic Data », *The Review of Economic Studies*, vol. 72, n° 4, p. 1077-1106.

Ellison G., Glaeser E.L. (1999), « The Geographic Concentration of Industry: Does Natural Advantage Explain Agglomeration ? », *The American Economic Review*, vol. 89, n° 2, p. 311-316.

Ellison G., Glaeser E.L., Kerr W.R. (2010), « What Causes Industry Agglomeration? Evidence from Coagglomeration Patterns », *The American Economic Review*, vol. 100, n° 3, p. 1195-1213.

Florida R.L., Smith D.F. (1993), « Venture Capital Formation, Investment, and Regional Industrialization », *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 83, n° 3, p. 434-451.

Florida R.L., Smith D.F., Sechoka E. (1991), « Regional Patterns of Venture Capital Investment », in Green M.B. (éds.), *Venture capital International Comparisons*, Routledge.

Florida R.L., Kenney M. (1988), « Venture Capital-Financed Innovation and Technological Change in the USA », *Research Policy*, vol. 17, n° 3, p. 119-137.

Florida R.L., Smith D.F. (1990), « Venture Capital, Innovation, and Economic Development », *Economic Development Quarterly*, vol. 4, n° 4, p. 345-360.

Gini C. (1912), *Variabilità e mutabilità*, Università di Cagliari.

Glaeser E.L. (2007), « Entrepreneurship and The City », working paper, n°2140, Harvard Institute of Economic Research, october.

Gledson De Carvalho A., Gallucci Netto H., Sampaio J. (2012), « Private Equity and Venture Capital in Brazil: An Analysis of its Recent Evolution », *Available at SSRN 1996729*, n° 5511.

Green M.B. (2004), « Venture Capital Investment in the United States 1995-2002 », *The Industrial Geographer*, vol. 2, n° 1, p. 2-30.

Green M.B., McNaughton R.B. (1989), « Interurban Variation in Venture Capital Investment Characteristics », *Urban Studies*, vol. 26, n° 2, p. 199-213.

Green M.B. (1991), « Preferences for US Venture Capital Investment », in Green M.B. (éds.), *Venture capital International Comparisons*, Routledge.

Gupta A.K., Sapienza H.J. (1992), « Determinants of Venture Capital Firms' Preferences Regarding the Industry Diversity and Geographic Scope of their Investments », *Journal of Business Venturing*, vol. 7, n° 5, p. 347-362.

Hambrecht W.R. (1984), « Venture Capital & the Growth of Silicon Valley », *California Management Review*, vol. 26, n° 2, p. 74-82.

Hausman J.A. (1978), « Specification Tests in Econometrics », *Econometrica*, vol. 46, n° 6, p. 1251-1271.

Henderson J.V., Shalizi Z., Venables A.J. (2001), « Geography and Development », *Journal of Economic Geography*, vol. 1, n° 1, p. 81-105.

Henderson J.W., Taylor B.A. (2003), « Rural Isolation and the Availability of Hospital Services », *Journal of Rural Studies*, vol. 19, n° 3, p. 363-372.

Hirschman A.O. (1964), « The Paternity of an Index », *American Economic Journal*, vol. 54, n° 5, p. 761-762.

Hsiao C. (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press.

Hurlin C. (2009), « L'Econométrie des Données de Panel: Modèles Linéaires Simples », *Seminar of methodology Ecole Doctorale Edocif*.

Klagge B., Martin R. (2005), « Decentralized versus Centralized Financial Systems: Is there a Case for Local Capital Markets? », *Journal of Economic Geography*, vol. 5, n° 4, p. 387-421.

Krugman P. (1991a), « History and Industry Location: The Case of the Manufacturing Belt », *The American Economic Review*, vol. 81, n° 2, p. 80-83.

Krugman P. (1991b), « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, p. 483-499.

- Krugman P. (1991c), *Geography and Trade*, The MIT Press.
- Krugman P. (1993a), « On the Relationship between Trade Theory and Location Theory », *Review of International Economics*, vol. 1, n° 2, p. 110-122.
- Krugman P. (1993b), « On the Number and Location of Cities », *European Economic Review*, vol. 37, n° 2-3, p. 293-298.
- Leinbach T.R., Amrhein C. (1987), « A Geography of the Venture Capital Industry in the U.S. », *Professional Geographer*, vol. 39, n° 2, p. 146-158.
- Lima Ribeiro L. De, Gledson de Carvalho A. (2008), « Private Equity and Venture Capital in an Emerging Economy: Evidence from Brazil », *Venture Capital*, vol. 10, n° 2, p. 111-126.
- Lingelbach D. (2012), « Global Venture Capital “hotspots”: Developing Countries », in Landström H., Mason C. (éds.), *Handbook of Research on Venture Capital*, Edward Elgar.
- Lu H., Tan Y. (2012), « Global Venture Capital “hotspots”: China », in Landström H., Mason C. (éds.), *Handbook of Research on Venture Capital: Volume 2*.
- Marcon E., Puech F. (2003), « Evaluating the Geographic Concentration of Industries Using Distance-based Methods », *Journal of Economic Geography*, vol. 3, n° 4, p. 409-428.
- Marcon E. (2010), *Satistiques Spatiales avec Applications à l'Ecologie et à l'Economie*, Thèse de doctorat, Agro Paris Tech.
- Marcon E., Puech F. (2015), « A Typology of Distance-Based Measures of Spatial Concentration », halshs-00679993v3, february.
- Martin R., Berndt C., Klagge B., Sunley P. (2005), « Spatial Proximity Effects and Regional Equity Gaps in the Venture Capital Market: Evidence from Germany and the United Kingdom », *Environment and Planning A*, vol. 37, n° 7, p. 1207-1231.
- Martin R., Sunley P., Turner D. (2002), « Taking Risks in Regions: the Geographical Anatomy of Europe's Emerging Venture Capital Market », *Journal of Economic Geography*, vol. 2, n° 2, p. 121-150.

Mason C.M., Harrison R.T. (2002), « The Geography of Venture Capital Investments in the UK », *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 27, n° 4, p. 427-451.

Mason C.M., Harrison R.T. (1991), « Venture Capital, the Equity Gap and the “North-South Divide” in the United Kingdom », in Green M.B. (éds.), *Venture capital International Comparisons*, Routledge.

McNaughton R.B. (1991a), « Venture Capital in Canada », in Green M.B. (éds.), *Venture capital International Comparisons*, Routledge.

McNaughton R.B. (1991b), « Venture Capital: the Developing Literature », in Green M.B. (éds.), *Venture capital International Comparisons*, Routledge.

Ohser (1983), « On Estimators for the Reduced Second Moment Measure of Point Processes », *Series Statistics*, vol. 41, n° 1, p. 63-71.

Ripley B.D. (1976), « The Second-Order Analysis of Stationary Point Processes », *Journal of Applied Probability*, vol. 13, n° 2, p. 255-266.

Ripley B.D. (1977), « Modelling Spatial Patterns », *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 39, n° 2, p. 172-212.

Rosenthal S.S., Strange W.C. (2003), « Geography, Industrial Organization, and Agglomeration », *The review of Economics and Statistics*, vol. 85, n° 2, p. 377-393.

Shachmurove Y. (2006), « An Excursion into the Venture Capital Industry Stratified by Locations and Industries 1996 - 2005 », *Journal of Entrepreneurial Finance*, vol. 11, n° 3, p. 79-104.

Silverman B.W. (1986), *Density Estimation for Statistics and Data Analysis*, Chapman & Hall/CRC.

Storper M., Venables A.J. (2004), « Buzz: Face-To-Face Contact and the Urban Economy », *Journal of Economic Geography*, vol. 4, n° 4, p. 351-370.

Stoyan D., Stoyan H. (1994), *Fractals, Random Shapes and Point Fields*, John Wiley & Sons.

Subhash K.B. (1999), *A Study on the Significance of Venture Capital and Entrepreneurial Development in South India*, Thèse de doctorat, University of Calicut.

Subhash K.B. (2007), « Geography of Venture Capital Financing in Canada », *The Journal of Private Equity*, vol. 11, n° 1, p. 93-107.

Theil H. (1967), *Economics and Information Theory*, North Holland.

Thompson C. (1989), « The Geography of Venture Capital », *Progress in Human Geography*, vol. 13, n° 1, p. 62-98.

Venables A.J. (1994), « Economic Integration and Industrial Agglomeration », *The Economic and Social Review*, vol. 26, n° 1, p. 1-17.

Venables A.J. (1996), « Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries », *International Economic Review*, vol. 37, n° 2, p. 341-359.

Venables A.J. (2003), « Spatial Disparities in Developing Countries: Cities, Regions and International Trade », *Journal of Economic Geography*, vol. 5, n° 1, p. 3-21.

Zook M.A. (2000), « The Web of Production: the Economic Geography of Commercial Internet Content Production in the United States », *Environment and Planning A*, vol. 32, n° 3, p. 411-426.

Zook M.A. (2002), « Grounded Capital: Venture Financing and the Geography of the Internet Industry, 1994-2000 », *Journal of Economic Geography*, vol. 2, n° 2, p. 151-177.

Appendix

Table 28: Countries identities and investments information

| OECD | BRICS | Countries | Iso code | Companies funded |
|------|-------|----------------|----------|------------------|
| * | | Australia | AT | 1378 |
| * | | Austria | AU | 352 |
| * | | Belgium | BE | 650 |
| * | | Canada | CA | 10 444 |
| * | | Chile | CL | 54 |
| * | | Czech Republic | CZ | 136 |
| * | | Denmark | DK | 751 |
| * | | Estonia | EE | 47 |
| * | | Finland | FI | 1051 |
| * | | France | FR | 4 713 |
| * | | Germany | DE | 3 513 |
| * | | Greece | GR | 80 |
| * | | Hungary | HU | 143 |
| * | | Iceland | IS | 40 |
| * | | Ireland | IE | 507 |
| * | | Israel | IL | 857 |
| * | | Italy | IT | 998 |
| * | | Japan | JP | 1 802 |
| * | | Luxembourg | LU | 77 |
| * | | Mexico | MX | 131 |
| * | | Netherlands | NL | 1190 |
| * | | New Zealand | NZ | 193 |
| * | | Norway | NO | 572 |
| * | | Poland | PL | 333 |
| * | | Portugal | PT | 383 |
| * | | Slovakia | SK | 30 |
| * | | Slovenia | SI | 19 |
| * | | South Korea | KP | 2948 |
| * | | Spain | ES | 1 374 |
| * | | Sweden | SE | 1 583 |
| * | | Switzerland | CH | 564 |
| * | | Turkey | TR | 108 |
| * | | United Kingdom | GB | 6 881 |
| * | | United States | US | 48 724 |
| | * | Brazil | BR | 518 |
| | * | Russia | RU | 430 |
| | * | India | INN | 2109 |
| | * | China | CN | 4 156 |
| | * | South Africa | ZA | 227 |

Table 29: Quantity of investment deals in terms of number and value in thousands of dollars USD

| Year | Country | Number | Value | Year | Country | Number | Value | Year | Country | Number | Value |
|------|-----------|--------|---------|------|---------|--------|---------|------|-------------|--------|---------|
| 1993 | Australia | 11 | 23850 | 1995 | Germany | 35 | 80103 | 1999 | Norway | 22 | 106195 |
| 2000 | Australia | 241 | 819774 | 2000 | Germany | 588 | 5539619 | 2000 | Norway | 31 | 357964 |
| 2013 | Australia | 77 | 435711 | 2013 | Germany | 408 | 849405 | 2013 | Norway | 45 | 255926 |
| 1999 | Austria | 22 | 518534 | NA | Hungary | NA | NA | 1996 | Poland | 17 | 26575 |
| 2000 | Austria | 68 | 235125 | 2000 | Hungary | 19 | 39895 | 2000 | Poland | 44 | 57198 |
| 2010 | Austria | 22 | 67059 | 2006 | Hungary | 24 | 38958 | 2011 | Poland | 49 | 30329 |
| 1998 | Belgium | 36 | 443434 | NA | Iceland | NA | NA | NA | Portugal | NA | NA |
| 2000 | Belgium | 107 | 582934 | 2000 | Iceland | 17 | 29493 | 2003 | Portugal | 75 | 51270 |
| 2013 | Belgium | 28 | 102184 | NA | Iceland | NA | NA | 2009 | Portugal | 22 | 517222 |
| 1998 | Brazil | 14 | 110422 | 1991 | India | 21 | 10357 | NA | Russia | NA | NA |
| 2000 | Brazil | 57 | 665293 | 2000 | India | 300 | 1705123 | 2000 | Russia | 20 | 42500 |
| 2013 | Brazil | 41 | 60778 | 2013 | India | 306 | 2973134 | 2013 | Russia | 34 | 73988 |
| 1986 | Canada | 13 | 16280 | 1998 | Ireland | 27 | 1153270 | 1996 | South Korea | 38 | 40107 |
| 2000 | Canada | 1659 | 5729783 | 2000 | Ireland | 70 | 572600 | 2000 | South Korea | 937 | 2611764 |
| 2013 | Canada | 668 | 6628328 | 2013 | Ireland | 57 | 162581 | 2013 | South Korea | 41 | 1263789 |
| 1996 | China | 16 | 37943 | 1996 | Israel | 18 | 36380 | 1997 | Spain | 21 | 83269 |
| 2000 | China | 176 | 1373733 | 2000 | Israel | 164 | 1256552 | 2000 | Spain | 95 | 1042373 |
| 2013 | China | 314 | 4389956 | 2013 | Israel | 79 | 357390 | 2013 | Spain | 136 | 210411 |

Chile, Estonia, Greece, Luxembourg, Mexico, Slovakia, South Africa and Turkey don't have enough information. NA means not available because of missing values.

(Continued)

Table 29 – continued: Quantity of investments in terms of number and value in thousands of dollars USD

| Year | Country | Number | Value | Year | Country | Number | Value | Year | Country | Number | Value |
|------|----------------|--------|---------|------|-------------|--------|---------|------|-------------|--------|-----------|
| 1998 | Czech Republic | 15 | 106219 | 1996 | Italy | 19 | 175155 | 1997 | Sweden | 23 | 220906 |
| 2000 | Czech Republic | 27 | 67498 | 2000 | Italy | 106 | 4161467 | 2000 | Sweden | 208 | 1408783 |
| 2010 | Czech Republic | 12 | NA | 2012 | Italy | 80 | 75814 | 2013 | Sweden | 98 | 380525 |
| 1999 | Denmark | 40 | 436412 | 1985 | Japan | 12 | 4439 | 1998 | Switzerland | 29 | 240924 |
| 2000 | Denmark | 70 | 477780 | 2000 | Japan | 210 | 2047474 | 2000 | Switzerland | 68 | 697923 |
| 2013 | Denmark | 59 | 79618 | 2013 | Japan | 128 | 236160 | 2013 | Switzerland | 89 | 628713 |
| 1998 | Finland | 25 | 115395 | 1996 | Netherlands | 29 | 117726 | 1983 | UK | 19 | 91847 |
| 2000 | Finland | 178 | 405067 | 2000 | Netherlands | 182 | 1784331 | 2000 | UK | 1063 | 10738790 |
| 2013 | Finland | 98 | 249045 | 2013 | Netherlands | 82 | 198689 | 2013 | UK | 631 | 3251824 |
| 1990 | France | 32 | 1009411 | NA | New Zealand | NA | NA | 1970 | USA | 150 | 95465 |
| 2000 | France | 513 | 4652980 | 2000 | New Zealand | 21 | 53080 | 2000 | USA | 9681 | 140940316 |
| 2013 | France | 428 | 1072477 | 2008 | New Zealand | 26 | 28195 | 2013 | USA | 6704 | 66466670 |

Table 30: Common correlations GINI and THEIL indices number of investments

| | 1 | | | | | | | 2 | | | 3 | | 4 | | | | 5 | | | |
|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | China | Germany | Spain | Israel | India | USA | Netherlands | Sweden | France | UK | Australia | Canada | Finland | Denmark | Norway | New_Zealand | Italy | Belgium | South_Korea | Japan |
| Australia | 0.662 | 0.611 | 0.324 | 0.389 | 0.698 | 0.692 | 0.620 | 0.807 | 0.834 | 0.799 | 1.000 | 0.911 | 0.594 | 0.359 | 0.502 | 0.462 | 0.833 | 0.773 | 0.725 | -0.072 |
| Belgium | 0.393 | 0.358 | 0.498 | 0.383 | 0.380 | 0.234 | 0.653 | 0.696 | 0.812 | 0.563 | 0.773 | 0.625 | 0.665 | 0.331 | 0.700 | 0.442 | 0.889 | 1.000 | 0.715 | 0.287 |
| Canada | 0.707 | 0.734 | 0.402 | 0.514 | 0.789 | 0.766 | 0.527 | 0.736 | 0.901 | 0.824 | 0.911 | 1.000 | 0.323 | 0.363 | 0.273 | 0.184 | 0.609 | 0.625 | 0.641 | 0.599 |
| China | 1.000 | 0.880 | 0.826 | 0.856 | 0.889 | 0.876 | 0.844 | 0.904 | 0.782 | 0.907 | 0.662 | 0.707 | 0.600 | 0.536 | 0.050 | 0.154 | 0.368 | 0.393 | 0.298 | 0.535 |
| Germany | 0.880 | 1.000 | 0.870 | 0.825 | 0.924 | 0.922 | 0.756 | 0.757 | 0.764 | 0.918 | 0.611 | 0.734 | 0.478 | 0.307 | -0.126 | -0.304 | 0.373 | 0.358 | 0.116 | 0.656 |
| Denmark | 0.536 | 0.307 | 0.497 | 0.048 | -0.178 | -0.147 | 0.398 | 0.561 | 0.421 | 0.717 | 0.359 | 0.363 | 0.782 | 1.000 | 0.543 | 0.363 | 0.367 | 0.331 | 0.190 | 0.509 |
| Spain | 0.826 | 0.870 | 1.000 | 0.781 | 0.785 | 0.661 | 0.759 | 0.792 | 0.749 | 0.856 | 0.324 | 0.402 | 0.716 | 0.497 | 0.427 | 0.253 | 0.503 | 0.498 | 0.309 | 0.558 |
| Finland | 0.600 | 0.478 | 0.716 | 0.463 | 0.305 | 0.063 | 0.686 | 0.887 | 0.619 | 0.826 | 0.594 | 0.323 | 1.000 | 0.782 | 0.787 | 0.803 | 0.715 | 0.665 | 0.508 | 0.498 |
| France | 0.782 | 0.764 | 0.749 | 0.700 | 0.792 | 0.834 | 0.795 | 0.888 | 1.000 | 0.892 | 0.834 | 0.901 | 0.619 | 0.421 | 0.748 | 0.339 | 0.769 | 0.812 | 0.601 | 0.654 |
| UK | 0.907 | 0.918 | 0.856 | 0.809 | 0.888 | 0.884 | 0.893 | 0.903 | 0.892 | 1.000 | 0.799 | 0.824 | 0.826 | 0.717 | 0.564 | 0.762 | 0.645 | 0.563 | 0.367 | 0.740 |
| Israel | 0.856 | 0.825 | 0.781 | 1.000 | 0.861 | 0.812 | 0.844 | 0.849 | 0.700 | 0.809 | 0.389 | 0.514 | 0.463 | 0.048 | 0.200 | 0.021 | 0.340 | 0.383 | 0.251 | 0.480 |
| India | 0.889 | 0.924 | 0.785 | 0.861 | 1.000 | 0.944 | 0.737 | 0.773 | 0.792 | 0.888 | 0.698 | 0.789 | 0.305 | -0.178 | -0.230 | -0.101 | 0.383 | 0.380 | 0.271 | 0.546 |
| Italy | 0.368 | 0.373 | 0.503 | 0.340 | 0.383 | 0.257 | 0.572 | 0.644 | 0.769 | 0.645 | 0.833 | 0.609 | 0.715 | 0.367 | 0.622 | 0.431 | 1.000 | 0.889 | 0.735 | 0.201 |
| Japan | 0.535 | 0.656 | 0.558 | 0.480 | 0.546 | 0.660 | 0.487 | 0.290 | 0.654 | 0.740 | -0.072 | 0.599 | 0.498 | 0.509 | 0.157 | 0.050 | 0.201 | 0.287 | 0.129 | 1.000 |
| South_Korea | 0.298 | 0.116 | 0.309 | 0.251 | 0.271 | 0.101 | 0.415 | 0.527 | 0.601 | 0.367 | 0.725 | 0.641 | 0.508 | 0.190 | 0.324 | 0.472 | 0.735 | 0.715 | 1.000 | 0.129 |
| Netherlands | 0.844 | 0.756 | 0.759 | 0.844 | 0.737 | 0.678 | 1.000 | 0.914 | 0.795 | 0.893 | 0.620 | 0.527 | 0.686 | 0.398 | 0.600 | 0.358 | 0.572 | 0.653 | 0.415 | 0.487 |
| Norway | 0.050 | -0.126 | 0.427 | 0.200 | -0.230 | -0.207 | 0.600 | 0.889 | 0.748 | 0.564 | 0.502 | 0.273 | 0.787 | 0.543 | 1.000 | 0.539 | 0.622 | 0.700 | 0.324 | 0.157 |
| New_Zealand | 0.154 | -0.304 | 0.253 | 0.021 | -0.101 | -0.385 | 0.358 | 0.700 | 0.339 | 0.762 | 0.462 | 0.184 | 0.803 | 0.363 | 0.539 | 1.000 | 0.431 | 0.442 | 0.472 | 0.050 |
| Sweden | 0.904 | 0.757 | 0.792 | 0.849 | 0.773 | 0.729 | 0.914 | 1.000 | 0.888 | 0.903 | 0.807 | 0.736 | 0.887 | 0.561 | 0.889 | 0.700 | 0.644 | 0.696 | 0.527 | 0.290 |
| USA | 0.876 | 0.922 | 0.661 | 0.812 | 0.944 | 1.000 | 0.678 | 0.729 | 0.834 | 0.884 | 0.692 | 0.766 | 0.063 | -0.147 | -0.207 | -0.385 | 0.257 | 0.234 | 0.101 | 0.660 |

Common significant Pearson correlations identify 5 groups with the number 1, 2, 3, 4 and 5. These results are common for the GINI and THEIL indices. Spearman correlations provide worse results. Gray cells indicate a p-value below 10 %.

Table 31: Regression sample DSA

| ISO code | Name | Observations |
|----------|-------------|--------------|
| AT | AUSTRIA | 11 |
| AU | AUSTRALIA | 17 |
| BE | BELGIUM | 13 |
| BR | BRAZIL | 11 |
| CA | CANADA | 23 |
| CH | SWITZERLAND | 15 |
| CN | CHINA | 10 |
| DE | GERMANY | 18 |
| DK | DENMARK | 14 |
| ES | SPAIN | 16 |
| FI | FINLAND | 15 |
| FR | FRANCE | 23 |
| GB | UK | 23 |
| IE | IRELAND | 15 |
| IL | ISRAEL | 17 |
| INN | INDIA | 21 |
| IT | ITALY | 16 |
| JP | JAPAN | 18 |
| KP | SOUTH KOREA | 17 |
| NL | NETHERLANDS | 17 |
| NO | NORWAY | 13 |
| SE | SWEDEN | 16 |
| US | USA | 23 |

Table 32: Descriptive statistics and correlations DSA

| | Mean | Std | V1 | V2 | V3 | V4 | V5 | V6 | V7 | V8 | V9 | V10 | V11 | V12 | V13 | V14 |
|----------------------|-------|-------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| V1 HHINBcity | 0.101 | 0.105 | 1.000*** | 0.577*** | 0.497*** | 0.167*** | 0.553*** | 0.232*** | -0.077 | -0.161*** | -0.042 | -0.229*** | -0.192*** | 0.329*** | 0.030 | -0.197*** |
| V2 HHIAMcity | 0.261 | 0.216 | 0.577*** | 1.000*** | 0.054 | 0.442*** | 0.132** | 0.499*** | -0.048 | -0.303*** | -0.108** | -0.312*** | -0.236*** | 0.140*** | 0.045 | -0.202*** |
| V3 GININBcity | 0.500 | 0.148 | 0.497*** | 0.054 | 1.000*** | 0.456*** | 0.886*** | 0.436*** | -0.080 | 0.372*** | 0.158*** | 0.374*** | 0.305*** | 0.302*** | 0.203*** | 0.123** |
| V4 GINIAMcity | 0.755 | 0.124 | 0.167*** | 0.442*** | 0.456*** | 1.000*** | 0.564*** | 0.918*** | -0.000 | 0.101** | -0.002 | 0.185*** | 0.151*** | 0.252*** | 0.132*** | 0.105** |
| V5 THEILNBcity | 0.773 | 0.436 | 0.553*** | 0.132** | 0.886*** | 0.564*** | 1.000*** | 0.616*** | 0.032 | 0.223*** | 0.047 | 0.317*** | 0.253*** | 0.354*** | 0.250*** | 0.110** |
| V6 THEILAMcity | 1.401 | 0.625 | 0.232*** | 0.499*** | 0.436*** | 0.918*** | 0.616*** | 1.000*** | 0.057 | 0.072 | -0.045 | 0.155*** | 0.129** | 0.280*** | 0.145*** | 0.087* |
| V7 UrbanpopPC | 0.755 | 0.152 | -0.077 | -0.048 | -0.080 | -0.000 | 0.032 | 0.057 | 1.000*** | -0.129** | -0.823*** | 0.072 | 0.052 | 0.139*** | 0.451*** | 0.230*** |
| V8 Territory | 226E4 | 353E4 | -0.161*** | -0.303*** | 0.372*** | 0.101** | 0.223*** | 0.072 | -0.129** | 1.000*** | 0.367*** | 0.504*** | 0.414*** | -0.047 | -0.232*** | 0.002 |
| V9 Poptotal | 144E6 | 306E6 | -0.042 | -0.108** | 0.158*** | -0.002 | 0.047 | -0.045 | -0.823*** | 0.367*** | 1.000*** | 0.096* | 0.110** | -0.182*** | -0.419*** | -0.204*** |
| V10 NBinvestments | 485.1 | 1239 | -0.229*** | -0.312*** | 0.374*** | 0.185*** | 0.317*** | 0.155*** | 0.072 | 0.504*** | 0.096* | 1.000*** | 0.954*** | 0.279*** | 0.081 | 0.221*** |
| V11 Valueinvestments | 404E4 | 135E5 | -0.192*** | -0.236*** | 0.305*** | 0.151*** | 0.253*** | 0.129** | 0.052 | 0.414*** | 0.110** | 0.954*** | 1.000*** | 0.253*** | 0.080 | 0.212*** |
| V12 ExportTICPC | 0.186 | 0.085 | 0.329*** | 0.140*** | 0.302*** | 0.252*** | 0.354*** | 0.280*** | 0.139*** | -0.047 | -0.182*** | 0.279*** | 0.253*** | 1.000*** | 0.041 | 0.313*** |
| V13 Internetusers100 | 0.458 | 0.310 | 0.030 | 0.045 | 0.203*** | 0.132*** | 0.250*** | 0.145*** | 0.451*** | -0.232*** | -0.419*** | 0.081 | 0.080 | 0.041 | 1.000*** | 0.240*** |
| V14 MarketcapiGDPPC | 0.812 | 0.493 | -0.197*** | -0.202*** | 0.123** | 0.105** | 0.110** | 0.087* | 0.230*** | 0.002 | -0.204*** | 0.221*** | 0.212*** | 0.313*** | 0.240*** | 1.000*** |

HHINBcity is the HHI index in terms of number of investment deals. HHIAMcity is the HHI index in terms of value of investment deals. GININBcity is the GINI index in terms of number of investment deals. GINIAMcity is the GINI index in terms of value of investment deals. THEILNBcity is the THEIL index in terms of number of investment deals. THEILAMcity is the THEIL index in terms of value of investment deals. UrbanpopPC is the share of urban population as a percentage of total population. Territoryln is the national area in km². Poptotalln is the number of citizens. Nbinvestmentsln is the number of investment deals. Valueinvestment is the total value of investment deals. ExportTICPC is the share of high technological goods in the total exported manufactured goods. Internetusers100 is the number of high speed internet users for 100 citizens. MarketcapiGDPPC is the market capitalization of quoted firms as a percentage of Gross Domestic Product. The countries are Austria, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Switzerland, China, Germany, Denmark, Spain, Finland, France, the UK, Ireland, Israel, India, Italy, Japan, South Korea, the Netherlands, Norway, Sweden and the USA. For the Pearson correlations ***, **, and * denote significance at the 1%, 5%, and 10% level, respectively.

Table 33: Regressions on panel data DSA number of investments

| | HHI(1) | HHI(2) | GINI(1) | GINI(2) | THEIL(1) | THEIL(2) |
|-------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|---------------------|
| UrbanpopPC | 0.163 (0.210) | 0.110*** (0.001) | -0.100 (0.190) | 0.081*** (0.001) | 1.581** (0.622) | 1.542** (0.698) |
| Territoryln | 0.414 (0.328) | 0.070*** (0.000) | 0.006 (0.039) | -0.008*** (0.000) | 0.402 (0.619) | 0.020 (0.485) |
| Poptotalln | -0.070 (0.055) | -0.079*** (0.000) | 0.004 (0.041) | 0.045*** (0.000) | -0.283 (0.196) | -0.400 (0.373) |
| NBinvestmentsln | 0.011** (0.004) | -0.001*** (0.000) | 0.110*** (0.005) | 0.092*** (0.000) | 0.336*** (0.017) | 0.294*** (0.023) |
| Crisis1 | 0.044*** (0.011) | | 0.039*** (0.010) | | 0.167*** (0.036) | |
| Crisis2 | 0.006 (0.008) | | 0.001 (0.008) | | 0.001 (0.028) | |
| ExportTICPC | 0.123 (0.084) | | 0.014 (0.071) | | 0.102 (0.241) | |
| Internetusers100 | | -0.010*** (0.000) | | -0.022*** (0.000) | | 0.049 (0.081) |
| MarketcapGDPPC | -0.024** (0.011) | -0.028*** (0.000) | -0.025** (0.012) | -0.036*** (0.000) | -0.055 (0.042) | -0.054 (0.047) |
| Intercept | -5.489 (5.378) | 0.516*** (0.003) | -0.101 (0.505) | -0.657*** (0.003) | -3.917 (10.27) | |
| Individual FE/RE | Ind FE | Ind RE | Ind RE | Ind RE | Ind FE | Ind FE |
| Year FE/RE | No | Year RE | No | Year RE | No | Year FE |
| Adjusted R ² | 0.825 | 0.018 | 0.713 | 0.384 | 0.887 | 0.899 |
| Test Hsiao1 | 45.405*** | 37.075*** | 55.083*** | 34.429*** | 63.975*** | 39.198*** |
| Test Hsiao2 | 10.453*** | 19.562*** | 13.443*** | 18.135*** | 16.208*** | 20.659*** |
| Test Hsiao3 | 2.322*** | 3.242*** | 2.626*** | 3.241*** | 2.844*** | 3.477*** |
| Test Hausman | 8.080** | 4.035 | 2.562 | 3.743 | 11.815*** | 32.661*** |
| Obs/countries/years | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 |

Estimated coefficients are from Ordinary Least Square and Global Least Square regressions depending on the model. All variables are yearly. UrbanpopPC is the share of urban population as a percentage of total population. Territoryln is the logarithm of the national area in km². Poptotalln is the logarithm of the number of citizens. Nbinvestmentsln is the logarithm of the number of investment deals. Crisis1 is a dummy variable that takes the value one for the years 1999 and 2000. Crisis2 is a dummy variable that takes the value one for the years 2006 and 2007. ExportTICPC is the share of high technological goods in the total manufactured goods exported. Internetusers100 is the number of high speed internet users for 100 citizens. MarketcapGDPPC is the market capitalization of quoted firms as a percentage of Gross Domestic Product. Heteroscedasticity-robust standard errors are reported in parentheses. ***, **, and * denote significance at the 1%, 5%, and 10% level, respectively.

The countries are Austria, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Switzerland, China, Germany, Denmark, Spain, Finland, France, the UK, Ireland, Israel, India, Italy, Japan, South Korea, the Netherlands, Norway, Sweden and the USA.

The models are:

$$(1) Index = \alpha_{cy} + \beta_1.UrbanspopPC_{cy} + \beta_2.Territoryln_{cy} + \beta_3.Poptotalln_{cy} + \beta_4.NBinvestments_{cy} + \beta_5.Crisis1_{cy} + \beta_6.Crisis2_{cy} + \beta_7.ExportTICPC_{cy} + \beta_8.MarketcapGDPPC_{cy} + \epsilon_{cy}$$

$$(2) Index = \alpha_{cy} + \beta_1.UrbanspopPC_{cy} + \beta_2.Territoryln_{cy} + \beta_3.Poptotalln_{cy} + \beta_4.NBinvestments_{cy} + \beta_5.Internetusers100_{cy} + \beta_6.MarketcapGDPPC_{cy} + \epsilon_{cy}$$

Table 34: Regressions on panel data DSA value of investments

| | HHI(1) | HHI(2) | GINI(1) | GINI(2) | THEIL(1) | THEIL(2) |
|-------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| UrbanpopPC | -1.618*** (0.505) | -1.343*** (0.020) | -0.014 (0.052) | 0.090 (0.183) | -2.583 (1.600) | -3.872** (1.909) |
| Territoryln | 0.342** (0.168) | 0.337*** (0.005) | 0.006 (0.004) | -0.079 (0.177) | 0.530 (0.867) | 0.360 (0.749) |
| Poptotalln | -0.613*** (0.164) | -0.516*** (0.009) | -0.002 (0.006) | 0.066*** (0.007) | -1.542** (0.711) | -1.792** (0.793) |
| Valueinvestmentsln | 0.065*** (0.012) | 0.098*** (0.000) | 0.036*** (0.005) | 0.129** (0.057) | 0.313*** (0.031) | 0.352*** (0.038) |
| Crisis1 | -0.040 (0.029) | | 0.013 (0.018) | | -0.026 (0.077) | |
| Crisis2 | -0.034 (0.024) | | 0.020 (0.017) | | 0.005 (0.064) | |
| ExportTICPC | -0.597** (0.233) | | 0.243*** (0.069) | | -0.059 (0.658) | |
| Internetusers100 | | 0.068*** (0.006) | | 0.018 (0.022) | | 0.744*** (0.263) |
| MarketcapGDPPC | -0.050 (0.031) | -0.061*** (0.001) | -0.028** (0.013) | -0.348 (0.326) | -0.084 (0.089) | -0.023 (0.099) |
| Intercept | 7.006*** (2.655) | 4.638*** (0.121) | 0.220** (0.102) | | 19.779 (18.52) | |
| Individual FE/RE | Ind RE | Ind RE | Ind RE | Ind FE | Ind FE | Ind FE |
| Year FE/RE | No | Year RE | No | Year FE | No | Year FE |
| Adjusted R ² | 0.108 | 0.191 | 0.271 | 0.609 | 0.636 | 0.672 |
| Test Hsiao1 | 13.697*** | 9.506*** | 11.454*** | 6.772*** | 16.068*** | 9.860*** |
| Test Hsiao2 | 3.489*** | 4.605*** | 4.368*** | 6.372*** | 4.451*** | 5.803*** |
| Test Hsiao3 | 1.653*** | 2.060*** | 2.445*** | 3.525*** | 1.996*** | 2.288*** |
| Test Hausman | 7.996* | 4.137 | 10.805* | 86.421*** | 19.166*** | 155.579*** |
| Obs/countries/years | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 | 382/23/23 |

Estimated coefficients are from Ordinary Least Square and Global Least Square regressions depending on the model. All the variables are yearly. UrbanpopPC is the share of urban population as a percentage of total population. Territoryln is the logarithm of the national area in km². Poptotalln is the logarithm of the number of citizens. Valueinvestmentsln is the logarithm of the value of investment deals. Crisis1 is a dummy variable that takes the value one for the years 1999 and 2000. Crisis2 is a dummy variable that takes the value one for the years 2006 and 2007. ExportTICPC is the share of high technological goods in the total manufactured goods exported. Internetusers100 is the number of high speed internet users for 100 citizens. MarketcapGDPPC is the market capitalization of quoted firms as a percentage of Gross Domestic Product. Heteroscedasticity-robust standard errors are reported in parentheses. ***, **, and * denote significance at the 1%, 5%, and 10% level, respectively.

The countries are Austria, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Switzerland, China, Germany, Denmark, Spain, Finland, France, the UK, Ireland, Israel, India, Italy, Japan, South Korea, the Netherlands, Norway, Sweden and the USA.

The models are:

$$(1) \text{Index} = a_{cy} + \beta_1 \cdot \text{UrbanpopPC}_{cy} + \beta_2 \cdot \text{Territoryln}_{cy} + \beta_3 \cdot \text{Poptotalln}_{cy} + \beta_4 \cdot \text{Valueinvestments}_{cy} + \beta_5 \cdot \text{Crisis1}_{cy} + \beta_6 \cdot \text{Crisis2}_{cy} + \beta_7 \cdot \text{ExportTICPC}_{cy} + \beta_8 \cdot \text{MarketcapGDPPC}_{cy} + \varepsilon_{cy}$$

$$(2) \text{Index} = a_{cy} + \beta_1 \cdot \text{UrbanpopPC}_{cy} + \beta_2 \cdot \text{Territoryln}_{cy} + \beta_3 \cdot \text{Poptotalln}_{cy} + \beta_4 \cdot \text{Valueinvestments}_{cy} + \beta_5 \cdot \text{Internetusers100}_{cy} + \beta_6 \cdot \text{MarketcapGDPPC}_{cy} + \varepsilon_{cy}$$

Table 35: Regression sample CSA

| ISO code | Name | Observations |
|----------|-------------|--------------|
| AT | AUSTRIA | 10 |
| AU | AUSTRALIA | 17 |
| BE | BELGIUM | 13 |
| BR | BRAZIL | 10 |
| CA | CANADA | 23 |
| CH | SWITZERLAND | 15 |
| DE | GERMANY | 18 |
| ES | SPAIN | 15 |
| FI | FINLAND | 15 |
| FR | FRANCE | 22 |
| GB | UK | 23 |
| IE | IRELAND | 15 |
| IL | ISRAEL | 16 |
| INN | INDIA | 21 |
| IT | ITALY | 16 |
| KP | SOUTHKOREA | 16 |
| NL | NETHERLANDS | 17 |
| NO | NORWAY | 12 |
| SE | SWEDEN | 15 |
| US | USA | 19 |

Table 36: Descriptive statistics and correlations CSA

| | Mean | Std | V1 | V2 | V3 | V4 | V5 | V6 | V7 | V8 | V9 | V10 |
|---------------------|-------|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| V1 G index | 231.1 | 231.4 | 1.000*** | 0.479*** | 0.065 | -.106* | -.090 | 0.000 | -.006 | -.178*** | 0.080 | -.020 |
| V2 K index | 111.4 | 54.03 | 0.479*** | 1.000*** | 0.192*** | -.125** | -.168*** | 0.030 | 0.043 | -.172*** | -.117** | -.113** |
| V3 UrbanpopPC | 0.757 | 0.146 | 0.065 | 0.192*** | 1.000*** | 0.032 | -.815*** | 0.077 | 0.058 | 0.171*** | 0.410*** | 0.205*** |
| V4 Territory | 218E4 | 343E4 | -.106* | -.125** | 0.032 | 1.000*** | 0.203*** | 0.511*** | 0.442*** | -.086 | -.179*** | 0.032 |
| V5 Poptotal | 117E6 | 261E6 | -.090 | -.168*** | -.815*** | 0.203*** | 1.000*** | 0.133** | 0.143*** | -.298*** | -.402*** | -.156*** |
| V6 Nbinvestments | 385.1 | 967.2 | 0.000 | 0.030 | 0.077 | 0.511*** | 0.133** | 1.000*** | 0.967*** | 0.277*** | 0.085 | 0.188*** |
| V7 Valueinvestments | 318E4 | 1E7 | -.006 | 0.043 | 0.058 | 0.442*** | 0.143*** | 0.967*** | 1.000*** | 0.243*** | 0.086 | 0.185*** |
| V8 ExportTICPC | 0.183 | 0.088 | -.178*** | -.172*** | 0.171*** | -.086 | -.298*** | 0.277*** | 0.243*** | 1.000*** | 0.075 | 0.334*** |
| V9 Internetusers100 | 0.463 | 0.306 | 0.080 | -.117** | 0.410*** | -.179*** | -.402*** | 0.085 | 0.086 | 0.075 | 1.000*** | 0.220*** |
| V10 MarketcapGDPPC | 0.842 | 0.513 | -.020 | -.113** | 0.205*** | 0.032 | -.156*** | 0.188*** | 0.185*** | 0.334*** | 0.220*** | 1.000*** |

G index is the integral between $\hat{g}(r)$ and the straight line with the function $y_{(x)} = 1$. K index is the integral between $\hat{K}_{mm}(r)$ and the function $y_{(x)} = \pi r^2 W^2$. UrbanpopPC is the share of urban population as a percentage of total population. Territoryln is the national area in km². Poptotalln is the number of citizens. Nbinvestmentsln is the number of investment deals. Valueinvestment is the total value of investment deals. ExportTICPC is the share of high technological goods in the total exported manufactured goods. Internetusers100 is the number of high speed internet users for 100 citizens. MarketcapGDPPC is the market capitalization of quoted firms as a percentage of Gross Domestic Product. The countries are Austria, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Switzerland, Germany, Spain, Finland, Israel, India, Italy, South Korea, the Netherlands, Norway, Sweden and the USA. For the Pearson correlations ***, **, and * denote significance at the 1%, 5%, and 10% level, respectively.

Table 37: Regressions on panel data CSA

| | G(1) | G(2) | K(1) | K(2) |
|-------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
| UrbanpopPC | 134.327** (64.98) | 167.051*** (60.86) | -87.318 (133.0) | 250.690* (146.6) |
| Territoryln | -27.852*** (9.026) | -12.988* (7.849) | 16.830 (23.74) | 151.661 (108.2) |
| Poptotalln | 13.962* (8.288) | 26.401** (10.67) | -25.628 (31.39) | 86.827 (78.52) |
| NBinvestmentsln | 63.189*** (14.12) | 31.405** (12.29) | | |
| Valueinvestmentsln | | | 6.804*** (2.414) | 5.188* (2.952) |
| Crisis1 | 81.784** (39.09) | | 27.993*** (8.857) | |
| Crisis2 | -33.961 (32.02) | | -6.853 (5.251) | |
| ExportTICPC | -872.381*** (134.6) | | -60.485 (49.95) | |
| Internetusers100 | | 39.508 (51.21) | | -61.891*** (19.93) |
| MarketcapiGDPPC | -19.041 (21.83) | -37.688 (22.87) | -9.459 (6.207) | -14.611* (8.388) |
| Intercept | 117.469 (131.9) | -320.044* (165.2) | 326.973 (456.9) | |
| Individual FE/RE | Ind RE | Ind RE | Ind RE | Ind FE |
| Year FE/RE | No | Year RE | No | Year FE |
| Adjusted R ² | 0.122 | 0.042 | 0.090 | 0.680 |
| THsiao1 | 69.762*** | 37.689*** | 18.734*** | 11.267*** |
| THsiao2 | 9.625*** | 15.770*** | 4.795*** | 4.850*** |
| THsiao3 | 1.204 | 1.774*** | 1.939*** | 1.504*** |
| THausman | 4.314 | 9.344* | 2.384 | 0.000 |
| Obs/countries/years | 328/20/23 | 328/20/23 | 328/20/23 | 328/20/23 |

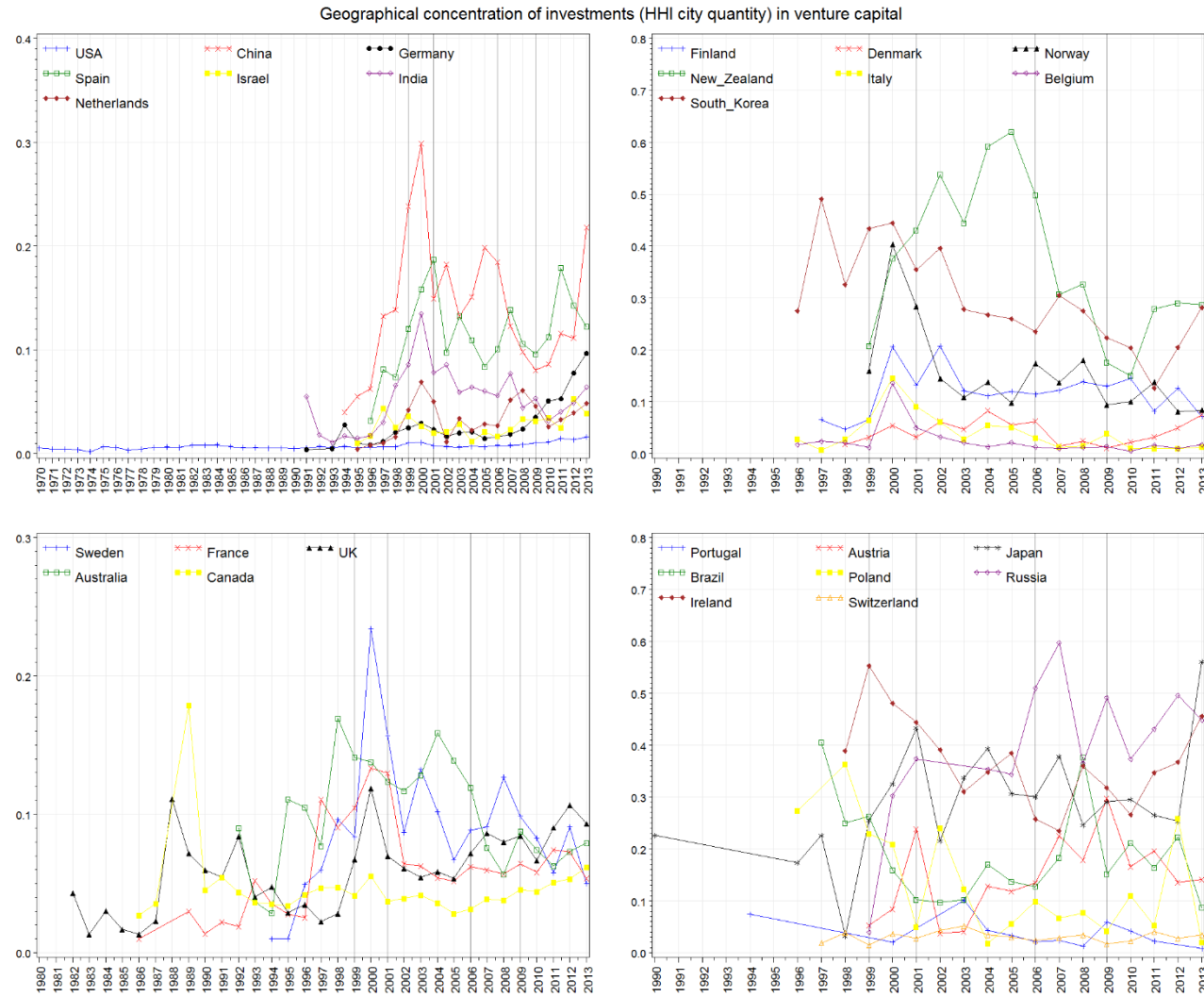
Estimated coefficients are from Ordinary Least Square and Global Least Square regressions depending on the model. All the variables are yearly. UrbanpopPC is the share of urban population as a percentage of total population. Territoryln is the logarithm of the national area in km². Poptotalln is the logarithm of the number of citizens. Valueinvestmentsln is the logarithm of the value of investment deals. Crisis1 is a dummy variable that takes the value one for the years 1999 and 2000. Crisis2 is a dummy variable that takes the value one for the years 2006 and 2007. ExportTICPC is the share of high technological goods in the total manufactured goods exported. Internetusers100 is the number of high speed internet users for 100 citizens. MarketcapiGDPPC is the market capitalization of quoted firms as a percentage of Gross Domestic Product. Heteroscedasticity-robust standard errors are reported in parentheses. ***, **, and * denote significance at the 1%, 5%, and 10% level, respectively. The countries are Austria, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Switzerland, Germany, Spain, Finland, Israel, India, Italy, South Korea, the Netherlands, Norway, Sweden and the USA.

The models are:

$$(1) \text{Index} = \alpha_{cy} + \beta_1 \cdot \text{UrbanpopPC}_{cy} + \beta_2 \cdot \text{Territoryln}_{cy} + \beta_3 \cdot \text{Poptotalln}_{cy} + \beta_4 \cdot \text{NB/value/investments}_{cy} + \beta_5 \cdot \text{Crisis1}_{cy} + \beta_6 \cdot \text{Crisis2}_{cy} + \beta_7 \cdot \text{ExportTICPC}_{cy} + \beta_8 \cdot \text{MarketcapiGDPPC}_{cy} + \varepsilon_{cy}$$

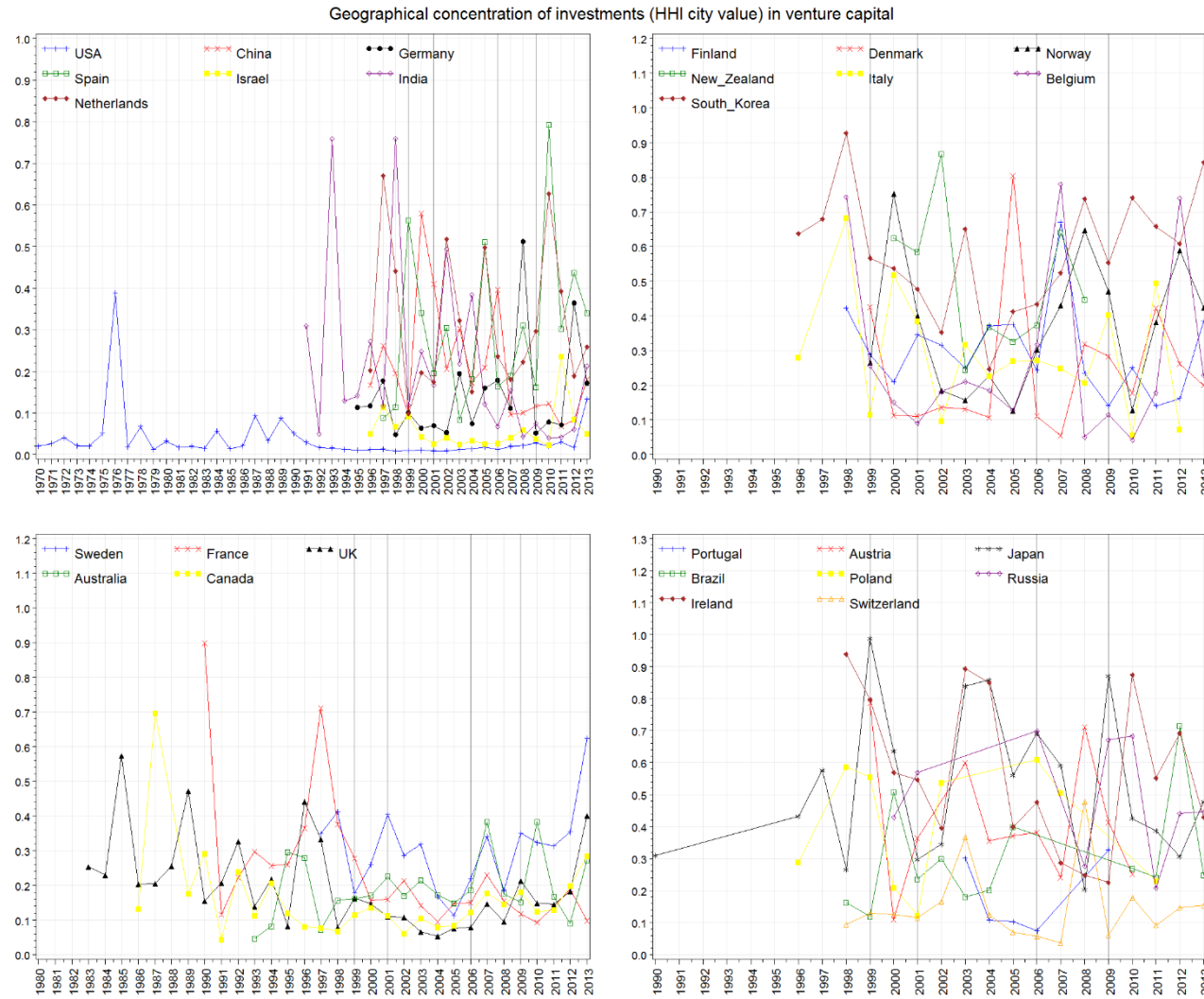
$$(2) \text{Index} = \alpha_{cy} + \beta_1 \cdot \text{UrbanpopPC}_{cy} + \beta_2 \cdot \text{Territoryln}_{cy} + \beta_3 \cdot \text{Poptotalln}_{cy} + \beta_4 \cdot \text{NB/value/investments}_{cy} + \beta_5 \cdot \text{Internetusers100}_{cy} + \beta_6 \cdot \text{MarketcapiGDPPC}_{cy} + \varepsilon_{cy}$$

Figure 8: HHI city number of investments all countries



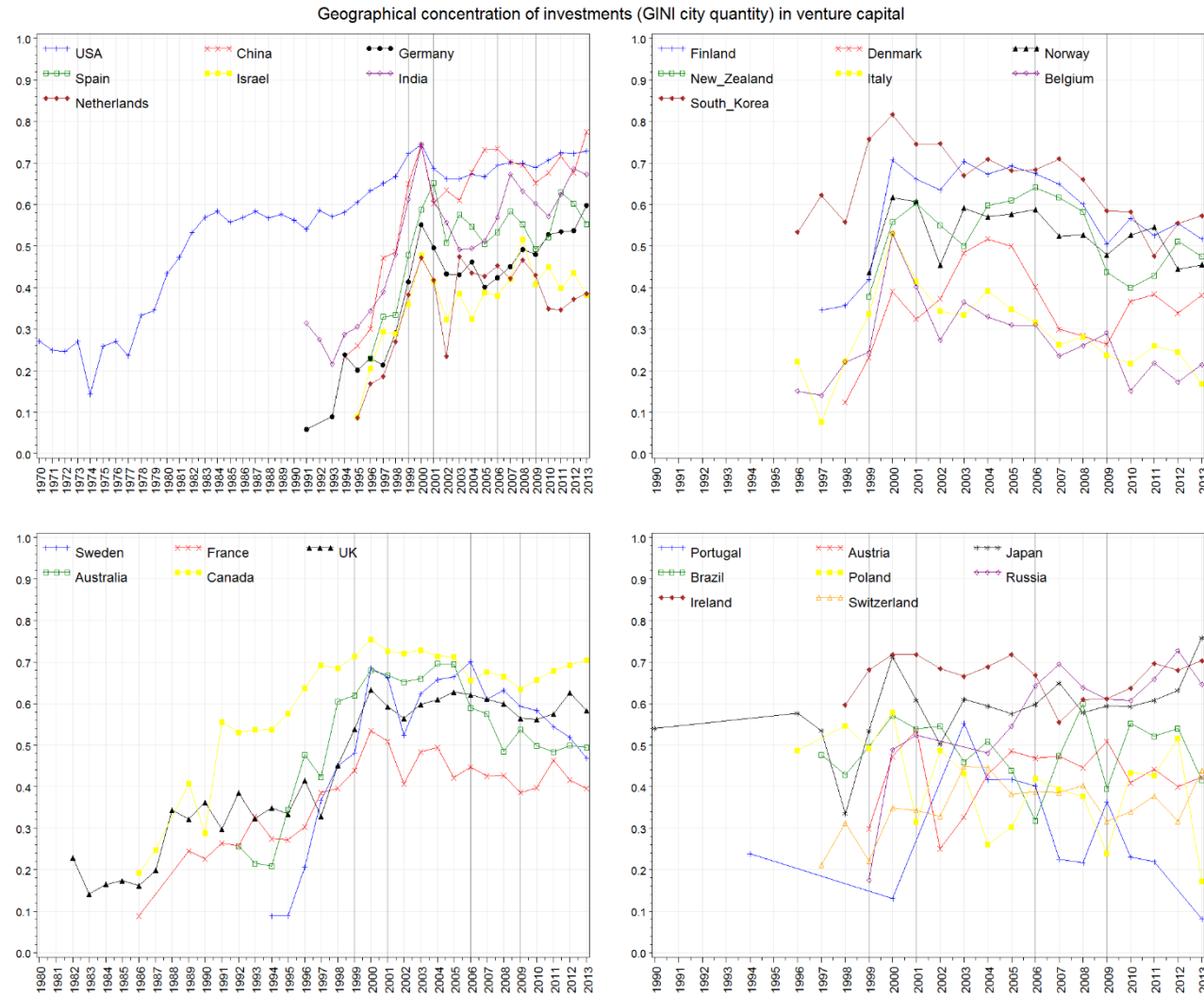
Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 9: HHI city value of investments all countries



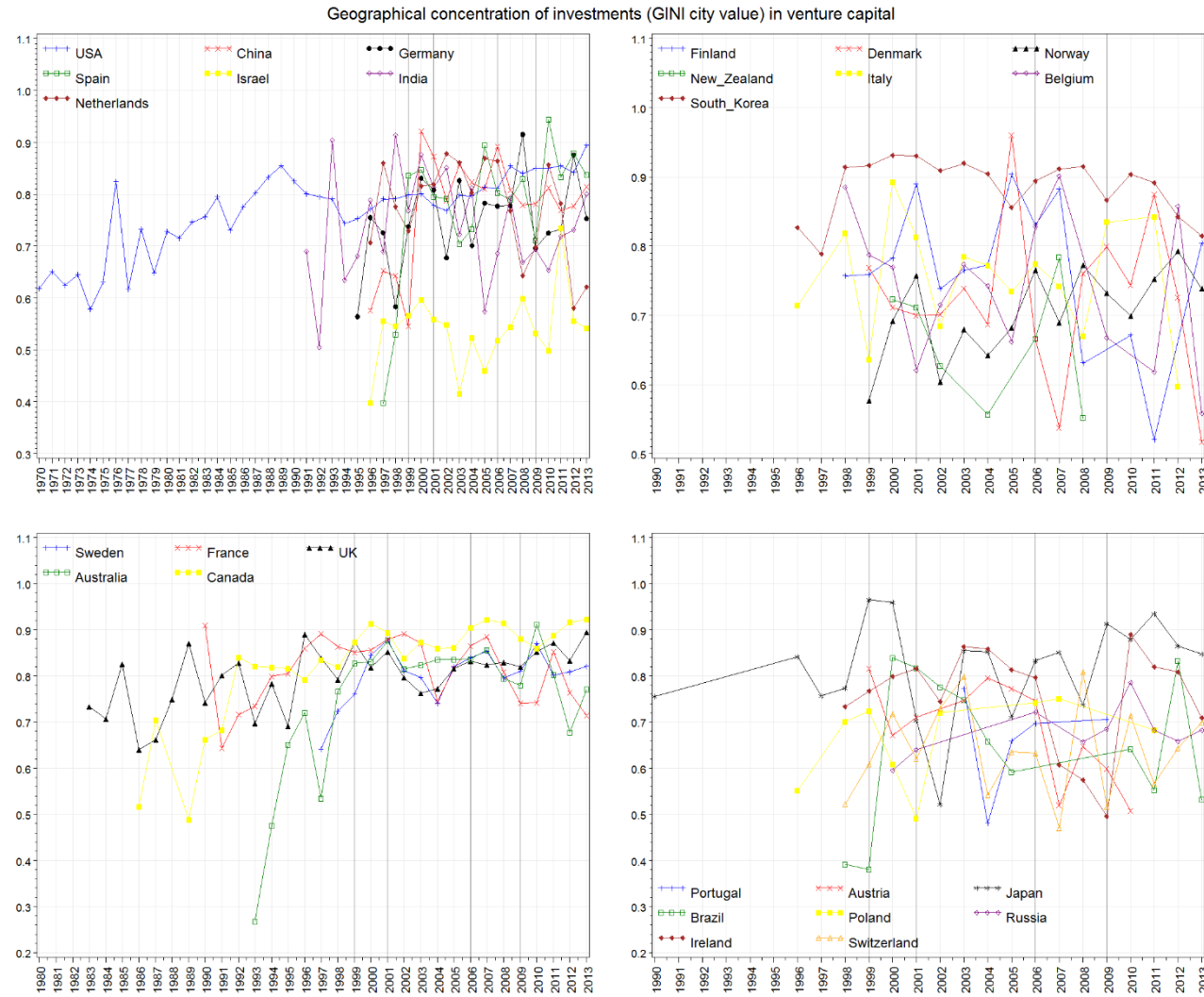
Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 10: GINI city number of investments all countries



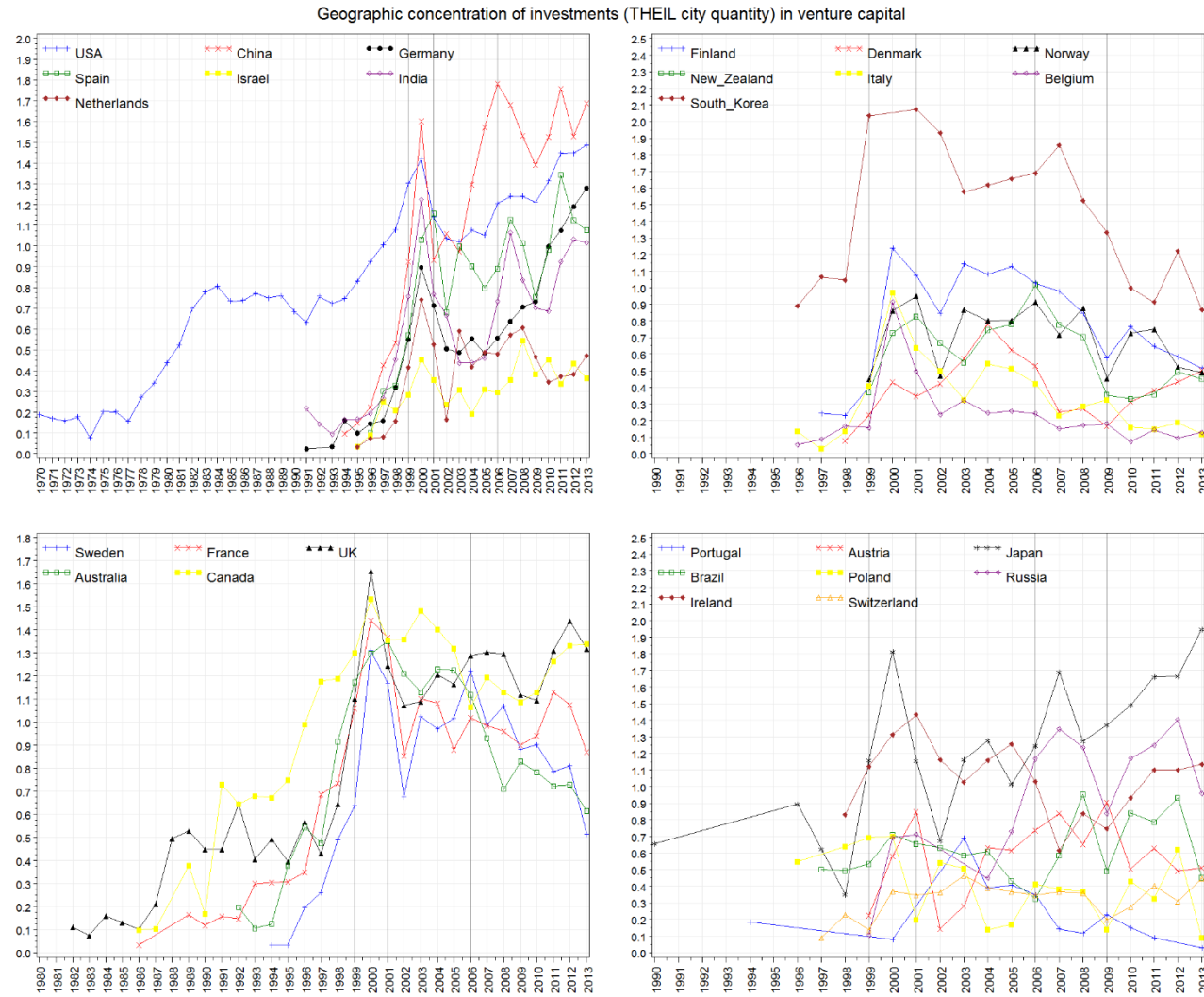
Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 11: GINI city value of investments all countries



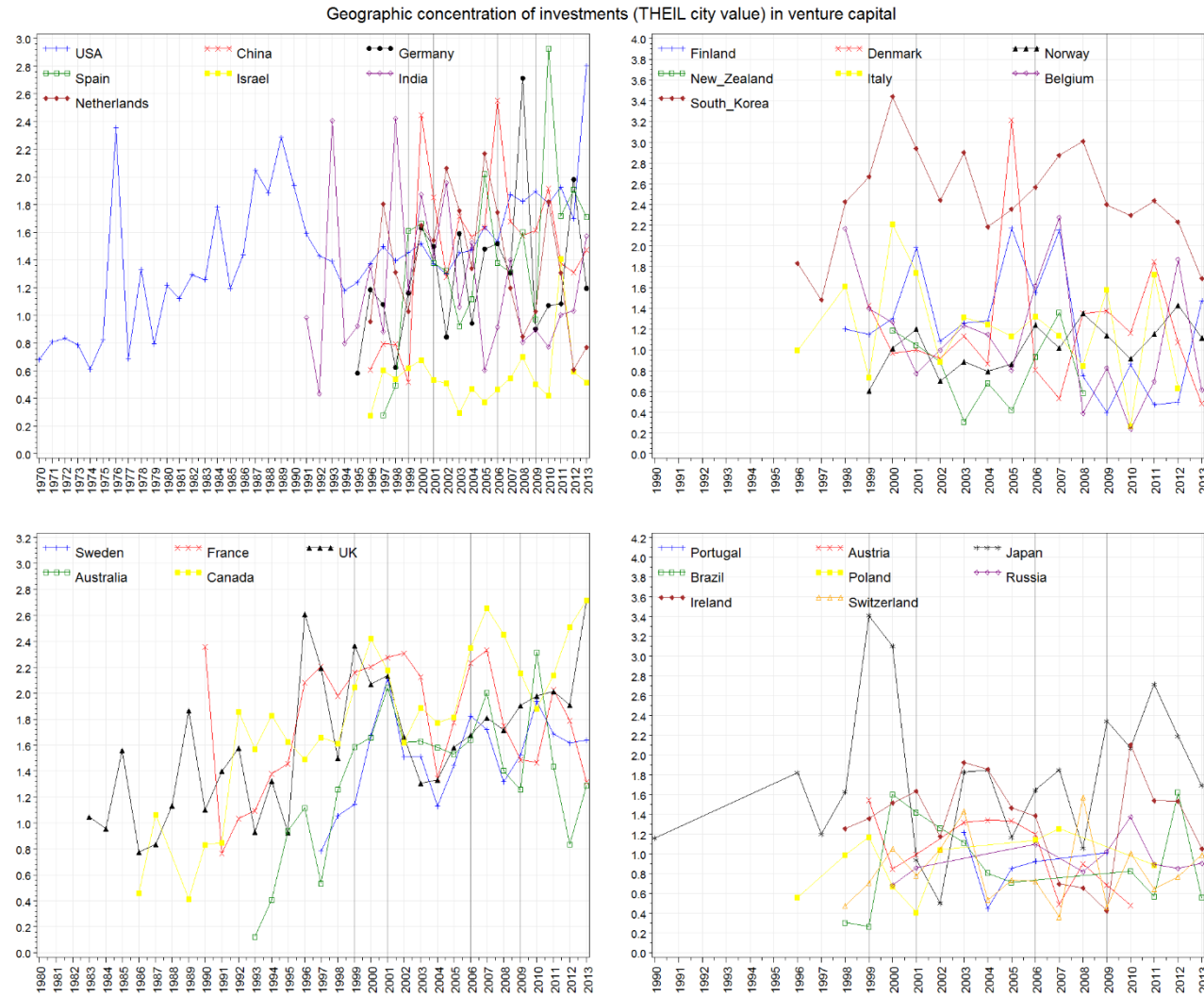
Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 12: THEIL city number of investments all countries



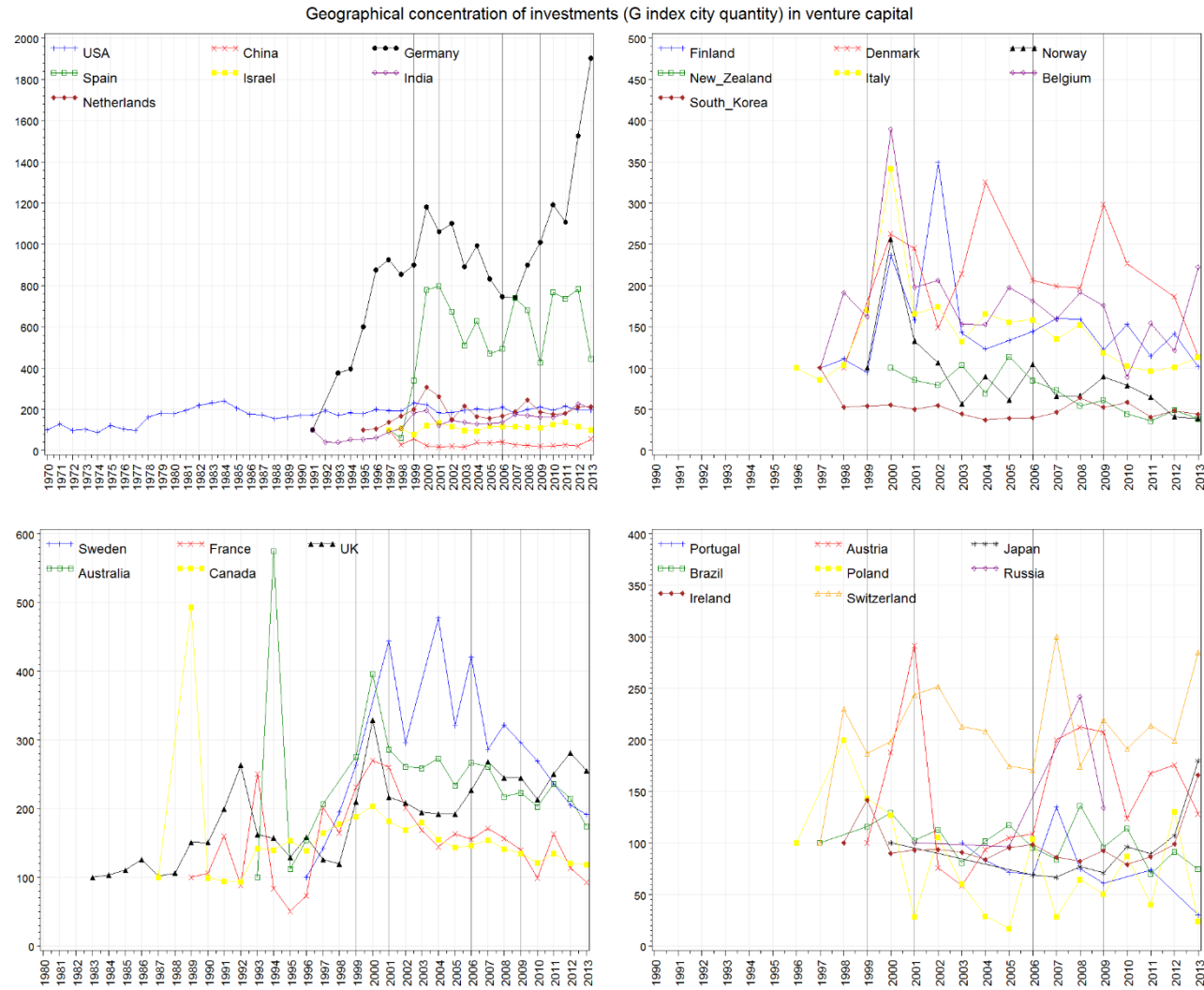
Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 13: THEIL city value of investments all countries



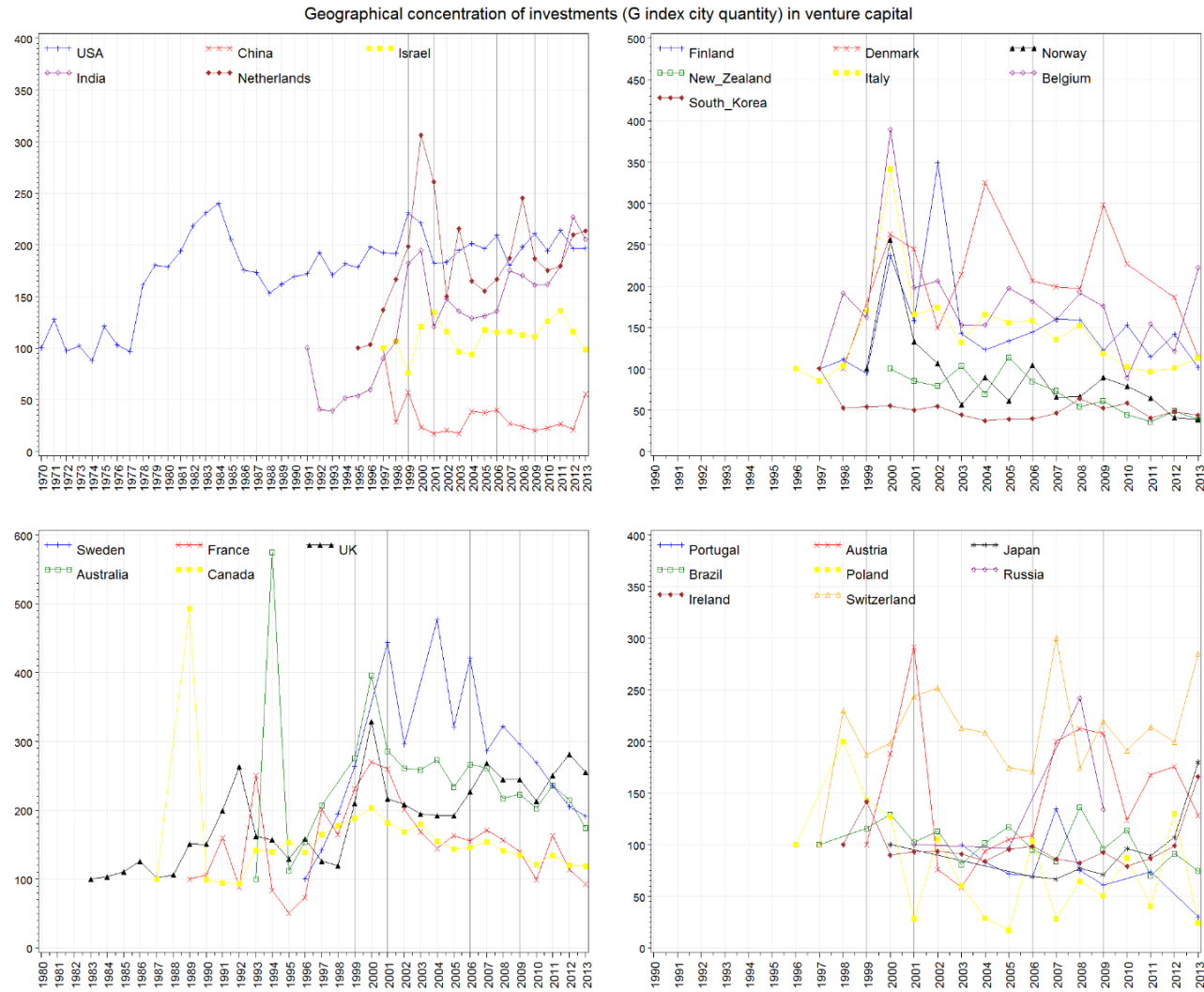
Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 14: G index all countries



Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 15: G index all countries without Germany and Spain



Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 16: K index all countries



Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Figure 17: K index all countries without Germany and Spain



Source: Securities Data Company (SDC) platinum 2.1 (module VentureXpert) and authors' calculations. Held stages: all.

Conclusion générale

Cette thèse de doctorat analyse la sensibilité des entreprises à leur Tissu Economique Local et l'impact de cette sensibilité sur leur performance à travers trois articles de recherche. Les trois recherches présentent une gradation de l'objet de recherche. En partant de l'exemple de la région Rhône-Alpes dans la première étude, la deuxième élargit le champ d'étude à la France et plusieurs pays européens et enfin une analyse de la concentration des investissements est effectuée sur un plan international. Les deux premières recherches ont une approche microéconomique et la troisième est de nature macroéconomique.

Dans le chapitre introductif, trois faits stylisés et plusieurs observations montrent la pertinence d'étudier la relation de l'entreprise à son territoire local. Premièrement, depuis 1980 la désindustrialisation en France questionne les acteurs économiques, ne voyant plus les usines et peu les entreprises de service hors de l'espace numérique. Deuxièmement, les exemples des délocalisations – relocalisations d'entreprises montrent une évolution dans le rapport de l'Entreprise au Territoire. Troisièmement, la création du logiciel Colbert 2.0 par le gouvernement français montre la difficulté pour l'entreprise d'évaluer la valeur du territoire dans l'objectif de sa performance. Enfin, les acteurs économiques s'interrogent sur la conciliation territoire – performance de l'entreprise.

Les recherches antérieures portant sur le rapport de l'entreprise au territoire peuvent être classées en quatre groupes. Dans le premier groupe, les travaux se sont intéressés à la localisation des entreprises⁶³. Dans le deuxième groupe, les recherches ont mesuré l'effet positif de position⁶⁴ et d'appartenance⁶⁵ des entreprises dans et à des construits territoriaux (districts industriels, clusters, milieux innovateurs, Systèmes Productifs Localisés) sur leur performance économique et d'innovation. Ce même groupe de recherches met en lumière l'importance des

⁶³ Arauzo-Carod et al., 2009 ; Hotelling, 1929 ; Isard, 1949.

⁶⁴ Becchetti et Rossi, 2000 ; Becchetti et al., 2007 ; Cainelli, 2008 ; Diez-Vial, 2011 ; Gilbert et al., 2008 ; McCann et Folta, 2011.

⁶⁵ Eisingerich et al., 2010 ; Luo et al., 2012 ; Ozer et Zhang, 2013 ; Rigby et Brown, 2015 ; Zhang et Li, 2008.

relations locales et globales⁶⁶ pour les entreprises et certaines dépassent les districts et les clusters en utilisant le terme région⁶⁷. Dans le troisième groupe, les recherches en économie des proximités ont enrichi les approches néo-institutionnalistes de la firme en développant des concepts comme l'ancrage territorial de l'entreprise, le capital spécifique local et les proximités⁶⁸. Enfin, un dernier groupe de recherches a essayé de mesurer l'effet de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) sur leur performance financière et boursière⁶⁹.

Plusieurs limites émergent de ces travaux. Les recherches du premier groupe sur la localisation des entreprises ont très peu investigué empiriquement et qualitativement la relation de l'entreprise au territoire. Dans le deuxième groupe, peu de recherches dépassent la définition de l'espace basée sur les construits territoriaux. De plus, la mesure de l'appartenance au territoire n'est pas stable et son effet sur la performance comptable et boursière des entreprises n'est pas testé. Les travaux du troisième groupe sont très théoriques. Peu ont étudié empiriquement l'ancrage territorial des entreprises. Enfin, les recherches du dernier groupe n'ont pas résolu les résultats divergents obtenus sur la relation performance financière – niveau de RSE des entreprises.

A partir des faits stylisés et des limites des travaux existants, trois articles de recherche sont construits pour répondre à trois questions de recherche ciblant une composante du sujet de recherche.

Le premier article répond à la question suivante : **quelle est la perception des dirigeants d'entreprise de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local (TEL) et de l'effet de ce rapprochement avec le TEL sur la performance ?**

⁶⁶ Eraydin et Fingleton, 2006 ; Keeble, 1999 ; Liao et Yu, 2013 ; Simmie et Sennett, 1999 ; Torrès, 2002.

⁶⁷ Bahlmann, 2014 ; Huggins et Johnston, 2009, 2010 ; Keeble et al., 1999 ; Presutti et al., 2013.

⁶⁸ Colletis et al., 1999 ; Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2002, 2004.

⁶⁹ Allouche et Laroche, 2006 ; Derwall et al., 2005 ; Guenster et al., 2011 ; Orlitzky, 2011 ; Orlitzky et al., 2003 ; Renneboog et al., 2008a, 2008b ; Scholtens et Zhou, 2008 ; Von-Arx et Ziegler, 2014 ; Margolis et Walsh, 2003 ; Margolis et al., 2009 ; Barnett et Salomon, 2002, 2012 ; Cellier et al., 2011, 2015 ; Galema et al., 2008.

Les entreprises doivent conquérir des marchés internationaux et sont, dans le même temps, physiquement situées dans un espace local en relation avec d'autres acteurs économiques. Cette évolution du rapport à l'espace crée une situation paradoxale pour l'entreprise dans la mesure où elle doit aller là-bas pour pouvoir rester ici.

A partir de la littérature antérieure en économie géographique industrielle et en responsabilité sociale, cet article propose l'étude du concept de « sensibilité de l'entreprise au Tissue Economique Local (TEL) ». Ce verbatim permet de poursuivre l'analyse de Perroux (1950) et des recherches montrant l'intérêt économique des relations locales pour les entreprises. En outre, le TEL enrichit les construits territoriaux existants et territorialise la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE).

Suite à une première partie permettant de définir le TEL et la sensibilité de l'entreprise au TEL, une seconde partie contient une étude qualitative exploratoire menée auprès de 25 dirigeants d'entreprise dans les départements des deux Savoie (France). Ces entretiens, semi-directifs, ont permis de recueillir leur perception de la sensibilité des entreprises au TEL et de son impact sur leur performance.

Au sujet de la sensibilité au TEL, les résultats soulignent l'ambiguïté du terme local et la gestion complexe de multiples échelles spatiales et politiques. L'effet du relief conditionne les limites des TEL (les vallées). En outre, les composantes de la sensibilité au TEL peuvent être regroupées en deux catégories, interne (âge, secteur d'activité, actionnariat et dirigeant de l'entreprise) et externe à l'entreprise (positions des ressources et des marchés et attitudes des autres acteurs du TEL)

Par ailleurs, des dirigeants sont sous contraintes dans leur sensibilité au TEL. Ils se battent pour la compétitivité afin de continuer de desservir des marchés lointains pour pouvoir rester « ici ». Dans le même temps, les exemples d'entreprises dont l'image dépend du TEL illustrent

une vision biologique du lien Entreprise - Territoire - Performance, qui amène à nuancer l'effet de la compétitivité.

De plus, les situations d'entreprises appartenant à un groupe sont intéressantes. Dans ce cas de figure, la sensibilité au TEL peut ne pas exister en raison du lien groupe - entreprise qui permet à cette dernière d'avoir toutes les ressources à l'intérieur du groupe.

Enfin, des conflits entre deux mondes ont été relevés, à savoir le Public et le Privé. Cette tension peut provenir de la méconnaissance réciproque de ces deux « mondes » due au manque de compréhension et d'implications croisées.

A propos du lien sensibilité au TEL - performance, la performance boursière est vue comme déconnectée de la sensibilité de l'entreprise au TEL, lointaine. Sur le plan de la performance économique, la relation est ambivalente car elle dépend de la configuration de l'entreprise. En effet, en fonction de sa taille, de son secteur d'activité, de son actionnariat et de l'affect et de l'implication de son dirigeant dans le TEL, la relation paraît plus ou moins forte. Dans tous les cas, les dirigeants ont du mal à faire le lien entre sensibilité au TEL et performance de l'entreprise.

Le second article répond à la question suivante : **quel est l'impact de la sensibilité de l'Entreprise au Tissu Economique Local sur sa Performance ?**

Cet article poursuit la réflexion de l'article précédent en adoptant un proxy pour mesurer la sensibilité de l'entreprise au TEL et son impact sur sa performance.

En mobilisant plusieurs théories (théories des coûts de transaction, des parties prenantes et des ressources et des capacités), deux hypothèses de recherche sont formulées sur l'effet de la sensibilité de l'entreprise au TEL sur la performance. La première postule pour un effet positif de la sensibilité au TEL en raison de la diminution de l'incertitude, d'une meilleure prise en

compte des parties prenantes, d'un meilleur accès aux ressources et d'une augmentation de la confiance qui forment *in fine*, une meilleure coordination incitative (par les contrats formels) et cognitive (par les contrats informels). La seconde hypothèse pose l'existence éventuelle d'un effet de seuil (relation concave). Autrement dit, au-delà d'un certain niveau, la sensibilité de l'entreprise au TEL a un impact négatif en raison de l'effritement de la capacité d'innovation, de l'enfermement technologique et du développement d'une sur-confiance.

Pour tester ces hypothèses, une étude économétrique est menée sur 252 entreprises européennes cotées et notées par l'agence de notation extra-financière Vigeo entre 2004 et 2011. Deux types de performance sont considérés, performance comptable et performance boursière.

Les résultats indiquent un effet de la sensibilité des entreprises au TEL pour les deux types de performance. Pour la performance comptable à un an, une relation convexe est trouvée (négative puis positive). Autrement dit, les entreprises doivent être un minimum sensibles pour voir leur performance comptable s'améliorer. Concernant la performance boursière, à l'horizon de trois ans, les entreprises peu sensibles surperforment les entreprises très sensibles et le marché.

Les deux premiers articles de recherche sont centrés sur l'entreprise en étudiant les facteurs et les conséquences de la sensibilité des entreprises au TEL sur leur performance comptable et boursière. Le troisième article intègre l'environnement « financier » de l'entreprise permettant de poursuivre la réflexion. Avant de croître, les entreprises sont petites et souvent attachées à leur territoire, avec une raison sociale qui reste à développer. En matière de financement, la proximité des banques et des capitaux-risqueurs peut représenter un atout dans le développement des entreprises. C'est l'expérience des financeurs qui peut permettre d'accompagner les dirigeants dans leurs projets d'investissement. A contrario, malgré l'utilisation des TIC de plus en plus fréquente, l'éloignement géographique des sources de financement peut s'avérer risqué à la fois pour les financeurs et pour les entreprises. Dans cette

mesure, la concentration géographique des investissements dans le secteur du capital-risque est d'une extrême importance.

Le troisième article répond à la question suivante : **comment a évolué la concentration géographique des investissements dans le secteur du capital-risque et quels en sont les déterminants ?**

Depuis 1980, il existe une concentration géographique de l'activité des acteurs du capital-risque dans les pays développés. Cette observation est importante car les déséquilibres économiques entre territoires créent des pôles de croissance, génèrent potentiellement des « déserts économiques ». Cette dynamique modèle les Tissus Economiques Locaux. Par conséquent, il est essentiel de bien la comprendre si le législateur souhaite favoriser l'apparition de nouvelles entreprises. Au niveau de l'entreprise, celle-ci ne peut développer une sensibilité au TEL sans ressources financières.

Concernant les recherches antérieures, la concentration des investissements dans le capital-risque a été étudiée de manière discontinue aux USA en utilisant peu de mesures différentes. Le même constat est valable pour le reste des pays de l'OCDE et les BRICS. En outre, les recherches sur les déterminants portent uniquement sur les facteurs de localisations et le comportement des capitaux-risqueurs (approche microéconomique).

Par conséquent, cet article utilise deux méthodes d'évaluation de la concentration géographique - analyse spatiale discrète et continue - contenant respectivement trois indices (HHI, GINI et THEIL) et deux indices (G et K). La deuxième méthode complète la première dans la mesure où elle évite les biais liés à la définition des villes dans chaque pays. Ces outils sont appliqués aux investissements faits entre 1970 et 2013 dans les pays de l'OCDE et les BRICS. Ensuite, une étude des déterminants de la concentration est réalisée afin d'étudier les effets de la quantité d'investissements, des crises financières, de l'intensité technologique et du développement financier des pays.

Les résultats mettent en lumière quatre groupes de pays ayant une évolution similaire de leur concentration géographique en termes de nombre d'investissements. Le premier groupe est composé uniquement des Etats-Unis avec une augmentation ininterrompue sur toute la période. Les trois groupes suivants ont en commun une augmentation de 1970 à 2000 et une diminution de 2000 à 2002. Ensuite, le premier groupe est caractérisé par une stagnation (Canada, UK, France, Autriche et les Pays-Bas), le second groupe par une diminution (Australie, Suède, Finlande, Norvège, Nouvelle Zélande, Corée du sud, Belgique et Italie) et le troisième groupe par une augmentation (Espagne, Allemagne, Chine, Inde, Russie et Japon). En termes de montants investis, la concentration est très volatile.

Concernant les facteurs explicatifs de la concentration géographique, la quantité d'investissements et la période précédant la crise internet favorisent la concentration. *A contrario*, le développement financier des pays diminue la concentration géographique. L'intensité technologique a plusieurs effets.

Cette thèse comporte plusieurs apports pour les dirigeants d'entreprise, les banquiers et les responsables d'institutions publiques.

Premièrement, le rapport d'une entreprise au territoire dépend de facteurs internes (âge, taille, secteur d'activité, dirigeant et actionnariat) et externes (positions des ressources et des marchés, géographie des territoires et attitudes des autres acteurs du TEL). Il y a donc une typologie d'entreprises. Dans celle-ci, les banques sont particulières dans le sens où, leur insertion locale est forte et dans le même temps, elles constatent l'importance des relais de croissance à l'étranger pour leurs clients. Elles sont donc à l'interface local-global.

Deuxièmement, les résultats liés à l'effet de la sensibilité au TEL sur la performance comptable des entreprises montrent une relation non linéaire qui fait ressortir l'intérêt d'investir de manière conséquente dans son TEL. Cette recherche donne aux dirigeants un chiffre sur cette

relation jugée ambivalente et compliquée lors des entretiens. En outre, elle leur permet d'expliquer cette relation à partir de théories qui traduisent leur quotidien.

Enfin, les résultats sur la concentration des investissements dans le capital-risque soulignent l'importance des déséquilibres entre territoires et contribuent à éclairer les gouvernements sur la distribution géographique du capital. Par ailleurs, cette dernière recherche met en exergue la place du financement dans la relation entreprise - territoire.

Les trois articles de recherche présentés dans cette thèse comportent plusieurs limites qu'il conviendra de dépasser dans les futurs travaux sur la relation Entreprise - Territoire - Performance.

Le premier article mobilise 25 entretiens semi-directifs. Cette approche est exploratoire et peut être complétée par deux orientations complémentaires de recherche. La première consisterait à poursuivre l'étude sur un échantillon plus large pour obtenir une plus grande richesse quantitative.

La deuxième voie permettrait à partir de la première, d'identifier des groupes d'entreprises partageant les mêmes caractéristiques. Cette recherche contribuerait à produire une typologie d'entreprises. Voici quelques catégories possibles : les entreprises ayant un capital concentré dans les mains d'un actionnaire – dirigeant *versus* les entreprises ayant un actionnariat éclaté avec une équipe dirigeante distincte ; les entreprises ayant les actionnaires à proximité ; les entreprises familiales ; les entreprises dont l'image du produit dépend du territoire ; les entreprises industrielles *versus* les entreprises de services ; les entreprises dans certains secteurs d'activité ; les entreprises jeunes *versus* les entreprises vieilles ; les entreprises dans des TEL particuliers comme les vallées ou avec la présence de concentrations entrepreneuriales. Cette typologie apporterait des repères aux acteurs de l'entreprise dans leur relation au territoire et leur compréhension de son effet sur la performance.

Le deuxième article utilise une composante de la note RSE (*Community Involvement* 1.1) de l'agence de notation Vigeo pour évaluer la sensibilité des entreprises au TEL. Une démarche alternative consisterait à faire émerger une grille d'évaluation au sein d'un réseau impliquant des dirigeants d'entreprise et des responsables d'organisations publiques pour le développement économique des territoires. Cette grille d'analyse permettrait aux entreprises de se situer dans leur rapport au territoire, de mieux comprendre l'effet sur la performance. Cette démarche nécessite de fixer l'échelle géographique. Est-ce au niveau local, départemental, régional, national ou international⁷⁰ ? Sur la base de cette grille d'évaluation, des évolutions pourraient être mesurées grâce à une collecte d'information régulière.

Le troisième article montre l'évolution et plusieurs déterminants de la concentration géographique des investissements dans le capital-risque. Cette dernière recherche appelle de futurs développements pour comprendre la dynamique spatiale des investissements en fonction des secteurs d'activité et des phases de financement. En outre, le potentiel de l'analyse spatiale continue est conséquent. De nouveaux indices plus précis pourraient être créés. De plus, la revue de littérature met en exergue un manque de connexion avec les modèles développés en économie géographique et urbaine. En outre, il serait utile de mesurer les effets de la concentration géographique sur le développement économique des pays. Enfin, il est nécessaire de construire de nouvelles bases de données permettant de considérer les investissements des structures non institutionnalisées, comme les *Business Angels* et les sites de *crowdfunding*.

⁷⁰ La norme ISO 26000 définissant la RSE est issue de ce type de processus qui impliquait une multitude d'acteurs dont l'agence de notation extra-financière VIGEO à un niveau international.

Références

Allouche J., Laroche P. (2006), « The Relationship between Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: A survey », in Allouche J. (dir.), *Corporate Social Responsibility: Performance and Stakeholders*, Palgrave Macmillan.

Arauzo-Carod J.-M., Liviano-Solis D., Manjón-Antolín M. (2009), « Empirical Studies in Industrial Location: An Assessment of their Methods and Results », *Journal of Regional Science*, vol. 50, n° 3, p. 685-711.

Bahlmann M.D. (2014), « Geographic Network Diversity: How Does it Affect Exploratory Innovation? », *Industry and Innovation*, vol. 21, n° 7-8, p. 633-654.

Barnett M., Salomon R.M. (2002), « Unpacking social responsibility: the curvilinear relationship between social and financial performance », *Academy of Management Proceedings*.

Barnett M.L., Salomon R.M. (2012), « Does it Pay to Be Really Good ? Addressing the Shape of the Relationship between Social and Financial Performance », *Strategic Management Journal*, vol. 33, n° 11, p. 1304-1320.

Becchetti L., Panizza A. De, Oropallo F. (2007), « Role of Industrial District Externalities in Export and Value-added Performance: Evidence from the Population of Italian Firms », *Regional Studies*, vol. 41, n° 5, p. 601-621.

Becchetti L., Rossi S.P.S. (2000), « The Positive Effect of Industrial District on the Export Performance of Italian Firms », *Review of Industrial Organization*, vol. 16, n° 1, p. 53-68.

Cainelli G. (2008), « Spatial Agglomeration, Technological Innovations, and Firm Productivity: Evidence from Italian Industrial Districts », *Growth and Change*, vol. 39, n° 3, p. 414-435.

Cellier A., Chollet P., Gajewski J.-F. (2011), « Les annonces de notations extra-financières véhiculent-elles une information au marché ? », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 14, n° 3,

p. 5-38.

Cellier A., Chollet P., Gajewski J.-F. (2015), « Do Investors Trade Around Social Rating Announcements? », *European Financial Management (forthcoming)*.

Colletis G., Gilly J.-P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmermann J.-B. (1999), « Construction territoriale et dynamiques productives », working paper, n°99A12, GREQAM, Université Aix-Marseille III.

Derwall J., Guenster N., Bauer R., Derwall J., Koedijk K. (2005), « The Eco-Efficiency Premium Puzzle », *Financial Analysts Journal*, vol. 61, n° 2, p. 51-63.

Diez-Vial I. (2011), « Geographical Cluster and Performance: The Case of Iberian ham », *Food Policy*, vol. 36, n° 4, p. 517-525.

Eisingerich A.B., Bell S.J., Tracey P. (2010), « How Can Clusters Sustain Performance? The Role of Network Strength, Network Openness, and Environmental Uncertainty », *Research Policy*, vol. 39, n° 2, p. 239-253.

Eraydin A., Fingleton B. (2006), « Network Relations and Local Economic Development: Some Causes of Differentiated Network Structures and Intensities Among Turkish Industrial Firms », *Environment and Planning A*, vol. 38, n° 6, p. 1171-1186.

Galema R., Plantinga A., Scholtens B. (2008), « The Stocks at Stake: Return and Risk in Socially Responsible Investment », *Journal of Banking & Finance*, vol. 32, n° 12, p. 2646-2654.

Gilbert B.A., McDougall P.P., Audretsch D.B. (2008), « Clusters, Knowledge Spillovers and New Venture Performance: An Empirical Examination », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 4, p. 405-422.

Gilly, J.-P., Torre, A. (éds.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'harmattan.

Guenster N., Bauer R., Derwall J., Koedijk K. (2011), « The Economic Value of Corporate Eco-Efficiency », *European Financial Management*, vol. 17, n° 4, p. 679-704.

Hotelling H. (1929), « Stability in Competition », *The Economic Journal*, vol. 39, n° 153,

p. 41-57.

Huggins R., Johnston A. (2009), « Knowledge Networks in an Uncompetitive Region: SME Innovation and Growth », *Growth and Change*, vol. 40, n° 2, p. 227-259.

Huggins R., Johnston A. (2010), « Knowledge Flow Across and Inter-Firm Networks: The Influence of Network Resources, Spatial Proximity and Firm Size », *Entrepreneurship and regional development*, vol. 22, n° 5, p. 457-484.

Isard W. (1949), « The General Theory of Location and Space-Economy », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 63, n° 4, p. 476-506.

Keeble D. (1999), « Competitiveness: the Media Cluster of Central London », *working paper, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, September*.

Keeble D., Lawson C., Moore B., Wilkinson F. (1999), « Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region », *Regional Studies*, vol. 33, n° 4, p. 319-332.

Liao T.-J., Yu C.-M.J. (2013), « The Impact of Local Linkages, International Linkages, and Absorptive Capacity on Innovation for Foreign Firms Operating in an Emerging Economy », *Journal of Technology Transfer*, vol. 38, n° 6, p. 809-827.

Luo Y., Huang Y., Wang S.L. (2012), « Guanxi and Organizational Performance: A Meta-Analysis », *Management and Organization Review*, vol. 8, n° 1, p. 139-172.

Margolis J.D., Elfenbein H.A., Walsh J.P. (2009), « Does it Pay to Be Good ... and Does it Matter? A Meta-Analysis of the Relationship between Corporate Social and Financial Performance », *working paper, Harvard university, Washington university and Michigan university, march*.

Margolis J.D., Walsh J.P. (2003), « Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business », *Administrative Science Quarterly*, vol. 48, n° 2, p. 268-305.

McCann B.T., Folta T.B. (2011), « Performance Differentials within Geographic Clusters », *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n° 1, p. 104-123.

Orlitzky M. (2011), « Institutional logics in the Study of Organizations: The Social Construction of the Relation between Corporate Social and Financial Performance », *Business Ethics Quarterly*, vol. 21, n° 3, p. 409-444.

Orlitzky M., Schmidt F.L., Rynes S.L. (2003), « Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis », *Organization studies*, vol. 24, n° 3, p. 403-441.

Ozer M., Zhang W. (2013), « The Effects of Geographic and Network Ties on Exploitative and Exploratory Product Innovation », *Strategic Management Journal*, vol. 36, n° 7, p. 1105-1114.

Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (2002), « Les fondements d'une économie de proximités », working paper, n°02A26, GREQAM, Universités d'Aix-Marseille II et III.

Pecqueur, B., Zimmermann, J.-B. (éds.) (2004), *Economie des proximités*.

Perroux F. (1950), « Economic Space: Theory and Applications », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, n° 1, p. 89-104.

Presutti M., Boari C., Majocchi A. (2013), « Inter-organizational Geographical Proximity and Local Start-ups' Knowledge Acquisition: A Contingency Approach », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, n° 5-6, p. 446-467.

Renneboog L., Horst J. Ter, Zhang C. (2008a), « Socially Responsible Investments: Institutional Aspects, Performance, and Investor Behavior », *Journal of Banking and Finance*, vol. 32, n° 9, p. 1723-1742.

Renneboog L., Horst J. Ter, Zhang C. (2008b), « The Price of Ethics and Stakeholder Governance: The Performance of Socially Responsible Mutual Funds », *Journal of Corporate Finance*, vol. 14, n° 3, p. 302-322.

Rigby D.L., Brown W.M. (2015), « Who Benefits from Agglomeration? », *Regional Studies*, vol. 49, n° 1, p. 28-43.

Scholtens B., Zhou Y. (2008), « Stakeholder Relations and Financial Performance », *Sustainable Development*, vol. 16, n° 3, p. 213-232.

Simmie J., Sennett J. (1999), « Innovative Clusters: Global or Local Linkages? », *National Institute Economic Review*, vol. 170, n° 1, p. 87-98.

Torrès O. (2002), « Face à la mondialisation, les PME doivent mettre du territoire et de la proximité dans leurs stratégies de glocalisation », working paper, conference AIMS 2002, juin.

Von-Arx U., Ziegler A. (2014), « The Effect of Corporate Social Responsibility on Stock Performance: New Evidence for the USA and Europe », *Quantitative Finance*, vol. 14, n° 6, p. 977-991.

Zhang S., Li X. (2008), « Managerial Ties, Firm Resources, and Performance of Cluster Firms », *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 25, n° 4, p. 615-633.

Résumé : cette thèse est consacrée à la sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local. Le chapitre préliminaire présente un cheminement aboutissant à trois questions de recherche ciblant trois aspects de cette relation, au niveau, local, européen et mondial. Le premier article pose la question suivante : quelle est la perception, par les dirigeants d'entreprise, de la sensibilité de leur entreprise au Tissu Economique Local (TEL), et de son impact sur sa performance ? Cette étude porte sur 25 entretiens semi-directifs effectués auprès de dirigeants dans les départements des deux Savoie (France). Les résultats montrent une difficulté pour les dirigeants à lier sensibilité au TEL et performance, et font émerger les déterminants de la sensibilité. Le second article traite la question suivante : quel est l'impact de la sensibilité de l'entreprise au Tissu Economique Local sur sa performance ? L'échantillon d'étude est composé de 252 entreprises européennes cotées et notées par l'agence de notation extra financière VIGEO entre 2004 et 2011. Les résultats mettent en lumière un effet convexe, d'abord négatif puis positif, de la sensibilité au TEL sur la performance comptable. Il est donc nécessaire pour les entreprises d'investir fortement sur le marché local pour déceler une amélioration de leur performance. Concernant la performance boursière à l'horizon de trois ans, les entreprises peu sensibles surperforment les entreprises très sensibles et le marché. Enfin, le troisième article répond à la question suivante : comment a évolué la concentration géographique des investissements en capital-risque et quels en sont les déterminants ? L'échantillon étudié retrace les investissements au sein des pays de l'OCDE et les BRICS sur la période 1970 - 2013. Les résultats mettent en exergue quatre tendances pour quatre groupes de pays, ainsi qu'un effet positif de la quantité d'investissement sur la concentration, en particulier durant la période précédant la crise internet. A l'inverse, le niveau de développement financier des pays réduit la concentration géographique.

Mots-clés : entreprise, territoire et performance

Abstract: This thesis investigates the firm's sensitivity to the Local Economic Fabric. A first analysis allows one to build three questions of research focusing on three aspects of this relation, at local, European and worldwide levels. The first paper answers the following question: What is corporate chiefs' perception of their sensitivity to Local Economic Fabric (LEF) and its impact on firm performance? The sample being analyzed contains 25 interviews with corporate chiefs in the two departments of Savoie (France). The results highlight a difficulty for corporate chiefs to link sensitivity and firm performance. These qualitative interviews also show the determinants of sensitivity. The second paper answers to the next question: What is the actual effect of sensitivity to LEF on firm performance? This study uses the rating agency VIGEO dataset, which contains 252 European firms noted between 2004 and 2011. Results show a convex effect, first negative then positive, of the sensitivity to LEF on accounting performance. In other words, it is important for firms to invest at a minimum level on local markets to get better performance. About stock performance, for the three-years horizon, the lowest sensitive firms have better performance than the highest sensitive firms and market. The third paper provides an answer to the following questions: How has the geographical concentration of venture capital investments evolved from 1970 to 2013? What are the macro determinants of this evolution? Data involve all the investments of countries belonging to the OECD and the BRICS groups. Results show four evolutionary paths representing four groups of countries. The quantity of investment deals and the dot-com crisis increase the geographical concentration of venture capital while the level of financial development decreases it.

Keywords: Firm, territory and performance