n°Alph 158223

UNIVERSITE DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES – LILLE 1
U.F.R. de géographie et d'aménagement

THESE DE DOCTORAT

La diffusion spatiale des services aux entreprises

Application à l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

Thèse de doctorat de Géographie
présentée et soutenue publiquement le 06 décembre 2002 par

Christine LIEFOOGHE

VOLUME 1

Directeur de recherche
Michel BATTIAU, Professeur de géographie à l'USTL

Membres du jury :
Didier PARIS, Professeur de géographie à l'USTL, Président du jury
Michel BATTIAU, Professeur de géographie à l'USTL
Guy BAUDELLE, Professeur de géographie à l'Université de Rennes II
Jacques BONNET, Professeur de géographie à l'Université de Lyon II

A mes parents, à Michaëlle,
pour leur soutien inconditionnel

« Je n'ai aucune honte à le confesser, mon temps de terrain s'est passé beaucoup moins à travailler qu'à apprendre comme on devait travailler... »

Claude LEVI-STRAUSS

Interview au journal Le Monde du 21.06.74 cité par J.P. Ferrier, 1984, *La géographie, ça sert d'abord à parler du territoire, ou le métier des géographes*, Edisud.

« Ce n'est pas assez de faire des pas qui doivent un jour conduire au but ; chaque pas doit être un but en lui-même, en même temps qu'il nous porte en avant. »

GOETHE

cité par P. Pradervand, 2002, *Le bonheur, ça s'apprend*, Genève, Editions Jouvence.

AVANT-PROPOS

Je dédie ce travail à tous ceux dont l'accueil et la passion font espérer pour l'avenir de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais : les entrepreneurs qui se battent pour faire vivre leur entreprise, leurs salariés et leur ville ; les acteurs institutionnels, enthousiastes et tenaces, qui travaillent à transformer un territoire marqué par plus d'un siècle d'exploitation minière et d'industrie lourde. Je les remercie pour le temps qu'ils ont bien voulu m'accorder, pour les informations, les opinions et les impressions qu'ils ont accepté de me confier, matériau sans lequel cette thèse n'aurait pas pu voir le jour.

Mes remerciements vont aussi à Monsieur Michel Battiau qui a toujours su m'offrir des sujets passionnants. Le paradoxe que constituait l'étude des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais m'a amené à explorer des terres quasi inconnues de moi, tant dans le domaine de la géographie et de l'économie des services que vis-à-vis d'un territoire à la marge duquel j'avais vécu pendant trente ans sans vraiment le connaître. Mais Monsieur Michel Battiau a deux autres mérites : la patience tenace d'un directeur de thèse aux prises avec une PRAG qui ne peut jamais lui rendre son travail en temps et en heure ; et la confiance inébranlable qui lui permet de croire qu'un jour il pourra lire une thèse sur les services aux entreprises dans le pays minier.

Le hasard a été un élément essentiel dans la progression de ma recherche, ce hasard qui m'a toujours fait croiser les personnes ressources susceptibles de répondre à des problèmes insurmontables sur le moment. Je dois à Pierre Mongin, directeur du CNFPT de Lille, de m'avoir présenté les travaux de Tony Buzan, spécialiste en sciences cognitives à Oxford, sur les schémas heuristiques, ainsi que le logiciel inventé par de géniaux informaticiens de Munich, logiciel qui permet de donner à la méthode de T. Buzan toute sa puissance. Je dois à Yves Calvi, animateur sur Europe 1, d'avoir eu un jour la bonne idée d'inviter Jean Claude Kaufmann, directeur de recherche en sociologie au CNRS ; sa méthode de l'entretien compréhensif m'a permis de tirer tout le profit possible d'un matériau qualitatif très riche en informations dans le domaine des représentations mentales et du discours. Je dois à Pierre-Yves Fosse, kinésithérapeute, de m'avoir parlé des travaux de Paul Watzlawick, psychologue à l'Ecole de Palo Alto en Californie, dont les conceptions sur les étapes et les formes de changement m'ont aidé à résoudre tous les problèmes de construction d'une thèse qui naviguait entre deux problématiques. Le hasard m'a également permis de faire mes premières armes en matière d'enquête sur les services aux entreprises en la personne de Fédérico Cunat, maître de conférence en géographie à l'Ecole centrale de Lille, et de pénétrer grâce à Charles Gachelin, directeur de l'IUP Envar, la sphère du Comité Grand Lille, tremplin vers le Comité S'énergie pour le développement du bassin minier.

Toute ma gratitude va aussi à Patrick Picouet, Alain Barré et Philippe Deboudt, collègues qui, sans même me le dire, ont pris sur eux de corriger certains paquets de copies de concours blancs pour me laisser le temps de travailler à ma thèse dans les périodes les plus cruciales. J'ai également pu pratiquer la délégation de services standardisés auprès de Jacqueline Domont, de Michaëlle et Pierre Liefooghe, qui ont très aimablement accepté de m'assister dans les tâches de cartographie et de rentrée de données informatiques, pendant que je me réservais le travail plus agréable et enrichissant de l'ingénierie de la réflexion scientifique.

Enfin, la pratique des contacts de face à face au sein d'un réseau universitaire ou à l'UFR de géographie de Lille m'ont permis de glaner des idées qui se sont avérées essentielles dans l'élaboration de ma pensée. Je remercie donc pour leur aide spontanée Guy Baudelle (Rennes II), Jacques Bonnet (Lyon III), Denis Rétaillé (Rouen), et pour leurs conversations de couloir mes collègues Maïté Grégoris, Dominique Creton, Jean Vaudois, Claire Delfosse, Claude Kergomard, Jean Pierre Renard et Gérard Beltrando.

Et pour terminer sur une note familiale, que ma sœur et mes parents soient encensés pour leur dévouement et leur assistance bienveillante.

INTRODUCTION GENERALE

Conseil, création de logiciels, créateurs en publicité, World Trade Center, parcs d'affaires, villes globales, économie de l'information, nous vivons de plus en plus dans un monde piloté par les services. Mais ce monde est aussi complexe et incertain, et les activités de services aux entreprises se sont considérablement développées depuis vingt ans pour gérer et organiser les nouvelles formes de production industrielle ou la distribution de produits manufacturés de plus en plus divers et innovants. Economie de service ou économie hyper-industrielle ? Géographes, économistes, sociologues et autres chercheurs débattent depuis plus de quarante ans sur le rôle des activités tertiaires, puis des services, puis des services aux entreprises et enfin des services avancés. Les recherches progressent en affinant le champ d'étude, pour tenter de comprendre le développement et la dynamique spatiale d'activités de plus en plus créatrices d'emplois, pour le moment du moins. Il est acquis aujourd'hui que les services aux entreprises de haut niveau, les plus qualifiés et les plus innovants, constituent le pivot d'un système productif qui associe étroitement production matérielle et production immatérielle. Il est acquis également que le développement des entreprises, des villes et des régions, dépend de l'existence de sociétés de services performantes et vecteurs d'innovation. Cependant, les services les plus stratégiques pour le développement économique et territorial se concentrent dans les métropoles, et de préférence dans les plus grandes. La polarisation du dynamisme économique, de la recherche, des emplois, des pouvoirs s'accroît depuis le milieu des années 80, et les services aux entreprises participent de cette hyper-concentration des richesses et des hommes sur quelques espaces privilégiés.

Pourquoi donc vouloir s'attarder sur un espace qui constitue un anti-monde pour les services aux entreprises ? « *Une urbanisation continue, quoique diluée, un paysage dominé par les terrils, truffé d'installations minières désaffectées, de cités ouvrières, d'usines et de voies ferrées ; [...] une dominante ouvrière, une sous-tertiarisation, une sous-formation encore marquée ; des comportements sociaux, culturels, politiques particuliers...* » (Bruyelle P., 1994). Tel était le bassin minier (document n° 1), cet étroit ruban s'étirant de la frontière belge à Auchel dans le Pas-de-Calais, cette nébuleuse urbaine produite par le système de l'exploitation minière (Baudelle G., 1994 a). De gros efforts de reconversion ont permis d'améliorer les infrastructures de communication, de former la main d'œuvre, de développer les services à la population, de renforcer la hiérarchie urbaine[1] au profit des villes historiques de Valenciennes, Douai et Béthune : la nébuleuse de cités juxtaposées

[1] Baudelle G. (1994 a), p. 1010 ; Bruyelle P. (1994), p. 50.

s'est ainsi transformée en un « *système plus classique, concentrique, intégrant centres et périphéries par l'intermédiaire d'espaces de banlieue* » (Thumerelle P.J., 1994). Le système s'est aussi largement ouvert sur les autres sous-espaces régionaux et l'ancien bassin minier participe aujourd'hui de la dynamique métropolitaine amorcée par l'agglomération lilloise (document n° 2). Les politiques publiques et le poids de la structure initiale des activités de chaque bassin d'emplois expliquent cependant « *la mutation différenciée du tissu économique du Bassin Minier* » (Bonte R. *et alii*, 1996). Industrie automobile, plasturgie, industrie agro-alimentaire, logistique se sont ajoutés aux activités historiques que sont la métallurgie et la construction ferroviaire. Quant à l'exploitation houillère, elle a cessé en décembre 1990 et les Houillères du Bassin du Nord-Pas-de-Calais (H.B.N.P.C.) ont été juridiquement dissoutes au 31 décembre 1992. Dans cet espace en mutation et qui perd sa spécificité économique, sociale et morphologique, les emplois de services sont en croissance. Cependant, il s'agit là d'un phénomène de rattrapage vis-à-vis de la moyenne régionale, qui est déjà plus faible que la moyenne nationale. Dans un espace façonné par la grande industrie, services à la population comme services aux entreprises étaient en effet pris en charge par les entreprises, et tout particulièrement par les Houillères. La disparition de ces entités ou leur repli sur leur vocation économique a laissé ce ruban industriel et minier dans un état de sous-encadrement des populations. De sorte que l'analyse des spécialisations économiques des quatre sous-ensembles composant l'ancien bassin houiller révèle encore au début des années 90 un déficit marqué des activités de services, et tout particulièrement dans la catégorie des services marchands, des banques et de l'assurance (document n° 3). Ainsi l'analyse des services aux entreprises dans cet espace constitue un paradoxe puisque le substrat ne reflète même pas le grand mouvement de tertiairisation de l'économie, vague de fond sur laquelle surfe le développement des services aux entreprises : ces activités sont marginales dans un territoire lui-même en marge d'une métropole qui semble confisquer la dynamique des services aux entreprises, et en particulier des services de haut niveau. La thématique de base de la recherche est donc bien la faiblesse des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier, même si depuis dix ans s'amorce une croissance de ces activités, à l'image des tendances nationales et internationales.

Deux angles d'analyse s'offraient à nous pour aborder l'objet d'étude "services aux entreprises" : un travail sur les localisations ou une approche en termes d'impact sur le redéveloppement d'un espace industriel fragile et constamment déstabilisé par l'internationalisation des économies.

La première entrée consistait à dresser d'abord un état des lieux pour départager ensuite le poids respectif des services aux entreprises de type banal et des services avancés, ainsi que leur répartition au sein d'un espace multipolaire. L'analyse pouvait alors se pencher sur le degré de conformité de cette structure vis-à-vis de la théorie des places centrales, ou encore sur la question des facteurs de localisation. Cette entrée vise en effet à repérer les forces d'attractivité des lieux ou les conditions de l'émergence de services aux entreprises à

partir d'un milieu favorable à leur éclosion et à leur croissance. Cependant, cette approche nous conduisait à nier le bassin minier dans sa spécificité géographique pour le réduire soit à une structure conforme ou non au modèle de hiérarchie urbaine, soit à un espace support d'activités et dont le caractère non métropolitain laissait présager la prépondérance des services aux entreprises courants. De plus, la faiblesse des services avancés dans le bassin minier ne permettait pas de reproduire la démarche des études les plus récentes sur les services aux entreprises, études qui se focalisent sur la répartition et la dynamique spatiale de ces activités en forte croissance et à pouvoir structurant dans les villes métropolitaines. L'approche classique de la géographie économique et de l'économie spatiale, celle de la localisation des activités, ne nous permettait pas d'analyser les liens entre la faiblesse des services aux entreprises dans l'ancien pays minier et les caractéristiques de ce système spatial, sauf à retrouver ce qui est déjà acquis quant aux préférences spatiales des activités de services aux entreprises.

L'entrée par le filtre de l'impact des services aux entreprises sur le développement de cet espace industriel en mutation est quant à elle complexe. Il s'avère en effet que cette question du développement régional est centrée autour du rôle des services de haut niveau dans la modernisation des entreprises, dans la constitution d'une base économique exportatrice susceptible d'accroître les richesses d'un territoire, voire dans la régénération urbaine ou la restructuration du cœur des plus grandes villes. Il va sans dire que la faiblesse des services aux entreprises de haut niveau sur le bassin minier ne permet pas une telle approche, sauf à contourner le problème en étudiant l'impact des flux de services issus de zones métropolitaines sur le développement économique. Nous nous sommes un temps engagé dans cette voie, pour aboutir à une impasse. Car en fait, la question du rôle des services moteurs dans le développement régional relève plus du discours, voire de la profession de foi, de la part de chercheurs ou d'institutionnels qui transposent à une échelle spatiale la problématique macro-économique du rôle majeur des services de haut niveau dans la réorganisation des systèmes productifs, ou encore l'approche micro-économique du rôle des services informationnels dans la modernisation et la performance d'une entreprise. Outre que les instruments de mesure de l'impact des services aux entreprises sont plutôt du ressort des économistes, voire des spécialistes en gestion d'entreprise, l'intérêt des chercheurs comme des institutions nationales s'est depuis le début des années 90 détourné de la question du développement des régions périphériques ou des régions de tradition industrielle pour se focaliser sur la puissance du mouvement de métropolisation des services aux entreprises, et surtout des plus avancés d'entre eux. Certes la préoccupation reste celle du desserrement possible de ces activités vers la périphérie immédiate des grandes villes ou vers les villes de rangs inférieurs dans la hiérarchie urbaine. Les travaux sur le développement rejoignent alors les études sur la localisation des services aux entreprises car l'analyse des facteurs de localisation des différents types de services aux entreprises doit permettre de « *savoir comment agir en termes d'aménagement de l'espace (puisque c'est sur*

l'espace et non sur les entreprises que peuvent agir les politiques publiques) pour modifier une répartition jugée non satisfaisante » (May N., 2000, p. 26).

Les deux angles d'analyse des services aux entreprises sont donc complémentaires et ce d'autant plus que l'on travaille sur un espace de tradition industrielle qui se redéfinit. L'impasse vient de ce qu'il n'y a pas aujourd'hui de développement sans services aux entreprises, mais qu'il n'y a pas non plus de services aux entreprises sans développement. Cette contradiction ne pouvait être dépassée à l'échelle de l'étude du bassin minier que par une approche systémique, que nous avons envisagée. Mais la faiblesse des services aux entreprises et surtout l'apparente indifférence de nos interlocuteurs vis-à-vis du rôle des services aux entreprises dans le développement de l'espace qu'ils géraient nous a obligé à reconsidérer la question. La solution a consisté à trouver un troisième angle d'approche, qui puisse intégrer et dépasser les deux entrées classiques de la géographie des services aux entreprises. Ce nouveau cadre de réflexion est celui de la diffusion spatiale des innovations.

La diffusion spatiale des services aux entreprises n'a pas jusqu'ici focalisé l'attention de beaucoup de chercheurs, surtout dans la ligne de la théorie de la diffusion développée par T. Hägerstrand et ses successeurs. Les limites d'utilisation de cette problématique et de la méthodologie qui l'accompagne sont celles de la géographie quantitative : la taille et la validité de l'échantillon. Outre que les données nécessaires pour entreprendre une étude en termes de diffusion spatiale des services aux entreprises à l'échelle du bassin minier sont difficiles d'accès, il n'est pas certain que la démarche quantitative soit transposable et valide à cette échelle, surtout dans un espace qui se caractérise par la faiblesse numérique et qualitative des services aux entreprises. Nous nous sommes donc appuyé sur des travaux récents, réalisés par L.M. Sabatier et S. Michel, à propos de la diffusion des emplois ou des sociétés de services aux entreprises dans les systèmes urbains. Notre parti consiste alors à utiliser les informations fournies par ces travaux de géographie quantitative pour ensuite travailler selon une méthode qualitative, passant par l'entretien avec des entrepreneurs de services aux entreprises, des industriels potentiellement utilisateurs de services et des acteurs du développement territorial (annexes n° 1, n° 2, n° 3, n° 4). L'objectif n'est pas ici de démontrer qu'il existe une dynamique spatio-temporelle des services aux entreprises affectant aussi l'ancien bassin minier, mais de travailler au niveau des conditions de la diffusion spatiale de ces activités. La question est alors de tenter de comprendre la nature de l'effet de barrière qui freine le développement des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller. L'analyse des mécanismes de la diffusion des innovations offre ainsi une grille d'interprétation de la résistance de certains bassins de tradition industrielle face à la mutation du système productif, et donc vis-à-vis du développement espéré des services aux entreprises dans ces espaces en déréliction.

La théorie de la diffusion spatiale des innovations présente en outre l'avantage d'offrir des outils conceptuels et méthodologiques pour aborder la dynamique spatiale des services aux entreprises sans se contraindre à travailler à l'échelle des métropoles. Outre qu'elle permet une approche combinant différentes échelles spatiales, la théorie de la diffusion offre un angle d'analyse pour dépasser la contradiction entre d'une part la croissance des services aux entreprises dans l'ensemble des territoires et d'autre part la concentration croissante de ces activités sur les plus grandes métropoles. L'approche en termes de diffusion spatiale présente aussi deux autres intérêts pour notre terrain d'étude : la prise en compte de la dimension des représentations mentales et des freins culturels ; et l'accent mis sur le rôle de l'innovation dans la transformation des systèmes spatiaux.

Le poids des représentations et de la culture est un des axes de notre analyse des liens entre faiblesse des services aux entreprises et système spatial d'un ancien bassin minier. En effet, les mentalités forgées par plus de cent années de contrôle de l'espace et des populations par les concessions et les grandes entreprises constituent une force d'inertie tout aussi puissante que celle engendrée par le système spatial de la mine : la culture du salariat, le manque d'esprit entrepreneurial, l'attentisme face à l'avenir et le désarroi engendré par l'effondrement de l'ancien système économique, social et politique sont des obstacles majeurs au développement local dans l'ancien bassin houiller (BONTE R. *et alii*, 1996). Mais surtout il nous est apparu, lors de nos entretiens, que les entrepreneurs et les acteurs institutionnels agissaient moins en fonction de principes rationnels qu'en fonction de leurs représentations, de leurs motivations, de leurs pratiques au jour le jour (Bailly A., Debarbieux B., 1991). Ce faisant, cette dimension devait être explorée par une méthode spécifique, celle de l'entretien compréhensif, qui permet de décrypter les discours tout en explorant le matériau très riche des savoirs communs (Kaufmann J.C., 2001). Cette entrée nous a permis de contourner l'obstacle de ce qui était a priori un matériau pauvre pour un chercheur, du moins d'un point de vue statistique.

L'innovation est le second axe majeur de notre analyse. En effet, les services aux entreprises sont des activités nouvelles qui favorisent la transmission d'idées neuves et de pratiques innovantes en matière de gestion et d'organisation des entreprises et du système productif. N'oublions pas la place qu'on leur attribue dans le développement économique et régional. Les premiers travaux sur la diffusion spatiale des innovations insistent sur le rôle des pionniers, des canaux de propagation de l'information, de la structuration sociale, ainsi que des freins culturels et psychologiques sur le degré de pénétration d'une innovation dans un système social et spatial : on rejoint ici notre premier axe. Mais l'entrée par l'innovation nous a semblé d'autant plus nécessaire que les entreprises industrielles sont soumises en permanence à des cycles d'innovation qui ne sont pas sans conséquences sur la dynamique des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller. L'innovation fut d'ailleurs un facteur d'accroissement du déficit des Houillères qui a entraîné l'arrêt de l'exploitation minière. Mais les cycles d'innovations conditionnent également l'émergence puis la

dynamique des services de haut niveau dans le bassin minier, tandis que des différenciations spatiales apparaissent en fonction des vagues d'innovation qui touchent les services et les technologies qu'ils utilisent.

Ces deux axes constituent le fil directeur de la thèse. Ils nous servent de filtres pour comprendre les mécanismes de la diffusion des services aux entreprises vers le bassin minier et au sein de cet espace, ainsi que les freins qui s'opposent à leur pénétration à certaines époques. Ils font office d'hypothèses que nous testons à travers les différents chapitres. L'objectif est de comprendre en quoi une approche par la diffusion spatiale, dans son volet quantitatif comme dans ses apports qualitatifs, permet d'aborder la dynamique des services aux entreprises dans des espaces qui sont plutôt répulsifs. De sorte que nous avons choisi d'analyser la situation par l'entrée des services de haut niveau, les plus discriminants, même si le terrain de recherche nous oblige régulièrement à remettre cette question en perspective par rapport à l'ensemble des services aux entreprises.

Deux parties composent cette thèse. La première se concentre sur la question de l'inégale répartition des services aux entreprises. Deux chapitres épistémologiques présentent les courants de pensée en économie et en géographie sur la localisation des activités de services, puis des services aux entreprises. L'étude de ces courants est incontournable car ils conditionnent toutes les problématiques et méthodologies élaborées jusqu'ici pour analyser le développement des services aux entreprises, la dynamique spatiale de ces activités et les déterminants de ces évolutions. Ce travail permet de mettre en valeur les obstacles conceptuels et méthodologiques auxquels nous avons été confronté pour travailler sur les services aux entreprises dans un espace de tradition industrielle non métropolitain. Nous montrons ensuite en quoi l'entrée par la diffusion spatiale offre un cadre de pensée utile à l'analyse des dynamiques des services aux entreprises, pour enfin tenter d'appliquer cet apport à l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. Si cette première partie donne donc la part belle aux services aux entreprises et à la notion d'espace, la seconde partie met plutôt l'accent sur le terrain d'étude, que nous approchons comme système territorial. Nous entendons par là tenir compte des travaux sur les systèmes spatiaux, mais en y intégrant le rôle des représentations et de l'articulation des modes d'organisation économique, des relations de pouvoir et des éléments identitaires (Hardy-Hemery O., 1996). Car si ces éléments ont fait partie intégrante de la constitution du système spatial de la mine, notre objectif est aussi de considérer le territoire en mouvement perpétuel, et le jeu des représentations et des pouvoirs en temps réel, ou presque. Ce faisant, quatre chapitres analysent les politiques d'aménagement du territoire et de développement régional, puis la question de la régénération urbaine, dans les domaines où les activités de services font l'objet d'attention de la part des pouvoirs publics. L'objectif est de comprendre, à travers le filtre que constituent ces actions sur un territoire, les freins à la diffusion spatiale des services aux entreprises dans un système territorial tel que l'ancien bassin houiller.

Somme toute, cette thèse est aussi l'histoire d'un projet de recherche qui n'a pu se glisser le long des autoroutes des travaux sur la localisation des services aux entreprises de haut niveau dans les métropoles. L'objet de notre recherche était séduisant ; le terrain d'étude nous a ramené à la réalité du travail de recherche : une lente progression dans la jungle des théories, des concepts et des travaux empiriques accumulés depuis près de quarante ans sur les activités de service.

PREMIERE PARTIE

L'inégale répartition des sociétés de services aux entreprises : pour une approche en termes de diffusion spatiale

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

Cette première partie a pour objectif essentiel de poser le cadre conceptuel nécessaire à l'analyse de la répartition des services aux entreprises. Nous présenterons certes les tendances de l'évolution économique de ces activités en pleine croissance, tendances qui sont à l'origine de l'intérêt des chercheurs comme des institutions politiques vis-à-vis des services aux entreprises. Cependant, il nous est apparu au cours de nos travaux que les théories et concepts habituellement utilisés pour expliquer la localisation des services aux entreprises nous menaient à des impasses quand il s'agissait d'analyser la faiblesse de ces activités, mais en même temps la présence de services de haut niveau dans un espace de tradition industrielle et non métropolitain. Aussi la deuxième priorité de cette première partie est de présenter le champ épistémologique de l'étude des services aux entreprises, étude qui s'inscrit plus largement dans la sphère d'analyse des activités tertiaires.

Quatre chapitres composent cette réflexion. Le premier chapitre a pour objectif de montrer les divergences entre chercheurs quant il s'agit d'interpréter la croissance récente et rapide des services aux entreprises. Mais nous verrons que les conceptions des chercheurs ne recouvrent pas celles des institutionnels, et que ce décalage peut avoir des conséquences importantes quant aux actions mise en place pour tenter de jouer sur la répartition jugée inégale des services aux entreprises. Le deuxième chapitre a justement pour objectif de comparer les diverses approches élaborées pour expliquer la localisation de ces activités tertiaires. Mais la richesse de ces travaux ne nous permet pas de sortir des impasses méthodologiques que présente l'étude à l'échelle d'un ancien bassin minier d'activités spatialement discriminantes. Le troisième chapitre propose donc d'aborder la question sous l'angle de la diffusion spatiale des innovations, champ théorique et conceptuel peu utilisé par les chercheurs qui se penchent sur la dynamique spatiale des services aux entreprises. Le quatrième chapitre examine les atouts et les limites d'une approche des services aux entreprises en termes de diffusion spatiale, approche qui s'est révélée riche d'enseignements en nous offrant un éclairage nouveau sur un matériau a priori peu intéressant au regard des critères de l'analyse des localisations.

CHAPITRE 1

Le développement des services aux entreprises : divergence des approches socio-économiques

La mise en valeur, dans les années 80, de la croissance des services aux entreprises est un moment charnière de l'évolution de la pensée économique et géographique à propos des services. Ce champ de recherche récent renouvelle en effet la problématique de la place des activités tertiaires dans les transformations de l'économie, des sociétés et des territoires. Si les études s'accordent sur la montée des emplois et des fonctions de services, les interprétations théoriques divergent quand il s'agit de comprendre d'une part la genèse des services à la production, d'autre part leur rôle dans les transformations du système productif et dans le développement régional et urbain.

Nous insisterons tout particulièrement dans ce chapitre sur l'élaboration, scientifiquement conflictuelle, des approches socio-économiques de la dynamique des services aux entreprises, que ces conceptions soient issues d'études macro-économiques, de travaux d'économie spatiale ou de géographie. Ces interprétations constituent le socle théorique et empirique des études sur la localisation des services aux entreprises, et conditionnent les politiques nationales et régionales de développement économique. Car dans le domaine des services aux entreprises, économistes, géographes, historiens, sociologues et ethnologues ne jettent pas seulement un regard a posteriori sur un objet de recherche devenu intéressant : économie industrielle, sociologie des organisations, sciences de gestion et autres disciplines universitaires construisent les outils et les concepts qui constituent la base même des modèles d'organisation et de développement proposés aux entreprises par les consultants et les experts.

1 - Définitions des services aux entreprises : utilité et limites des nomenclatures

Toute étude de la dynamique économique et spatiale des activités de services aux entreprises utilise des sources statistiques construites à partir des nomenclatures nationales et internationales. Or dans notre domaine, les critères de classification et les dénominations changent d'un pays à l'autre, d'une période à une autre, voire d'un type de nomenclature à un autre pour un même pays à une époque donnée. L'outil statistique est à manier avec d'autant plus de précaution qu'il peine à saisir les transformations rapides des marchés, des professions et des entreprises de service. Quant aux recherches françaises ou internationales

portant sur les services aux entreprises, elles élaborent souvent leurs propres découpages, ce qui ne facilite pas l'usage comparatif de ces travaux.

1.1 - Les services aux entreprises dans la nomenclature d'activités française

Les services aux entreprises sont classés dans le secteur tertiaire et recouvrent des métiers très différents les uns des autres, allant de la comptabilité au conseil en environnement, en passant par le nettoyage, le travail temporaire, la mise au point de logiciels informatiques ou la conception de campagnes publicitaires. Le document n° 4 présente le mode de classement adopté en 1993 par la nomenclature d'activités française. Cette liste des services vendus aux entreprises, apparemment claire et précise, n'est pas sans poser des problèmes d'utilisation dès que l'on cherche à saisir la réalité des faits sur le terrain, qui plus est dans un espace non métropolitain, et dans une perspective dynamique. Cette classification conventionnelle comporte en elle-même deux types de limites, inhérentes à la méthodologie adoptée par l'INSEE, contraint de chercher un compromis entre la création permanente de nouveaux métiers et la nécessaire continuité des séries statistiques, entre le mouvement d'harmonisation internationale des nomenclatures et le besoin d'établir des correspondances avec les classifications françaises antérieures.

1.1.1 - Quelle définition des services aux entreprises ?

La première limite porte sur la définition restrictive de la NAF en matière de services aux entreprises. Cette remarque peut de prime abord surprendre étant donné le caractère déjà hétérogène de la division des "services aux entreprises" de la nomenclature d'activités française. Cependant les relations marchandes entre des secteurs de l'économie – l'industrie ou la grande distribution par exemple – et les sociétés de services auxquelles ils font appel couvrent une gamme de consommations intermédiaires immatérielles bien plus large que celle allant du nettoyage au conseil en stratégie. Il faudrait y ajouter les services financiers et immobiliers, les transports et la logistique pour compte d'autrui classés également dans le secteur tertiaire (annexe n° 5). D'autres "services à l'industrie", selon une dénomination souvent utilisée en France par les industriels eux-mêmes et par des institutions en charge du développement territorial, notamment en matière d'aides aux entreprises[1], sont rangés quant à eux dans la section "industrie manufacturière". Ainsi en est-il de services « *spécifiés par la maîtrise d'une technique ou d'un savoir-faire* » (INSEE, 1992) comme la maintenance en chaudronnerie ou l'impression de T- shirt pour des tiers. Il n'est pas dans notre intention de retracer ici les débats récurrents au sein de la littérature économique et géographique quant à la ligne de partage entre secteur secondaire et secteur tertiaire, industrie et service, matériel et immatériel. Mais sur le terrain que nous avons choisi d'étudier, un bassin industriel non métropolitain, le respect des frontières conventionnelles entre les activités est un frein à la

[1] Voir dans les chapitres 5 et 6.

compréhension des dynamiques spatiales de certains "services aux entreprises" au sens de l'INSEE. Pour reprendre un des exemples cités plus haut, on ne peut saisir la stratégie d'une petite société de conseil en publicité si l'on ne tient pas compte de la concurrence qu'elle subit de la part d'un "industriel" en impression de T-shirt ou en réalisation d'objets publicitaires, dont l'activité de fabrication ne se conçoit pas sans un service intégré de conception de logos ou de campagnes de communication. Quant au deuxième exemple, la maintenance en chaudronnerie, ne participe-t-elle pas de la même dynamique économique et spatiale que la maintenance en productique, classée en ingénierie, quand elle a le même client final à savoir l'industrie automobile ? Il ne s'agit certes pas, dans ce travail de recherche, d'analyser la totalité des services susceptibles d'être vendus aux entreprises, qu'ils soient classés dans le secteur tertiaire ou dans le secteur secondaire. Notre objectif est bien de centrer notre attention sur quelques unes des activités de la division "services aux entreprises" de la NAF, dont nous avons repéré l'existence dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. Mais pour les raisons que nous venons d'exposer et que nous illustrerons dans les chapitres suivants, les stratégies des sociétés de services comme des acteurs publics en charge de leur développement ne peuvent se comprendre en restant à l'intérieur du cadre conventionnel de la nomenclature d'activités française.

1.1.2 - Une difficulté à saisir la dynamique des services aux entreprises

La seconde limite des nomenclatures d'activités, constitutive de leur élaboration, est leur difficulté à saisir l'évolution des métiers et des entreprises. Or les services aux entreprises sont un domaine particulièrement mouvant, et créateur à moyen comme à long terme de nouveaux types de produits, de nouveaux marchés, de nouveaux métiers. Une lecture en trois vagues de cette dynamique professionnelle a été proposée en 1985 par A. Barcet et J. Bonamy[2] : des services administratifs et juridiques à partir des années 50, en France tout au moins[3], puis des services de transport, de gardiennage, de nettoyage, etc, et enfin à partir de 1975 des services de haut niveau tels que le conseil, l'analyse et les études techniques. Nous reviendrons plus tard sur l'origine supposée de ces trois vagues ; il ne s'agit ici que de visualiser un mouvement d'innovation dans les services, qui ne s'est d'ailleurs pas arrêté. Citons à titre d'exemple l'apparition dans les années 90 de conseils en qualité totale et certification d'entreprise, de conseils en environnement, de laboratoires spécialisés dans l'analyse des poussières d'amiante, de la maintenance prédictive des pannes en robotique... Certes ces innovations ne modifient pas toujours fondamentalement la typologie des activités de services, mais ne pas pouvoir en tenir compte à travers l'instrument statistique

---

[2] Nous analyserons plus loin toute la portée théorique de cette approche du développement des services aux entreprises en trois vagues, mais l'on peut d'ores et déjà se reporter au document n° 19 pour s'en faire une première idée.

[3] Le mouvement apparaît aux Etats-Unis dans l'entre-deux-guerres.

appauvrit l'étude des dynamiques de marché de services donc celle de la dynamique spatiale des sociétés qui les desservent.

Les organismes statistiques profitent des opérations d'actualisation ou d'harmonisation des nomenclatures pour revoir autant que possible leurs critères de classement[4]. Ainsi en est-il de l'INSEE à l'occasion du passage de la NAP 1973 à la NAF 1993, au moment de l'alignement des nomenclatures nationales sur une grille européenne commune (la NACE), elle-même plus ou moins calquée sur une nomenclature internationale (la CITI)[5]. Il s'ensuivit une refonte des niveaux statistiques les plus détaillés, par création de nouvelles classes d'activités, voire par déplacement de certaines activités d'une rubrique à une autre[6]. De ce fait l'étude des services aux entreprises requiert de la prudence quand on manipule des séries statistiques en deçà de 1993, notamment aux niveaux les plus agrégés. Par ailleurs la nomenclature d'activités française – NAP puis NAF – sert de base à l'élaboration des comptes nationaux des services et des statistiques de l'emploi par l'UNEDIC. Cependant la définition des services aux entreprises est ici élargie et/ou ne recoupe pas systématiquement l'ordre établi dans la classification des activités. La grille de correspondance entre la nomenclature économique de synthèse et la NAF, établies pour la même période, illustre bien la difficulté d'analyser la dynamique des services aux entreprises en utilisant les niveaux des nomenclatures les plus agrégés (annexe n° 7). Pour toutes ces raisons, nous utiliserons l'approche statistique avec prudence, pour en tirer quelques grandes tendances, telles qu'elles sont d'ailleurs dégagées par l'INSEE ou la Préfecture de Région Nord-Pas-de-Calais.

Les nomenclatures officielles, outil incontournable pour repérer les services aux entreprises, ne facilitent pas toujours l'étude de la dynamique d'activités en mutation constante. Les bureaux d'études et les chercheurs sont donc amenés à élaborer leurs propres classifications pour analyser la place et le rôle de ces services aux entreprises dans l'évolution économique et l'organisation de l'espace, tant en France que dans les autres pays développés.

1.2 - Quelle définition des services aux entreprises dans la littérature économique et géographique ?

Comme nous aurons l'occasion de le détailler par la suite, les travaux sur la dynamique économique et spatiale des services aux entreprises se sont développés à partir des années 80 tant en Europe qu'en Amérique du Nord, compte non tenu de la littérature concernant

---

[4] Le passage de la NAE de 1956 à la NAP de 1973 permet d'introduire des activités comme les travaux informatiques, l'ingénierie, le crédit bail, l'intérim (Büttner O., Mouriaux M.F., 1982, cités par C. Gallouj, 1993).

[5] CITI : révisée et adoptée par l'ONU en 1989 ; NACE : révisée en 1990 ; NAF prenant effet en 1993.

[6] Ce que l'on peut repérer en comparant les annexes n° 5 (NAF 1993) et n° 6 (NAP 1973).

d'autres parties du monde[7]. La multiplication des études à des échelles géographiques variées et dans des contextes nationaux différents est d'un grand intérêt pour un géographe. Cependant toute la difficulté réside dans la possibilité de comparer les résultats de ces recherches, parce que les nomenclatures nationales sont loin d'être totalement harmonisées d'une part, et parce que d'autre part les auteurs tendent à établir leur propre classification. Les études ont dans leur ensemble trois grands objectifs : déterminer les services qui participent le plus à la dynamique de création de richesses et d'emplois, comprendre la genèse et l'évolution des marchés de services aux entreprises, analyser leur rôle dans la dynamique économique des villes et des régions. Pour ce faire, les chercheurs tendent à adapter les nomenclatures officielles en fonction de leur problématique, soit en élargissant la gamme des services aux entreprises au delà des limites imposées par les classifications en cours dans leur pays, soit au contraire en opérant une sélection très restrictive des services au sein même de la catégorie officielle des "services aux entreprises".

1.2.1 - Une définition large des services à la production

Il n'est pas rare en effet, dans des études souvent commandées, il est vrai, par des chambres consulaires ou des collectivités territoriales[8], de voir les enquêtes intégrer l'utilisation de services de transport[9], et en particulier de logistique, voire l'usage de services de maintenance dont nous avons vu qu'ils ne sont pas classés en tant que tels dans le secteur tertiaire. Mais la tendance la plus fréquente dans les recherches universitaires est plutôt d'incorporer aux services aux entreprises les services financiers et d'assurance, ainsi que l'immobilier. C'est en particulier le cas des auteurs anglo-saxons qui adoptent très souvent une définition élargie des "*producer services*" (document n° 5). Utiliser cet agrégat des "services aux producteurs" – ou "services à la production" – et travailler sur des grands nombres à l'échelle d'une métropole, d'une région ou d'un réseau urbain national peut se justifier dans le cadre d'une analyse de la dynamique de l'emploi[10]. C'est en fait la méthode utilisée par nombre d'études sur la croissance des services – ou du tertiaire – et qui visent à déterminer les groupes d'activités motrices et génératrices de profondes transformations dans les réseaux urbains ou la morphologie des villes. L'utilisation d'une très large définition des services aux entreprises pose par contre problème quant il s'agit de

---

[7] Dans les nombreux travaux que nous avons consultés, il est rarement fait allusion à la situation de pays développés comme le Japon ou l'Australie, sauf à travers quelques niveaux statistiques très agrégés tirés des études de l'OCDE. A l'exception d'un article sur la Nouvelle Zélande, où la région d'Auckland constituait plus un cadre spatial pour une analyse économique aux dépens de l'étude des disparités spatiales des services aux entreprises dans l'ensemble du pays.

[8] Cas rencontré en particulier dans les enquêtes réalisées auprès d'entreprises du Nord-Pas-de-Calais, par la Préfecture de région notamment.

[9] L'activité transport est aussi prise en compte dans des travaux de type universitaire comme ceux de M.C. Monnoyer (1999) sur Bordeaux, de M. Jouvaud (1999) sur Marseille-Aix et de J.M. Zuliani (1999) sur Toulouse, travaux portant sur les services aux entreprises mais s'intégrant il est vrai dans une optique plus générale de développement des services dans les métropoles (Philippe J., Leo P.Y, Boulianne L.M, 1999).

[10] W.J. Coffey (1999), par exemple, à propos du système métropolitain nord-américain.

comprendre par exemple la diffusion des marchés régionaux de services ou des sociétés de services aux entreprises. Les organismes financiers ne suivent en effet pas les mêmes principes de localisation que les *"business services"* ou les *"professional services"* (professions réglementées comme la comptabilité, les services juridiques...). Pour cette raison, la tendance est plutôt à resserrer le champ de l'analyse sur les services aux entreprises tels que définis par les nomenclatures (*business services*-SIC 73, voire 89 ; NAP 76 à 79 puis NAF 72-73-74). Cependant de plus en plus de travaux opèrent une sélection encore plus stricte.

1.2.2 - Vers une focalisation sur les services informationnels

En effet, l'objectif étant de comprendre le rôle de certains types de services dans la croissance des métropoles, dans la réorganisation de la hiérarchie urbaine mondiale et dans la compétitivité des systèmes productifs, il s'agit de départager les services aux entreprises ou *"business services"* selon le degré de qualification de leur main d'œuvre, le niveau technologique ou intellectuel de leurs prestations, leur impact sur la performance des entreprises ou institutions utilisatrices. Dénommés "services avancés", "services de haut niveau", ou plus récemment "services intellectuels" ou "services informationnels", ils focalisent l'attention des chercheurs et des autorités publiques, parce qu'ils apparaissent comme de nouveaux facteurs de différenciation spatiale, voire d'inégalités de niveau de développement. Nous reviendrons sur ces dénominations, qui ne sont pas toutes équivalentes, mais on peut d'ores et déjà à travers le document n° 6 se faire une idée de l'approche adoptée par deux auteurs pour déterminer le noyau dur des activités qui composent leur échantillon de services aux entreprises. En fait, un certain nombre de travaux, en particulier quand ils s'interrogent sur les modalités de la diffusion régionale des marchés de services ou la déconcentration géographique des sociétés de services aux entreprises, vont jusqu'à distinguer chacune des activités pour définir autant que faire se peut les déterminants économiques et techniques de leur comportement spatial : la richesse des informations alors obtenues se dissout inéluctablement dans les efforts de synthèse que tout travail scientifique se doit de tenter.

La définition des services aux entreprises, ou plutôt des activités que l'on considère comme appartenant au champ des services aux entreprises, est donc un problème qui préoccupe les organismes statistiques et de recherche depuis la mise en évidence de leur développement dans les années 70. L'intérêt pour la genèse et la dynamique de ces activités est ainsi relativement récent, même si ces métiers plongent en fait leurs racines dans l'industrialisation qui touche l'Europe et l'Amérique du nord au XIXème siècle.

2- La croissance des services aux entreprises : un mouvement de fond mais une accélération récente

La genèse des services aux entreprises remonte aux premiers efforts d'organisation de l'industrie au XIXème siècle, comme le montrent de récents travaux historiques. Les services de conseil vont ainsi émerger progressivement, en lien avec le développement de l'économie industrielle, des sciences de gestion puis de la sociologie, pour répondre aux défis des mutations technologiques et aux prémices de la concurrence entre pays industrialisés. Néanmoins, la croissance exponentielle des services aux entreprises qui marque l'économie des pays développés depuis trente ans va bien au delà de la simple montée en puissance des services d'organisation des entreprises industrielles.

2.1 - "Révolutions industrielles" et émergence des fonctions de service

La fonction de service est historiquement inséparable de l'industrialisation des modes de production. Inventer des machines, concevoir leur installation dans de grands ateliers, former et surveiller une main d'œuvre pas encore forgée aux rythmes de la production manufacturière (document n° 7), organiser les approvisionnements, transporter la production vers les nouveaux centres de consommation sont autant de fonctions de service vitales sans lesquelles ce que l'on appelle la révolution industrielle n'aurait pu s'imposer. Le génial inventeur de techniques ne peut se muer en industriel conquérant sans être un bon organisateur, un bon commercial et un stratège averti. S'il ne peut à lui seul réunir toutes ces facettes, il doit savoir s'entourer de collaborateurs compétents. La croissance et la gestion de plus en plus complexe des unités industrielles vont au XIXème siècle engendrer des emplois de bureau, peu à peu rassemblés dans des services à part entière intégrés dans les usines. Cette approche du lien entre développement des fonctions de service et industrialisation est certes un peu rapide : l'histoire de la diffusion des modes de production industrielle nous montre plutôt une montée progressive des besoins en services, même si on ne les nommait pas ainsi à l'époque. De fait, du comportement novateur d'un administrateur de filature britannique en 1800, comme celui de Robert Owen décrit dans le document n° 7, à l'extension généralisée, en France, de l'Organisation Scientifique du Travail prônée par l'ingénieur américain Taylor, plus de cent vingt ans se sont écoulés. Il semble d'ailleurs que les différences nationales comptent pour beaucoup dans l'apparition puis l'adoption de méthodes de gestion rationnelle des entreprises.

Ainsi dans la France du XIXème, c'est la "petite industrie", aux techniques plus ou moins traditionnelles, qui fait travailler un grand nombre d'ouvriers-paysans, et « *plus que les grandes entreprises, les petits établissements ruraux constituent, au milieu du siècle, l'ensemble le plus important de l'appareil productif industriel* »[11]. A la fin du XIXème

[11] Désert G., 1996, « Artisanat et industries rurales », *in* M. Levy-Leboyer (dir.), 1996, *op. cit.*, p. 184.

siècle, les débats opposent encore les tenants d'une organisation de la production en grands ateliers, au nom d'un rendement plus élevé et d'une meilleure surveillance du travail, et les défenseurs du maintien des industries rurales, qui limite l'immobilisation des capitaux, diminue les coûts de main d'œuvre et facilite l'adaptation aux fluctuations de la demande. En fait, les méthodes modernes de gestion, celles qui permettent d'administrer les organisations industrielles, de coordonner le travail et d'utiliser au mieux les ressources de l'entreprise ne font l'objet d'une réflexion théorique et d'un enseignement d'économie industrielle qu'à partir de 1880. A la même époque, le poids des ingénieurs s'accroît dans la direction des unités industrielles tandis que gonflent les sièges sociaux, « *signe de la mise en place d'une sorte de bureaucratie de l'entreprise* »[12]. Ces tendances répondent à un contexte d'incertitude des marchés et d'intensification de la concurrence dans le domaine technologique : les entreprises françaises éprouvent en effet quelques difficultés à s'adapter au nouveau système technique de la "seconde industrialisation"[13]. Si, vers 1900, « *de nouvelles pratiques et de nouvelles conceptions plus ou moins théorisées de la gestion de l'entreprise* » se sont développées, « *avec l'apparition correspondante d'une réflexion sur le travail de bureau* »[14], ces considérations cherchent plus à comprendre les grands enjeux des transformations productives qu'à résoudre des problèmes pratiques du fonctionnement des entreprises : la gestion commerciale et financière reste le fruit de l'expérience des dirigeants, voire des routines instituées dans le monde des affaires. « *Le changement commence à apparaître vers 1904, avec les premiers échos tayloriens. La nouvelle économie industrielle se veut une science moderne des affaires, apte à résoudre des problèmes concrets et à améliorer radicalement l'exploitation industrielle. La réflexion porte sur l'organisation du travail dans les ateliers, mais pas uniquement. On se soucie de comptabilité, d'analyse financière, de commerce, de publicité* »[15]. Il faudra pourtant attendre les années vingt pour que s'imposent dans les grandes entreprises françaises, entre autres, les bureaux d'études, les bureaux des méthodes et la préparation rationnelle du travail. Cette lente apparition des fonctions de service au sein des firmes industrielles, mise en valeur par une révision des approches historiques sur l'industrialisation française[16], n'est que le prélude à l'avènement, tout aussi lent, de sociétés de conseil indépendantes au service des entreprises industrielles.

---

[12] Daviet J.P., 1996, « Les problèmes de gestion : marketing et gestion financière », *in* M. Levy-Leboyer (dir.), 1996, *op. cit.*, p. 254.

[13] Caron F., 1996, « Changement technique et culture technique », *in* M. Levy-Leboyer (dir.), 1996, *op. cit.*, p. 232.

[14] Daviet J.P. (1996), *op. cit.*, p. 254.

[15] Daviet J.P. (1996), *op. cit.*, p. 256.

[16] Selon M. Lévy-Leboyer (1996, pp. 15-19), « *c'est l'importance que les historiens ont longtemps accordée à la première révolution industrielle qui avait donné sa légitimité à la thèse du retard français. Il était courant d'insister, en effet, sur l'avance technique que l'industrie anglaise avait acquise, à la fin du XVIIIème siècle* ». Une révision de l'appareil statistique a permis une réinterprétation de l'évolution industrielle française au regard du modèle anglais. Les succès de l'industrie française lors de la "seconde industrialisation" apparaît alors comme le fruit d'initiatives en faveur de l'organisation des entreprises, de la valorisation de l'action des ingénieurs, de la professionnalisation du personnel d'encadrement. « *En ce sens, l'originalité de l'industrie française a été liée à la capacité d'innovation de ses dirigeants, à leur souci de renouveler et d'améliorer leurs méthodes et leurs gammes de production* ».

2.2 - De l'efficience industrielle à l'émergence de sociétés de conseil

J. Romano (1995) situe l'émergence du métier de conseil en management à la fin du XIXème siècle. En France, des ingénieurs du corps des mines s'orientent à cette époque vers le monde industriel pour y tenir des fonctions d'ingénieur-conseil et même de directeur. Toutefois le conseil en management est essentiellement formalisé par les Américains, Taylor faisant figure de pionnier du conseil en organisation scientifique du travail. Ces approches vont être importées en France un peu avant la première guerre mondiale par une poignée d'ingénieurs réformistes. De ce double vivier d'expériences professionnelles en entreprise naîtra le métier d'ingénieur-conseil indépendant, exerçant en libéral, profession représentée à partir de 1912 par l'ICF, la Chambre des ingénieurs-conseil de France. Une autre forme de prestation de services aux entreprises sera le fait d'organismes de diffusion des nouvelles idées de rationalisation et d'organisation de la production. Ainsi en est-il dans les années 20 du Comité national de l'organisation française, « *un organisme de caractère technique offrant ses services au patronat et à ses organisations en vue de diffuser les méthodes rationnelles* »[17]. Une troisième forme de prestation de conseil est réalisée par des cabinets d'organisation, créés à l'imitation du modèle américain à la fin des années 20 et dont les fondateurs ont été formés aux Etats-Unis. Certains s'y étaient même préalablement implantés, à l'exemple de Bedaux, d'origine française, qui ne s'installe dans l'hexagone qu'en 1929[18]. Ces premiers cabinets français d'organisation vont constituer un vivier de compétences dont sortira par essaimage une nouvelle génération de conseillers en organisation. Néanmoins, « *ni les ingénieurs ni les premiers consultants en organisation n'auront réussi à faire de l'OST le modèle de rationalisation universel* »[19], considéré au contraire par les dirigeants d'entreprise comme un facteur d'accroissement des contrôles, du nombre des employés et donc des frais généraux. Le système Bedaux, quant à lui, aura un peu plus d'écho dans les grandes entreprises françaises, à l'exemple des mines du Valenciennois où, selon O. Hardy, il est appliqué avec des résultats probants à partir de 1932[20]. La fin des années 30 verra la fondation de quelques grands cabinets[21] amendant l'approche technique de l'organisation par une prise en compte plus grande du facteur

---

[17] Moutet A., 1985, « Ingénieurs et rationalisation en France de la guerre à la crise (1914-1929) », *in L'ingénieur dans la société française*, Coll. Mouvement social, Ed. Ouvrières, p. 100 (cité par J. Romano, 1995, p. 117).

[18] Bedaux crée d'abord un cabinet d'organisation aux Etats-Unis, puis ouvre une succursale en Angleterre en 1926, trois ans avant de s'implanter en France dans son pays d'origine. La société de conseil Bedaux essaimera dans une vingtaine de pays. Le "système Bedaux" tire son succès mondial du croisement de la méthode de l'OST de Taylor avec les apports des travaux de psychologie industrielle sur la fatigue ouvrière (Romano J., 1995, p. 118).

[19] Romano J. (1995), p. 120.

[20] Bussière E. *et alii* (1998), p. 189. D'après cet ouvrage, le système Bedaux aurait concerné 144 entreprises françaises.

[21] La CEGOS, Commission d'études générales des organisations, fondée à l'initiative du grand patronat ; le BTE, Bureau des temps élémentaires fondé par Bedaux ; le BICRA, fondé par Jean Coutrot, principal formateur de consultants en organisation qui exerçeront dans les années 50 ; le COFROR, fondé par un disciple de Coutrot et deux anciens du BICRA (Romano J., 1995, p.121).

humain. Ils annoncent en fait une génération d'ingénieurs-conseil qui, dans les années 50, puisera aux sources du nouveau modèle de management américain, où productivité rime avec relations humaines et "dynamique des groupes". C'est également après la deuxième guerre mondiale qu'apparaîtront en France les premières sociétés de conseil en informatique.

Les décennies 50 et 60 sont donc celles de la montée en puissance puis de la prolifération des cabinets d'organisation et de conseil en France, en réponse aux impératifs de productivité et de modernisation des entreprises prônés par une partie des responsables économiques et politiques. Pour preuve, l'explosion des effectifs de la CEGOS, créée dans les années 30, qui « *compte environ 40 collaborateurs dans les années 50, et emploie au milieu de la décennie suivante 600 personnes réparties dans diverses agences en France et à l'étranger* »[22]. Mais le mouvement ne s'arrête pas là, et les activités de conseil et d'expertise à destination des entreprises connaissent « *une croissance dynamique et durable* [...] *tant en termes de chiffre d'affaires qu'en termes d'emplois* »[23]. La décennie 80 connaît une recrudescence du nombre de ces sociétés de services, avec entre autre un élargissement des champs du conseil vers l'expertise comptable et informatique, ou vers la communication et la publicité. La vogue pour le conseil prend cette fois racine dans des disciplines comme les sciences de gestion et la sociologie des organisations, et participe de la diffusion d'une nouvelle conception de l'organisation – "flexible", "qualifiante" et "stratégique" – censée répondre aux défis de la crise ouverte au milieu des années 70. Mais le développement des services aux entreprises ne se limite pas à cette montée des prestations de conseil dont nous venons de décrire la longue gestation, même si ces activités de haute qualification tendent à mobiliser l'attention des chercheurs.

2.3 - 1970-2000 : les "trente glorieuses" des services aux entreprises ?

Dans une approche historique de la diffusion des services aux entreprises dans les réseaux urbains français et allemand, S. Michel (1999) distingue « *trois phases dans la croissance des services aux entreprises. De 1850 à 1950 une apparition lente. De 1950 à 1970 la croissance du secteur est forte, de 1970 à 1994, elle est très forte* » (document n° 8 A). Le rythme de création des firmes de services aux entreprises s'accélère donc à partir des années 70, mais la décennie 80 semble particulièrement favorable au développement de ce type de services marchands. En Grande Bretagne, selon O'Farrell et Moffat (1995), le nombre des sociétés de services aux entreprises a doublé entre 1979 et 1988, alors que la croissance moyenne, toutes activités confondues, n'a été que de 25 %. Aux Etats-Unis, Beyers et Lindahl (1996) constatent également le poids important des firmes de services aux entreprises dans le doublement du nombre des entreprises de services entre 1975 et 1989.

---

[22] Romano J. (1995), p. 126.

[23] Sauviat C., 1991, *Conditions d'émergence et caractéristiques du développement d'un marché de l'expertise et du conseil en France*, IRES, Document de travail, n° 9101, p. 3 (cité par J. Romano, 1995, p. 137).

Mais plus significative que la création d'entreprises, la progression de l'emploi, notamment salarié, distingue les services aux entreprises des autres activités tertiaires, dont les taux de croissance sont plus lents. Ainsi en France, les effectifs employés dans le secteur des services aux entreprises doublent entre 1975 et 1990 (document n° 8 B). Les deux tiers de cette progression se réalisent en fait entre 1982 et 1990, les services de conseil créant à eux seuls 60 % de ces nouveaux emplois. La croissance des services aux entreprises suit le même type de schéma dans les autres pays de l'OCDE[24]. Les services d'études, conseil et assistance y sont aussi le fer de lance de la dynamique de l'emploi (document n° 8 C), Beyers et Lindahl (1996) parlant même, à propos des USA, de croissance explosive des activités liées à l'informatique et à la consultance en gestion et relations publiques. Le secteur des services aux entreprises n'est toutefois pas insensible aux récessions de 1973-1975 et 1979-1983, et les services de conseil, études et assistance, pourtant les plus dynamiques, ne sont guère épargnés par les cycles économiques (document n° 8 C). Cependant ces variations de tendance ne font que ralentir le rythme de la création d'emplois, alors que dans le même temps les activités de production voient leurs effectifs baisser en valeur absolue (Gallouj C., 1993)[25].

Quand les services aux entreprises créent des emplois en nombre significatif au moment même où les effectifs industriels déclinent, leur localisation devient un enjeu. Or il s'avère que ces activités ont une forte propension à la concentration spatiale. Aux Etats-Unis, au Royaume-Uni comme en France, les services aux entreprises se localisent en effet préférentiellement dans les régions les plus dynamiques, qui creusent alors l'écart avec le reste du pays. En 1989, le sud-est anglais, et en particulier le Grand Londres, concentrent ainsi plus de la moitié des "Business services" du Royaume-Uni (document n° 9). Bien que la région capitale ait eu un taux de croissance inférieur à la moyenne nationale pendant la décennie 80, elle garde le leadership en fin de période, et ce d'autant plus qu'une certaine forme de diffusion spatiale des services aux entreprises a fait rentrer le reste du sud-est anglais dans l'orbite économique de Londres[26]. En France, la part des services aux entreprises dans l'emploi des villes de plus de 20 000 habitants est certes passée de 0,7 % à

---

[24] Beyers et Lindahl (1996) parlent d'une croissance des emplois de services aux entreprises aux USA de 46 % entre 1983 et 1993. O'Farrell et Moffat (1995) signalent pour la Grande Bretagne des taux de croissance, dans la catégorie plus restreinte des "autres services aux affaires", de +17% par an entre 1981 et 1987, et de +14 % par an entre 1987 et 1989.

[25] O'Farrell et Moffat (1995) signalent la baisse du nombre des entreprises et des emplois de certains secteurs de services aux entreprises stratégiques, tels que la publicité et le design industriel, entre 1989 et 1991 en Grande Bretagne.

[26] M. Savy (1994) montre que « *l'inégalité de répartition des services aux entreprises est plus marquée que celle des industries* », l'Ile de France concentrant tout particulièrement les services de haut niveau auxquels on peut ajouter la banque et l'assurance (p. 175). En fait M. Savy inclut dans sa catégorie "industrie" la banque, les assurances et les "services marchands aux entreprises", au nom du nouveau mode de fonctionnement du système productif. Les "services aux entreprises", dans son analyse statistique, correspondent alors au reste des services aux producteurs, comme le transport, le commerce de gros non alimentaire, la location et les hôtels-cafés-restaurants (p. 167 et 168).

6 %, en moyenne, entre 1962 et 1990. Cependant les plus grandes agglomérations ont, entre 1975 et 1990, capté « *à leur avantage une part élevée de l'expansion dont ce secteur a bénéficié* »[27].

Ces quelques indices du développement des services aux entreprises dans les décennies 70 et 80 interpellent des chercheurs et des institutions politiques préoccupés par une désindustrialisation qui s'amplifie. En fait leurs questionnements s'intègrent dans une approche plus globale de la croissance du secteur tertiaire. Assiste-t-on à une mutation de l'économie, de la société et de l'organisation de l'espace qui, comme l'exprime Jean Bastié (document n° 10), se traduirait par le passage du "rond de cuir" au "col blanc", de l'encrier à l'ordinateur, de l'immeuble administratif aux bureaux "intelligents", et des quartiers de l'administration politique aux centres d'affaires des métropoles ? Economistes, sociologues et géographes débattent, ensemble ou au sein de leur discipline respective, des origines, des modalités et des conséquences de la croissance du secteur tertiaire. Mais si ces questions ne font que relancer les études empiriques et les discussions théoriques engagées sur le tertiaire depuis plus d'un siècle[28], elles conditionnent les débats ultérieurs sur les services aux entreprises et leur rôle dans les transformations économiques, sociales et spatiales.

3 - De la dynamique du tertiaire à la dynamique des fonctions de service

A partir des années 60 s'impose le constat d'une augmentation continue de l'emploi dans le secteur tertiaire. Nouvelle étape historique vers une société post-industrielle, ou symptôme d'une « *prolifération tertiaire* »[29] dans une économie industrielle toujours plus productive et base de la croissance ? Dans les années 80, ces conceptions vont peu à peu se résoudre dans une approche systémique du fonctionnement de l'économie, qui intégrera le rôle charnière des services aux entreprises[30].

3.1 - Les interprétations antagonistes de la croissance du secteur tertiaire, fondement des débats ultérieurs sur les services aux entreprises

3.1.1 - Société post-industrielle ou économie néo-industrielle ?

Amorcée dans la première moitié du XXème siècle, la croissance de l'emploi dans le secteur tertiaire s'accélère à partir des années 60, tout au moins dans les pays de l'OCDE. Ce mouvement de fond semble faire fi des alternances entre phases de croissance et phases

---

[27] Sabatier L.M. (1996), p. 25.

[28] Et même depuis 1776 si on prend en compte les conceptions d'Adam Smith, exprimées dans son ouvrage sur *La richesse des nations*. Mais pour cet auteur, les services recouvrent essentiellement le travail des domestiques, des agents de l'Etat, des militaires et des artistes, et ne prend pas en compte le commerce (Gadrey J., 1992, p. 29).

[29] Pour reprendre une formule d'A. Lipietz (1980), cité par J. Gadrey (1992).

[30] Quelques jalons de la pensée sur le tertiaire et les services aux entreprises sont présentés dans une bibliographie analytique (annexe n° 8).

de ralentissement économique, alors que les emplois du secteur secondaire amorcent un net déclin à partir du milieu des années 70. Théorie "post-industrielle" et courants "néo-industriels" s'affrontent dans l'interprétation de ce double mouvement de désindustrialisation et tertiarisation de l'emploi. Sans aller jusqu'à détailler les argumentations de chaque courant de pensée, ce qui n'est pas l'objet de notre propos, il est utile de rappeler en quoi ces approches antinomiques réduisent le débat à une prise de position en faveur des services ou en faveur de l'industrie. En toile de fond de ces discussions se posent les questions de la mesure du produit et de la productivité de ces activités, donc de leur rôle dans la croissance économique.

Les courants "post-industriels" expliquent la croissance des services par la tertiarisation de la demande finale. La croissance économique favoriserait ainsi le passage d'une consommation de biens matériels (phase industrielle) à une consommation de services, intermédiaires, personnels et collectifs (phase post-industrielle). Cette substitution des services aux biens matériels correspondrait au troisième stade de l'évolution des économies et des sociétés (document n° 11 A), reprenant ainsi une réflexion évolutionniste amorcée par Alan Fisher en 1935[31] (annexe n° 9). Formalisée en 1973 par le sociologue Daniel Bell[32], cette théorie "post-industrielle" sert toujours de fondement aux approches évolutionnistes de la croissance économique (document n° 11 B).

Les courants "néo-industriels" se développent à la faveur du renversement de conjoncture du milieu des années 70[33]. Ils défendent le rôle moteur de l'industrie dans la croissance économique : la plus grande productivité des activités industrielles, facteur de compétitivité, déterminerait les potentialités de développement du tertiaire. Parmi ces analyses industrialistes, la théorie de l'économie de "self-service", exposée par J. Gershuny en 1978, se distingue en ce qu'elle conteste radicalement la thèse d'une demande croissante de services aux dépens des biens, fondement des courants "post-industriels". Selon cet auteur, les progrès technologiques permettent à un consommateur d'arbitrer en faveur de l'achat d'un bien et de satisfaire ainsi son besoin sur le mode du self-service. Dans cette perspective, l'augmentation de l'emploi tertiaire serait imputable d'une part au différentiel

---

[31] A. Fisher s'inspire en fait de la "loi d'Engel" (De Bandt J., 1995, p. 10) qui « *implique qu'en situation de croissance du pouvoir d'achat la demande des ménages porte successivement sur des biens primaires (réponse aux besoins de première nécessité), puis sur des biens secondaires, principalement issus de l'industrie (accès à la consommation de masse, logement, automobile), et enfin sur des biens « supérieurs » qui sont pour l'essentiel des services* » (analyse des implications de la "loi d'Engel" par D. Bell en 1973 au regard de l'histoire économique récente, dans J. Gadrey, 1992, p. 24).

[32] L'ouvrage de D. Bell (1973) est selon J. Gadrey (1992) le plus complet quant à la construction théorique sur l'avènement de la société post-industrielle.

[33] Nous privilégions ici les analyses des relations entre services et industrie, à la charnière desquelles se placent les services aux entreprises. Il existe cependant d'autres types d'approche : certains courants "néo-industriels" font du secteur tertiaire un « *refuge* » ou une « *éponge* » (limitant le chômage) en temps de crise, tandis que d'autres courants considèrent la croissance des emplois de service comme un coût (social) pesant sur le fonctionnement de l'économie des pays développés au point de les entraîner dans une phase de ralentissement économique (Gadrey J., 1992).

de productivité entre industrie et services, d'autre part au développement des services d'accompagnement d'une économie toujours dominée par les biens, c'est-à-dire des services tels que le commerce, la finance, l'assurance, la réparation et l'entretien, etc (Gadrey J., 1992). Point commun des thèses "post-industrielles" [34] et des courants "néo-industriels" : l'argument de la faible productivité des services qui favoriserait le maintien voire le développement d'un grand nombre d'emplois dans ces activités alors même que les progrès technologiques poussent à la substitution du capital au travail dans l'industrie.

3.1.2 - Quelles approches du développement des services aux entreprises ?

Comment interpréter la croissance des services aux entreprises dans le cadre de ce débat entre courants "néo-industriels" et thèses "post-industrielles" [35] ? Ces schémas à visée prospective analysent en effet les évolutions économiques et sociales à travers le filtre de l'emploi, divisé en secteur secondaire et secteur tertiaire. Dans des thèses considérant les services comme des activités à faible productivité, l'externalisation de fonctions de service depuis les firmes industrielles vers des sociétés du secteur tertiaire peut être lue comme "un mal nécessaire" permettant aux industries de se recentrer sur leur fonction de production en allégeant les charges de fonctionnement liées aux emplois non productifs (approche de type néo-industrielle). La croissance des services aux entreprises est donc dans cette optique effectivement déterminée par l'industrie qui constitue bien la base du développement économique : la montée de l'emploi dans les services aux entreprises est en quelque sorte un épiphénomène, et en aucun cas le signe d'une nouvelle économie fondée sur les services. Par extension, même si les courants néo-industriels ne s'attachent pas précisément à cette question, la dissociation spatiale, dans les grandes firmes, entre les unités de production et les sièges sociaux fait compter ces derniers au rang des activités tertiaires, pour ainsi dire artificiellement. Là encore, au delà du mouvement statistique apparent, l'industrie reste le moteur du développement économique, régional et urbain.

Inversement, même si les théories "post-industrielles" développées dans les années 60 et 70 font peu de cas des services aux entreprises, la montée de ces activités peut être lue comme l'aboutissement logique d'une économie où la consommation de services prend le pas sur celle des biens. Néanmoins ce type d'approche trouve une limite en ce que les courants "post-industriels" considèrent encore les services comme des activités peu

---

[34] Si D. Bell accorde sa priorité à la demande finale en services, il ne s'en réfère pas moins au différentiel de productivité entre industrie et services pour expliquer la tertiarisation de l'emploi du côté de la production (Gadrey J., 1992).

[35] Les propos qui suivent sont à considérer comme une mise en perspective, au regard des approches "post-industrielles" et "néo-industrielles", des réflexions couramment rencontrées dans les études sur les services aux entreprises, analyses qui sont postérieures la plupart du temps à ces deux types de thèse. Ces dernières se focalisent en effet sur la demande finale, essentiellement celle du consommateur et plus rarement celle des entreprises. La montée des services est souvent attribuée, pour l'essentiel et à terme, aux services à la population (commerce, loisirs, santé, éducation, etc). La question des services à l'industrie est néanmoins, comme nous l'avons vu, abordée partiellement par J. Gershuny.

productives : l'augmentation de l'emploi dans les services aux entreprises n'en signifie alors pas pour autant qu'ils deviennent un moteur de l'économie.

Cette relecture des études sur les services aux entreprises à travers le prisme des courants "post-industriels" et "néo-industriels" révèle les difficultés des économistes – auxquels s'associent des sociologues ou des géographes – à comprendre la dynamique du tertiaire en restant dans le cadre d'une classification des activités en trois secteurs – primaire, secondaire et tertiaire – telle qu'imaginée par Fisher A. (1935) et Clark C. (1940). Car bien qu'elle prétende s'inscrire dans une vision progressiste de l'histoire économique mondiale, cette division des emplois en trois groupes est imprégnée de conceptions élaborées dans la phase de développement industriel des pays développés, conceptions qui réduisent finalement le tertiaire à un secteur « *fourre-tout* », résiduel, composé d'activités peu productives, à dominante immatérielle (annexe n° 9)[36].

3.2 - Des typologies du tertiaire aux classifications fonctionnelles : des outils pour l'analyse empirique des évolutions économiques et spatiales

3.2.1 - Décompositions typologiques du secteur tertiaire

Parallèlement aux travaux théoriques que nous venons de présenter, des analyses empiriques ont tenté de détecter au sein de ce « *fourre-tout* » qu'est le secteur tertiaire des dynamiques différentielles en matière de valeur ajoutée, de création d'emplois, de productivité et donc de capacité à créer de la richesse. Les typologies qui en résultent reposent souvent sur une approche dualiste du tertiaire, comme le montre le tableau du document n° 12 réalisé à partir d'un relevé effectué par B. Mérenne-Schoumaker (1996). Bien qu'elles restent dans la ligne d'une opposition entre secteur secondaire et secteur tertiaire, ces approches visent à affiner la nature et le fonctionnement économique et/ou spatial de certains types de services. Ainsi cherche-t-on à distinguer un tertiaire induit, par la population ou d'autres activités comme l'industrie, d'un tertiaire moteur capable d'entraîner le développement régional[37] et d'organiser l'espace au même titre que les activités industrielles. Ce concept de tertiaire moteur est généralement assimilé à celui de tertiaire supérieur, auquel on associe souvent le tertiaire à la production. Certains auteurs[38] proposeront néanmoins la création d'un secteur quaternaire « *afin de séparer les activités les*

---

[36] J. Fourastié (1949/1989) reste un peu dans cette ligne en classant dans le secteur tertiaire « *les activités à progrès technique faible* » (annexe n° 9).

[37] A. Bailly et de D. Maillat (1988) exposent cette distinction entre tertiaire induit et tertiaire moteur à la suite des travaux de M. Polese (1974). Celui-ci fonde sa typologie sur le croisement des analyses de V. Fuchs (1968) sur la productivité de certains types de services, et du concept de motricité développé par F. Perroux en 1969 à propos du secteur industriel. Ainsi est définie comme motrice toute activité tertiaire exportatrice, au sens de la théorie de la base, ou capable d'attirer des activités elles-mêmes exportatrices, ou bien encore favorisant l'accroissement de la productivité des autres activités exportatrices. Le tertiaire moteur ainsi défini serait alors susceptible d'engendrer une croissance économique régionale.

[38] Notamment J. Boudeville (1972), cité par A. Bailly et D. Maillat (1988).

plus courantes des activités les plus évoluées comme la recherche, l'enseignement ou le tertiaire supérieur privé »[39].

Ces travaux sur le tertiaire moteur et le tertiaire supérieur vont mettre en évidence la coexistence spatiale des centres de commandement politique et économique, en particulier des sièges sociaux des grandes entreprises – industries mais aussi banque, assurance, immobilier – autour desquels gravitent des sociétés de services aux entreprises[40]. Se pose donc la question du lien fonctionnel entre ces activités agglomérées au cœur des grandes villes. Il apparaît en outre qu'au sein même des entreprises classées dans le secteur secondaire se développe un "tertiaire industriel", composé de fonctions banales (transport, gardiennage, gestion du personnel, etc), de fonctions spécifiques (laboratoire, bureau d'études par exemple) et de fonctions de direction (Saint-Julien T., 1975)[41]. Amorcés dans les années 60, ces décompositions typologiques du secteur tertiaire, surtout appliquées il est vrai dans les études urbaines[42], se prolongent et s'affinent encore dans les années 80, au sein de la recherche francophone tout au moins (document n°13). Ces travaux mettent cependant en évidence la nécessité de sortir de la division dichotomique entre industrie et tertiaire, et par conséquent d'opérer un glissement de problématique vers une analyse en termes de complémentarité et d'interaction entre les deux secteurs.

3.2.2 - La classification fonctionnelle en "quatre rôles"

Tel est l'objectif de la division en quatre groupes de fonctions[43] – fabrication, circulation, distribution, régulation (document n° 14 A) – appliquée à la structure de l'emploi ou à l'étude de la répartition des établissements[44]. Cette typologie tient compte des transformations observées dans le système de production au cours des années 80 (document n° 14 B) : des fonctions de service nécessaires à la bonne marche de toute entreprise, telle la gestion du personnel et des stocks, la conception des produits, la planification de la production, le transport des produits finis, la commercialisation de la production, prennent une importance croissante dans un contexte de concurrence accrue. Ces fonctions dont nous

---

[39] Mérenne-Schoumaker B. (1996), p. 11.

[40] D'où la notion de "complexes de services avancés" proposée en 1984 par les américains Noyelle et Stanback, quand les européens parlent plutôt à la même époque de tertiaire supérieur (Wackermann G., 1986 ; Carrez J.F., 1991) ou de tertiaire moteur (Bailly A., Maillat D., 1988).

[41] T. Saint-Julien dans cet article s'oppose d'ailleurs à la notion de "tertiaire supérieur", qui présuppose un modèle hiérarchique d'ordre sociologique ou idéologique, et constitue en outre un nouveau "fourre-tout" préjudiciable à la compréhension des modalités d'organisation de l'espace.

[42] Nous évoquerons plus largement cette question un peu plus tard, mais notons que l'article de T. Saint-Julien dont nous venons de parler s'inscrit dans le prolongement d'un séminaire de géographie industrielle organisé en avril 1974 à Paris I par Y. Babonaux sur *Le tertiaire industriel supérieur et la ville.*

[43] Une approche du même type fut appliquée au « *secteur tertiaire* » dans les années 70 et divise « *les activités tertiaires en 4 ensembles homogènes de services, répondant à 4 fonctions socio-économiques* » : services d'encadrement, de distribution, financiers et économiques (J. Bonnet *in* J. Bastié, 1978). On sent dans cette classification la transition en cours entre une approche en termes de secteur tertiaire et celle en termes de services et de fonctions de service.

[44] Bailly A., Maillat D. (1988) ; Bailly A., Bouliane L.M., Maillat D. (1989).

avons constaté précédemment l'existence au sein des industries dès le XIXème siècle, étaient traditionnellement considérées comme des fonctions annexes, la production matérielle étant, selon les théories économiques, seule créatrice de valeur ajoutée[45]. Elles détiennent désormais au sein du système de production un rôle crucial puisque sans innovation de produits, sans efficacité logistique, sans marketing et promotion des ventes, pour ne prendre que quelques exemples, la fabrication matérielle n'a pour ainsi dire aucune justification économique. Cette montée des fonctions de service au sein des entreprises se traduit par une croissance des effectifs du "tertiaire industriel". Parallèlement, certaines activités tertiaires – banque, assurances – s'équipent en matériel informatique, accroissent ainsi leur productivité et adoptent un mode de production et d'organisation similaire à celui de l'industrie. « *L'analyse en quatre rôles* » (Bailly A., Maillat D., 1988) classe les établissements, et non plus les entreprises, selon leur fonction principale (annexe n° 10) et met alors en lumière, mieux que ne pouvait le faire la division classique entre secondaire et tertiaire, la diminution importante de la fonction de fabrication, la hausse des fonctions immatérielles et surtout l'interpénétration des activités économiques.

Ce constat est fondamental quand il s'agit d'étudier la trajectoire économique d'une ville, d'une région ou d'un pays, base de toute décision en matière d'aménagement du territoire. La disjonction fonctionnelle et/ou l'externalisation de fonctions de service pratiquées par de grandes entreprises peut en effet conduire à des spécialisations spatiales marquées : fabrication dans une région à main d'œuvre moins chère, direction, conception et services financiers et commerciaux dans les métropoles à main d'œuvre très qualifiée, établissements logistiques au carrefour de grands axes de circulation, distribution à proximité des centres de consommation urbains. A terme, cette redistribution spatiale des fonctions est porteuse de différentiels de développement : les espaces axés sur la fabrication basculent plus facilement dans le déclin et la dépendance économique. De la sorte, une simple typologie fonctionnelle se transforme en hiérarchie fonctionnelle, et les emplois et les établissements liés à la circulation des biens et des informations acquièrent tout particulièrement leurs lettres de noblesse. Cette « *analyse en quatre rôles* », en dépit de ses apports quant au fonctionnement du système productif, a cependant l'inconvénient de masquer la complexité croissante des interrelations entre fonctions de production et

---

[45] « *Adam Smith introduit une distinction entre le travail productif, celui notamment de l'ouvrier de manufacture, qui ajoute à la valeur de la matière sur laquelle il travaille, et les activités de services, jugées improductives parce que, selon les termes de Smith, les services périssent à l'instant même où ils sont rendus, et ne laissent après eux aucune trace ou aucune valeur. [...] L'un des exemples, qu'étudie le plus longuement Marx, est celui des activités commerciales et financières ; il estime qu'elles ne produisent ni valeur ni plus-value : ce sont des « faux frais » de la production capitaliste, qui contribuent à la « réalisation » des valeurs, mais non à leur création. [...] La crise du début des années soixante-dix, [...] allaient remettre à l'ordre du jour la vieille opposition smithienne entre travail productif (aboutissant à des marchandises tangibles) et travail improductif (activités de services). Les arguments ne sont toutefois plus les mêmes. [...] Ils s'appuient plutôt [...] sur l'absence de gains de productivité dans les services* » (Gadrey J., 1992, pp. 29-30).

fonctions de services, et entre « *services liés internes* » et « *services liés externes* », pour reprendre une typologie utilisée par A. Bailly et D. Maillat à la fin des années 80. D'autres types de classifications fonctionnelles vont tenter d'affiner l'analyse en travaillant à des niveaux statistiques de plus en plus fins.

3.2.3 - Des sphères fonctionnelles aux emplois stratégiques

L'analyse fonctionnelle de l'armature urbaine de la France[46] réalisée sous la direction de F. Damette (1994) transgresse la classification traditionnelle des activités économiques et des catégories socioprofessionnelles, et redistribue les actifs en deux sphères : la reproduction sociale et la production (document n°15)[47]. La sphère productive, pour rester dans le cadre de notre travail, rassemble les actifs en fonction de l'entreprise à laquelle ils sont rattachés ; elle redistribue ainsi les activités économiques entre deux secteurs : la production des biens matériels et l'intermédiation (services économiques aux entreprises, services financiers, transport et télécommunications). Cette approche met certes en valeur les proximités fonctionnelles et spatiales entre les activités de circulation des produits, de l'argent et de l'information, mais elle ne dit rien des interrelations potentielles entre ces services et les fonctions de service internes aux entreprises. La distribution des emplois en catégories fonctionnelles tient compte au contraire de la division sociale du travail au sein du processus de production, et distingue le "travail abstrait" du "travail concret". Par ce biais, l'augmentation de l'emploi dans les fonctions productives abstraites apparaît plus clairement, ainsi que la concentration spatiale de ces emplois de gestion, de conception, de commercialisation, qu'ils soient rattachés à des firmes de service ou à des entreprises industrielles. On remarquera par ailleurs que les services aux entreprises sont ici éclatés entre les trois fonctions à finalité économique : le nettoyage dans les fonctions d'aval de la production, les services pratiques aux entreprises dans le travail concret, la recherche-développement, le marketing, l'administration d'entreprise, par exemple, dans le travail abstrait. Cette distinction entre les emplois, selon leur degré d'abstraction ou leur lien au travail de la matière[48], introduit une hiérarchie au profit des fonctions immatérielles.

Cette double hiérarchie, des emplois et des fonctions, se retrouve dans l'approche fonctionnelle utilisée par P. Julien (1996) dans ses travaux sur les emplois stratégiques à

---

[46] Damette F., 1994, *La France en villes*, DATAR/La Documentation Française ; Damette F. *et alii*, 1997, *La région du Nord-Pas-de-Calais : villes et système urbain*, ADULM : (travaux que nous utiliserons ultérieurement).

[47] D'après A. Bailly et D. Maillat (1988), les concepts de production et de reproduction seraient issus de la réflexion marxiste à propos de la division du travail. Les catégories fonctionnelles (distribution, circulation, reproduction, production) seraient issues de travaux du début des années 70 (ACRES, 1973). La comparaison entre le document n° 15 et l'annexe n° 10 permet de mesurer la proximité, pour ne pas dire la filiation, entre l'approche en « *quatre rôles* » et la grille fonctionnelle mise au point par F. Damette et son équipe.

[48] On remarquera en passant le renversement de valeur par rapport à la conception smithienne du travail productif, conception dont nous avons parlé dans une note précédente.

l'échelle du réseau urbain français : pour chaque secteur d'activité sont extraites les professions les plus qualifiées dans douze fonctions considérées comme fondamentales pour le développement économique, en termes d'innovation et d'attractivité vis-à-vis des autres activités (annexe n° 11). Ces fonctions de conception, de gestion, d'informatique, de transport et télécommunication, de finance, de service, sont transversales aux secteurs secondaire et tertiaire, et s'articulent en système productif à l'échelle des grandes villes. Ces emplois et fonctions qualifiés de "stratégiques" représentent ainsi le sommet d'une hiérarchie fonctionnelle et professionnelle, de laquelle dépend, selon P. Julien, la croissance démographique et économique des villes.

A travers ces analyses fonctionnelles s'impose donc l'idée du fonctionnement systémique de l'économie, voire des territoires. Certes ces approches vont bien au delà de l'analyse des services aux entreprises, qui sont alors un élément au sein de fonctions de service de plus en plus considérées comme stratégiques pour la croissance économique et le développement national, régional et urbain. Le passage, en trente ans, d'une réflexion sur le tertiaire supérieur à une analyse des emplois stratégiques montre le niveau de désagrégation statistique auquel sont astreints les chercheurs pour dépasser les conceptions bipolaires de l'évolution économique, conceptions directement issues de la classification de Fisher et Clark. Cela ne signifie pas qu'économistes et géographes aient pour autant renoncé à instaurer des hiérarchies entre industries et services. Aussi F. Damette (1994, p. 61) dénonce-t-il « *une idéologie du "post-industriel", reléguant l'industrie dans le passé, et attachant la modernité au développement des services* », services dont il ne conteste d'ailleurs pas « *l'importance décisive* » mais qui « *ont besoin de s'appuyer sur le domaine fondamental de la production matérielle, à l'échelle de la métropole elle-même, et de sa région* ». Trois ans plus tard, dans une étude sur les villes et le système urbain du Nord-Pas-de-Calais, F. Damette reprend et précise cette idée : l'intermédiation est « *le secteur dynamique de l'économie, celui qui crée des emplois ; c'est aussi le secteur le plus engagé dans la modernité, un bon indicateur du niveau général de la région* » [...] « *les fonctions économiques abstraites ne se développent pas en substitution des fonctions concrètes, mais en complémentarité. La chute violente de la production concrète tire l'ensemble vers le bas ; elle entraîne la stagnation des fonctions abstraites* »[49]. La contradiction apparente du discours, quant à la place des services et en particulier de l'intermédiation dans la « *modernité* » économique, est caractéristique des débats qui animent l'économie et la géographie dans les années 80 et même 90 sur la place et le rôle des services aux entreprises dans le système de production.

---

[49] Damette F. *et alii* (1997), p. 58 et p. 83.

4 - Services induits, services moteurs : les limites d'une approche binaire des services aux entreprises

Les services aux entreprises, en tant que consommation intermédiaire des branches de l'économie[50], se placent donc au cœur du système productif. Du moins est-ce l'hypothèse posée par les économistes et les géographes qui étudient ce domaine d'activités. Pour tenter de comprendre la genèse et le développement des services aux entreprises, ils vont élaborer, dans la ligne de ce qui s'est fait pour le tertiaire et les classifications fonctionnelles, des typologies et des hiérarchies au sein de cet ensemble hétérogène de professions en constant renouvellement. En toile de fond se profile le débat des liens de dépendance, ou d'interdépendance, entre industrie et services aux entreprises.

4.1 - Quelles typologies des services aux entreprises ?

Deux types d'approche sont mises en œuvre pour étudier la genèse, la croissance et les modes de localisation des services aux entreprises : soit en privilégiant l'entrée par la nature du service (nettoyage, informatique, conseil...), soit en distinguant les services par leur degré de qualification (du plus banal au plus sophistiqué).

4.1.1 - Chaque activité de service est un objet de recherche potentiel

Alors que l'industrie textile, la sidérurgie, l'automobile, par exemple, constituent des objets d'étude à part entière, alors que certaines activités tertiaires comme les transports, la logistique même, le commerce de détail, le tourisme, la banque sont des axes de recherche devenus classiques, les différentes activités composant la catégorie des services aux entreprises font rarement l'objet de travaux spécifiques, sauf à l'échelle de quelques grandes villes. Certes l'ingénierie[51] et l'informatique[52] sont explorés en tant que telles dès les années 70. Si le premier thème n'est plus abordé dans les années suivantes que sous l'angle statistique ou conjoncturel, dans des études de l'OCDE (1990), de l'INSEE (Rouquette C., 1998), les rapports du SYNTEC[53] et par les enquêtes annuelles du SESSI, l'informatique devient par contre l'objet de l'attention des chercheurs, en particulier dans les années 90[54]. Cependant cette activité tend à se fondre dans les études sur les sociétés de conseil (May N.,

---

[50] L'analyse, pour la France, de la consommation intermédiaire des branches de l'économie indique, selon J. Gadrey (1992, p. 36) : « *1) une croissance très vive, depuis vingt ans, de la part des achats de services dans la consommation intermédiaire ; 2) une accélération de cette croissance au cours des années quatre-vingt ; 3) une part prépondérante des services d'étude, de conseil et d'assistance (incluant le travail temporaire) dans l'explication de cette croissance* ».

[51] Boilard P., 1971, *Le développement des sociétés d'engineering et la politique industrielle en France*, Thèse pour le doctorat, Université de Droit, d'Economie et de Sciences sociales de Paris II (cité par J. Bonnet, 1982).

[52] Economie-Géographie, 1976, *Les tendances actuelles vers la micro-informatique*, n°131.

[53] SYNTEC : Syndicat des sociétés d'étude et de conseil.

[54] Carroue L. (1988) ; Illeris S., Jakobsen L. (1991); Moulaert F., Djellal F. (1995).

2000), et en particulier en haute technologie[55]. En effet, les activités d'études, de conseil et d'assistance deviennent à la fin des années 80 un objet de recherche privilégié[56], quelques rares publications se concentrant sur une profession particulière, comme la gestion et l'administration (Mayere A., 1987), les cabinets comptables (Daniels P.W., 1989 b), le conseil (Sauviat C., 1994)[57], la publicité (Läpple D., Thiel J., 2000).

L'approche par les métiers est également présente dans des travaux sur les services aux entreprises et la dynamique urbaine. Certaines activités sont ainsi analysées pour elles-mêmes, sous l'angle historique et géographique, dans les thèses de J. Bonnet (1982) sur Lyon et de J.M. Zuliani (1995) sur Toulouse[58]. Dans des travaux plus récents pilotés par des spécialistes d'économie régionale, l'approche urbaine est un moyen d'étudier, à l'échelle d'une métropole, les facteurs de localisation des services aux entreprises[59], ou encore de comprendre les relations entre développement des services aux entreprises et dynamique économique et morphologique des villes[60]. Mais les enquêtes distinguent ici des types de services pour comprendre le rôle de certains d'entre eux dans le développement économique et spatial des villes et non par intérêt particulier pour la dynamique géographique et les stratégies spatiales de chacune de ces activités. Ces travaux se rattachent donc, par leurs objectifs, aux nombreuses analyses des services aux entreprises qui utilisent plutôt des typologies de type binaire.

4.1.2 - Une approche fonctionnelle des services aux entreprises

Une grande partie des recherches en économie et en géographie sur les services aux entreprises se place en effet dans la perspective de comprendre la croissance de ce sous-secteur d'activités, mais surtout d'analyser la capacité de certains d'entre eux « *d'orienter et définir l'avenir économique* » (Barcet A., Bonamy J., 1985). Dans la ligne des travaux antérieurs sur le tertiaire industriel et les classifications fonctionnelles, les services aux entreprises peuvent ainsi être classés selon le type de fonction auquel ils répondent au sein de l'entreprise cliente. Tel est l'objet de la typologie proposée en 1987 par J. Houard et C. Belleflamme (document n° 16), qui ont recensés « *de façon aussi exhaustive que possible tous les types de prestations de services rendus aux entreprises, puis les ont classés sur la base de cinq grandes fonctions : fonction administrative (y compris comptabilité, finance, personnel), gestion de production, fonction commerciale, fonction logistique-*

---

[55] Citons sur ce thème les travaux successifs d'économistes, lillois en particulier : Moulaert F., Djellal F., Chikhaoui Y. (1990) ; Cunin H. (1993) ; Djellal F. (1994) ; Moulaert F., Djellal F. (1995).

[56] Economie et géographie (1989) ; Gallouj C. (1993) ; May N. (2000).

[57] On peut y adjoindre l'étude réalisée sur les petites structures de conseil en management pour le compte du Ministère de l'industrie, des postes et télécommunications et du commerce extérieur (1993).

[58] On peut y ajouter les travaux de M. Rousset-Deschamps (1986 et 1990) sur l'Ile de France et de T.H. Hutton (2000) sur le design à Vancouver.

[59] Jouvaud M. (1999) ; Monnoyer M.C. (1999) par exemple.

[60] Philippe J., Leo P.Y. (1993) ; Philippe J., Leo P.Y, Boulianne L.M (1999).

communication-transport et services généraux »[61]. Cette approche amène ainsi ces auteurs à adopter une définition des services aux entreprises élargie à la finance et à l'immobilier (version "*producer services*" des anglo-saxons), mais aussi aux transports et au commerce de gros.

Bien que tout à fait justifiée du point de vue d'une analyse fonctionnelle de l'entreprise cliente, industrielle en particulier, cette typologie est pourtant peu utilisée par les économistes et les géographes. Les études commandées par les institutions publiques tendent cependant à adopter ce découpage fonctionnel très détaillé, quand elles visent à connaître le potentiel d'externalisation de fonctions par le tissu économique[62], ou à mesurer les effets de territorialisation des services aux entreprises dans des régions de tradition industrielle[63], ou encore à élaborer des stratégies d'externalisation pour rendre les entreprises plus performantes et compétitives[64]. En dehors de ces cas d'économie et de géographie appliquée, les recherches mettent au point des typologies binaires, construites d'ailleurs sur un mode hiérarchique, ce que ne sous-entend pas forcément celle de J. Houard et C. Belleflamme.

4.1.3 - Des typologies binaires et hiérarchiques

Le principe adopté par les typologies construites sur le mode binaire est de regrouper les services aux entreprises en fonction d'une distinction entre travail concret et travail abstrait[65], opération matérielle et opération non-matérielle[66] (document n° 17). Associées au "concret" ou au "matériel", les notions d'exécution, de répétition, de moindre qualification de la main d'œuvre, de rôle annexe de la fonction de service. Associées à "l'abstrait" ou au "non-matériel", les notions de conception, d'innovation, de haute qualification de la main d'œuvre, de rôle stratégique de la fonction de service, voire de pouvoir de commandement. Le vocabulaire emprunte tantôt au registre de l'organisation des entreprises (services logistiques), tantôt à celui du contenu du service ("de faire", conseil, intellectuel, informationnel), tantôt à celui des appréciations qualitatives (banal, courants, "de confort", "de haut niveau", avancé).

Cette diversité des dénominations reflète la difficulté de répartir dans quelques catégories homogènes des activités statistiquement agglomérées, au fur et à mesure de leur apparition sur le marché, dans la rubrique des *services marchands rendus principalement aux entreprises*[67], rubrique définie par le destinataire des services plus que par la nature de

---

[61] Mérenne-Schoumaker B. (1996), p.159.
[62] Gallouj C. (1990) ; CODIL du Béthunois, Ernst & Young (1995) par exemple.
[63] Cunat F., Thomas B., Santelli M., Gornostayeva G. (1993) et Cunat F., Thomas B., Gornostaeva G. (1994) suite à une commande de la DATAR.
[64] Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (1999 b).
[65] Pour reprendre une distinction adoptée dans les travaux de F. Damette et son équipe.
[66] Pour reprendre le terme d'investissements non-matériels utilisé à partir du début des années 80, même si « *ces investissements ne font pas encore partie des pratiques comptables ou statistiques usuelles* » (De Bandt, 1995, p. 30).
[67] Selon l'appellation utilisée par la comptabilité nationale jusqu'en 1992.

l'acte de service. Les services aux entreprises ont un statut de consommations intermédiaires qui marque ainsi historiquement l'approche des chercheurs. On peut en quelque sorte considérer que l'évolution des typologies, dans leur contenu comme dans le vocabulaire utilisé, traduit un changement de regard vis-à-vis des services aux entreprises : d'une approche plutôt centrée sur leur genèse, qui serait alors liée à l'externalisation de fonction réalisée par l'industrie, on glisse vers l'analyse de leur rôle dans les performances de l'entreprise (organisation, réduction de coûts, acquisition de savoir-faire...), dans les transformations du système productif global, et dans le développement régional et urbain (création d'emplois et de richesses, participation à la "base exportatrice"...).

En pratique, comme l'illustre le document n° 6 déjà présenté, les chercheurs construisent plutôt leur typologie à partir des nomenclatures existantes et découpent par étapes successives l'ensemble hétérogène du tertiaire (des services), jusqu'à extraire la catégorie dénommée "services de conseil" ou "services avancés", ou "services informationnels", pour ne reprendre que quelques appellations. Ils isolent donc les services aux entreprises susceptibles de jouer un rôle moteur dans les transformations économiques et géographiques ; les autres services tendent alors à être rejetés dans une famille annexe, de type "autre", mais font rarement l'objet de réflexions et d'enquêtes de la part des chercheurs[68]. La tendance la plus récente consiste d'ailleurs à privilégier l'étude des services qui traitent, sous une forme ou sous une autre, des informations. De la sorte, les difficiles questions de la nature du produit de service et de l'opération de service sont contournées : un logiciel est à la fois du matériel et de l'immatériel ; la vente de ce logiciel peut être autant une "simple" opération de commerce que la résultante d'un travail de diagnostic et d'élaboration conjointe avec l'entreprise cliente. De nouvelles typologies, qui affinent parfois les hiérarchies binaires en s'y intégrant, visent alors à rendre compte des modalités de réalisation du service, de la place de la relation de service dans ce processus, et donc de la complexité des liens entre prestataire et client. A titre d'exemple, une typologie proposée par J. De Bandt (1995, p. 32) distingue les services informationnels liés au fonctionnement courant de l'entreprise de ceux dont l'utilisation est stratégique pour son avenir (document n° 18). Dans le premier cas, « *les activités de services informationnels s'inscrivent dans un cadre préétabli. Dans la deuxième perspective, l'entreprise cherche, dans le cadre de son développement* [...] *à bénéficier de l'apport de tout un ensemble complémentaire de ressources et compétences* ». L'approche de J. De Bandt s'inscrit dans la ligne des typologies fonctionnelles mais reflète l'évolution des conceptions quant à l'articulation entre services aux entreprises et entreprises clientes : le prestataire de service n'est pas un simple sous-traitant mais participe pleinement, par le transfert de compétences, à la constitution des actifs de l'entreprise cliente. A dire vrai, cette typologie binaire centrée sur les services informationnels n'est pas utilisée par J. De Bandt comme base d'enquête : elle a valeur

[68] Et nous serons d'ailleurs amené à suivre cette tendance, comme nous le verrons dans le second chapitre.

heuristique pour présenter l'entreprise comme un système d'informations. On mesure ici le parcours accompli entre l'économie industrielle classique pour laquelle la valeur ajoutée est issue de la production matérielle, et une "économie des services"[69] selon laquelle « *la compétitivité et la création de richesses, y compris en matière industrielle, passent de plus en plus par les activités tertiaires* »[70].

Finalement, l'étude des services aux entreprises est historiquement conditionnée par leur état de consommations intermédiaires et le rôle annexe qui leur est attribué par les courants "néo-industriels" , voire "post-industriel", dans l'articulation entre secondaire et tertiaire. Aussi l'effort des chercheurs travaillant sur le développement des services semble tendu vers la mise en évidence de services aux entreprises qualifiés de "moteurs". Progressivement les typologies s'affinent jusqu'à introduire au sein des services "avancés" ou "de haut niveau" des catégories de services éminemment stratégiques pour le développement des entreprises et donc la croissance économique à différentes échelles. Cette progression reflète l'évolution des débats quant à l'externalisation de fonctions de service par l'industrie et s'inscrit dans une vision renouvelée du système productif mondial.

4.2 - Des services aux entreprises induits par l'externalisation, ou des services moteurs des transformations du système productif ?

L'analyse des services aux entreprises rejoint en fait les préoccupations d'autres courants de recherche sur la mutation de l'économie, des systèmes productifs et des territoires. Du concept de "désintégration verticale" des grandes firmes au modèle de "l'économie flexible", du développement des PME aux "milieux innovateurs" (Aydalot P., 1986), "districts industriels" et autres "systèmes productifs localisés" (IREPD, 1993), les analyses se recoupent quant aux profondes transformations du système productif face aux défis de la mondialisation de l'économie et des innovations technologiques. Mais les débats quant à la place des services aux entreprises dans ces changements – tantôt services induits, tantôt services "moteurs" – reflètent la difficulté de mesurer l'ampleur et la radicalisation de ces transformations. Si, dans un premier temps, la genèse et le développement des services aux entreprises sont lus comme le résultat de l'externalisation de fonctions par l'industrie en réponse à la mondialisation, l'analyse des modes de collaboration entre prestataires de services et entreprises clientes permet en retour de forger une nouvelle conception du mode de fonctionnement, plus "serviciel"[71], du système productif, dans le cadre d'une "économie de l'information".

---

[69] En référence au dernier chapitre de l'ouvrage dirigé par J. De Bandt et J. Gadrey (1994) et intitulé : « De l'économie des biens à l'économie des services : la production de richesses dans et par les services » (De Bandt J., 1994 b).

[70] De Bandt J. (1994), *in* J. De Bandt, J. Gadrey J., 1994, *op. cit.*, p. 325.

[71] Pour emprunter un néologisme utilisé par J. De Bandt (1995).

4.2.1 - Externalisation et économie "flexible"

Forgé « *pour décrire l'effondrement des entreprises manufacturières intégrées verticalement (Piore et Sabel, 1984)* », le concept de "désintégration verticale" exprime la tendance des entreprises « *à renvoyer vers le marché des transactions auparavant traitées en leur sein* »[72] et à se recentrer sur leur "cœur de métier". L'externalisation de fonctions de service est en effet un des éléments d'une stratégie qui se développe dans les années 70 pour tenter de contrer l'accroissement de la concurrence internationale, le ralentissement des gains de productivité et les premiers problèmes liés à l'organisation taylorienne du travail[73]. Permettant des économies de coûts, un gain en qualité et un accès à des compétences spécifiques[74], l'externalisation devient un élément du modèle de production "flexible"[75] élaboré dans les années 80. Ces transformations progressives du système de production seraient à l'origine de la croissance des services aux entreprises. En tout état de cause, dans cette conception, la genèse et le développement des services aux entreprises sont induits par une division du travail combinée à un transfert d'emplois de services du secteur secondaire vers le secteur tertiaire. Transfert juridique quand, par exemple, une firme transforme en filiale un service informatique ou d'ingénierie[76] ; transfert réel quand des services de nettoyage, de gardiennage, de transport cessent d'être réalisés en interne pour être sous-traités auprès de prestataires de services externes ; voire transfert virtuel quand une firme décide, dans le cadre de son développement, de faire réaliser en externe des fonctions qu'elle n'assurait pas jusqu'alors (travail à façon informatique, restauration d'entreprise par exemple).

Ce modèle d'externalisation, adopté par les très grandes firmes dans les années 70, voire parfois dès les années 60, et formalisé par les concepts de désintégration verticale et de production flexible est considéré comme une démarche stratégique applicable à l'ensemble des entreprises en réponse aux pressions concurrentielles internationales. Cette pratique de l'externalisation de services (appelée *outsourcing* par les anglo-saxons) s'est diffusée aux Etats-Unis et en Grande Bretagne à partir de la fin des années 80 et constitue encore à la fin des années 90 un marché en forte croissance. Vingt ans après les premiers développements de l'externalisation par les plus grandes firmes, les PME françaises sont incitées à adopter ce

---

[72] Noyelle T. (1989).

[73] Barcet A., Bonamy J. (1985).

[74] D'après Howells et Green (1986) cités par O'Farrell P.N., Moffat L.A.R., Hitchens D.M. (1993) ; ou les travaux d'Illeris, Coffey, Polese et Marshall à la fin des années 80 et utilisés par Bailly A., Coffey W. (1990).

[75] Plus exactement dénommé "régime d'accumulation flexible " (Bailly A., Coffey W., 1990), dans le cadre de la théorie de la régulation. Mais là s'est arrêtée notre curiosité en matière de théories économiques.

[76] A l'exemple de la filialisation de départements d'ingénierie opérée dès les années 60 par des groupes industriels ou de BTP (Bonnet J., 1982) ou de l'externalisation d'unités informatiques réalisée dès les années 70 par des groupes industriels et bancaires pour vendre du "temps machine" et rentabiliser les investissements (Bonnet J., 1982 ; Carroué L., 1988).

modèle[77] afin d'améliorer leur compétitivité par « *l'identification du cœur de métier* » et par un recentrage sur leurs « *compétences clefs* »[78]. En outre cette externalisation ne concerne plus seulement « *des activités très éloignées du métier de base des entreprises, comme le gardiennage, la restauration ou l'archivage* », mais s'étend également « *aux fonctions à forte valeur ajoutée : informatique, logistique* »[79], à des « *processus sensibles à la périphérie du cœur de métier de l'entreprise* » (comptabilité, facturation, R&D, intranet, réseaux)[80]. Reste que ce modèle de management de l'entreprise, devenu politique publique de soutien au développement des PME en France[81], est encore essentiellement considéré par les entrepreneurs comme un outil de réduction des coûts, en particulier de la masse salariale, outil trop souvent appliqué dans l'urgence plutôt qu'intégré dans une stratégie de développement à long terme de l'entreprise[82]. Or l'externalisation n'est pas de la simple sous-traitance ; elle requiert, pour être efficace et limiter les risques de dysfonctionnement, un partenariat à long terme qui lie le prestataire et le client. On mesure ici les limites d'une approche de la croissance des services aux entreprises en termes d'externalisation de fonctions de service, en particulier par les entreprises industrielles. Non seulement elle ne rend pas compte du développement des prestations "intellectuelles" auxquelles les entreprises n'ont recours que ponctuellement (conseil, études, analyses...), mais la pratique même de l'externalisation nécessite de plus en plus une complémentarité entre prestataires externes et services internes de définition et de suivi de la prestation, condition que beaucoup de PME ne remplissent pas. Enfin, un certain nombre de travaux d'économie spatiale et de géographie remettent en cause, à l'échelle d'une région ou d'une zone métropolitaine, l'existence d'un lien de type mécaniste entre "désintégration verticale" des firmes, industrielles en particulier, et développement des services aux entreprises[83]. Il est donc préférable de ne pas considérer le phénomène d'externalisation comme seul facteur du développement des services aux entreprises, du moins dans le sens d'une simple substitution de prestation externe à une fonction interne. L'analyse du fonctionnement de ces activités sous l'angle de la complémentarité entre deux partenaires, le client et le prestataire, oblige à porter un regard nouveau sur les potentialités de création et de croissance des services aux entreprises.

---

[77] Tels sont les objectifs d'une étude commandée par la DRIRE Rhône-Alpes au cabinet de conseil Ernst & Young, rapport préalable à l'élaboration d'une politique visant à améliorer le taux d'externalisation des PMI locales (Industries, n° 48, juin 1999). A l'échelle de la France, le MEFI a sorti un rapport du même genre en octobre 1999 et intitulé *Externalisation des services dans l'industrie : enjeux, pratiques et développement.* L'effort d'explication se retrouve à l'échelle de la métropole lilloise, avec un article de la CCI intitulé : « Faut-il externaliser les services ? Le règne des spécialistes » (FACE, septembre 1999).

[78] Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (MEFI, 1999 b, p. 11).

[79] Industries, juin 1999, n° 48, p.12.

[80] MEFI (1999 b), p. 78.

[81] De même à l'étranger, « *le développement de l'externalisation est relayé par des organismes tels que le DTI en Grande Bretagne, et surtout l'Outsourcing* Institute aux Etats-Unis » (MEFI, 1999 b, p. 78).

[82] Industries, juin 1999, n° 48, p.13.

[83] Malézieux J. (1990) ; Perry M. (1990) ; Bailly A., Coffey W. (1990) ; O'Farrell P.N., Moffat L.A.R., Hitchens D.M. (1993).

4.2.2 - De la complémentarité à la relation de service

Dès 1985, A. Barcet et J. Bonamy proposent une lecture du développement des services aux entreprises « *comme la superposition de trois grandes vagues de services* »[84], chacune correspondant à une phase de transformation du système productif (document n° 19). Une première vague, touchant la France à partir des années 50, concernerait des services dits « *de compétences* » en réponse à des contraintes d'ordre administratif et commercial. La vague des années 65-75 correspondrait à une externalisation de services « *annexes à la production* » dans le but de diminuer les coûts de fonctionnement des entreprises. Après 1975 se développeraient des sociétés de service travaillant en collaboration avec les services internes des firmes clientes pour faire face aux nouvelles exigences technologiques et concurrentielles. Cette présentation d'une croissance des services aux entreprises en trois temps, souvent reprise par des travaux ultérieurs[85], n'est pas une simple analyse historique des types de services induits par les transformations économiques. Outre qu'elle s'oppose au « *modèle trop simple d'une croissance des services se substituant au secteur manufacturier* », elle propose d'ores et déjà de dépasser l'analyse de la croissance des services aux entreprises en termes d'externalisation, et insiste sur le rôle croissant des activités de conseil, d'études, d'analyse, d'expérimentation, métiers « *permettant de porter un diagnostic, d'élaborer des propositions, d'assurer et de contrôler leur mise en place* ». Il ne s'agit plus seulement de faire des économies de coûts ou de rechercher une plus grande flexibilité de la production : « *par l'intermédiaire de ce type de service, c'est d'abord une nouvelle conception du système productif qui se cherche* » pour gérer la multiplication des innovations technologiques et la différenciation croissante des produits et des marchés. « *De tels services ne peuvent se problématiser en termes d'externalisation d'activité ou de fonction. Il ne s'agit pas non plus d'un transfert d'emplois : on peut même remarquer la nécessité d'un minimum de structure interne à l'entreprise pour que celle-ci soit capable de maîtriser ce type de service* ».

De fait, des analyses ultérieures sur l'évolution des effectifs de service, notamment d'études et de conseil, dans les décennies 70 et 80 ont constaté non pas la diminution mais l'augmentation moyenne de ces emplois au sein des entreprises et des organisations utilisatrices de services aux entreprises (Gadrey J., 1992). Si ce "*minimum de structure interne*", pour reprendre l'expression de A. Barcet et J. Bonamy, semble une condition originelle du recours à des prestataires externes (Bonnet J., 1982)[86], les entreprises se

---

[84] Les citations de ce passage sont tirées de l'article de Barcet A., Bonamy J. (1985), respectivement p. 249, p. 246 et p. 250.

[85] Bailly A., Maillat D. (1988 et 1990) ; Mérenne-Schoumaker B. (1996).

[86] En 1982, J. Bonnet, dans sa thèse intitulée *Lyon, place tertiaire*, note que l'accroissement de la demande de services aux entreprises n'est pas le fait d'une simple externalisation, mais qu'au contraire, dans les entreprises industrielles, « *la croissance relative des emplois de service par rapport aux emplois de production, l'élévation liée des taux d'encadrement et de qualification préparent et accompagnent le développement de la sous-traitance de service* » (p. 481) et donc que « *les services internes conduisent à*

doivent néanmoins de poursuivre le développement de leurs compétences internes afin de tirer le meilleur parti des prestations offertes par les sociétés de services aux entreprises : « *il ne s'agit pas de posséder des compétences de même niveau ou aussi pointues, mais bien des compétences de base,* [...] *pour pouvoir identifier le prestataire idoine, pour pouvoir poser les questions pertinentes, pour pouvoir jouer un rôle actif et efficace dans la co-production du service, pour pouvoir évaluer le travail du prestataire et pour pouvoir assimiler le produit et les informations qu'il contient* » (De Bandt J., 1995, p. 133). Le client ne se contente pas d'acheter un service standardisé et pré-défini (ce qui est en principe le cas d'activités comme le nettoyage, le transport, la restauration par exemple), mais doit se placer, parce qu'il s'agit de services informationnels, dans le cadre d'une relation de service (contact, complémentarité) pour co-produire (processus) le service avec le prestataire de son choix. Dans le cas des opérations les plus complexes, par exemple des services stratégiques pour le développement de l'entreprise tels que définis par J. De Bandt dans le document n° 18, la relation de service est la condition fondamentale du transfert de compétences entre le consultant et la firme cliente. Dans ce cas particulier de recours externe, « *la réussite du transfert de savoir dépend de l'existence d'interactions (interfaces) entre certains cadres et professionnels internes et les experts, ce qui implique le maintien d'un haut niveau de compétences internes* » (Gadrey J., 1992, p. 68). Nous avons dépassé ici le stade des compétences de base. Sans réduire l'utilisation de services d'études et de conseil à ce cas particulier, force est de constater le renversement de problématique qu'implique l'utilisation croissante de services informationnels. Les services aux entreprises, traditionnellement considérés comme induits par les transformations du système productif, soit du fait de l'externalisation, soit du fait du recours aux services de conseil, d'étude et d'analyse par exemple, peuvent être également considérés sous l'angle de leur apport en termes d'innovations technologiques, organisationnelles, commerciales, en termes d'amélioration des performances d'une entreprise, et par voie de conséquence en termes d'adaptation d'un tissu industriel aux nouvelles normes productives, voire en termes de développement régional. Ce renversement de problématique, qui replace d'ailleurs les travaux sur les sociétés de service dans la ligne des recherches sur le tertiaire moteur et sur les emplois stratégiques, est conforté par l'étude des transformations du marché des services aux entreprises.

4.2.3 - Les transformations du marché des services aux entreprises

L'externalisation, la "désintégration verticale", les processus de co-production et le rôle de la relation de service ont le plus souvent été analysés dans un premier temps à travers le prisme du fonctionnement de la grande entreprise. Or les années 80 marquent justement le

---

l'utilisation de services externes, en raison d'un langage identique, d'une commune perception des problèmes, d'une confiance dans les méthodes de travail des gens des bureaux » (p. 480).

retour en force des unités économiques de petite ou de moyenne dimension, tant dans l'industrie que dans le secteur encore appelé tertiaire. Ce renversement de tendance, alors même que l'évolution économique des années 60 et 70 portait à considérer les mécanismes de concentration financière, technique voire géographique comme inéluctables, modifie les conditions de recours aux prestataires de service, en multipliant les occasions de prestation de service et en permettant l'instauration d'un autre type de relation que celui de donneur d'ordre (industriel) à sous-traitant ou fournisseur (de service).

En effet, le principe même de "production flexible" aboutit à une restructuration du tissu industriel, avec une multiplication des PME, avec la tendance des grandes firmes à déléguer la production, voire la conception de modules entiers à des équipementiers de plus petite taille (dans l'automobile ou le ferroviaire par exemple). « *L'entreprise fait place à un réseau, dont la forme limite est la "hollow corporation", la firme creuse* » (Veltz P., 1994). Dès lors l'utilisation de services, de conseil par exemple, devient une nécessité pour les PME qui doivent répondre aux exigences des donneurs d'ordre : qualité, variété, réactivité, innovation, baisse des coûts. L'Etat français, qui encourageait le développement du conseil dès les années 50 et 60 pour faciliter la modernisation des grandes entreprises nationales, entreprend d'ailleurs dans les années 80 de réorienter vers les PME sa politique de soutien au conseil (Sauviat C., 1994 ; Veltz P., 1994 ; Romano J., 1995). Cependant la transformation du système productif n'affecte pas que les grandes firmes et leur organisation de sous-traitance. Le modèle des "districts industriels" ou "systèmes productifs localisés", pour un temps considéré comme la nouvelle forme d'organisation idéale du système de production, donne dès les années 90 des signes de faiblesse. Les PME ont à faire face en permanence aux défis de l'innovation et de la flexibilité ; la stabilité et l'efficacité d'un système de production n'est ainsi jamais acquise (Bailly A., Maillat D., 1998)[87]. Toutes ces transformations, permanentes, du système de production et des tissus productifs accroissent les besoins, des grandes firmes et des PME, en services externes pour réduire les coûts, pour gagner en flexibilité, pour acquérir de nouvelles compétences techniques, commerciales, organisationnelles, ou pour adopter de nouvelles formes de management.

Enfin, un certain nombre de travaux remettent en cause l'hypothèse d'un lien fort entre développement des services aux entreprises et externalisation de services par l'industrie. A l'échelle du système productif, la croissance des services aux entreprises semble pour partie imputable à la "désintégration verticale" interne à ce sous-secteur d'activités, l'externalisation et/ou l'essaimage favorisant la création rapide de sociétés nombreuses et spécialisées[88]. Elle bénéficierait également[89] du développement de la demande du secteur

---

[87] Ainsi en est-il des exemples de la Vallée de l'Arve, de l'arc jurassien, du Choletais, examinés entre autre dans le rapport de A. Bailly et D. Maillat (1998) sur le renouveau des logiques territoriales.

[88] D'après les travaux de Marshall (1988) et Scott (1988) cités par Bailly A., Coffey W. (1990).

[89] Mais le phénomène de désintégration des services aux entreprises participe aussi de cette demande tertiaire.

tertiaire lui-même (Gadrey J.,1992 ; Gallouj C.,1993)[90], demande parfois poussée dans les années 80 par la privatisation de certains services publics, en Nouvelle Zélande par exemple (Perry M., 1990), ou en France par la modernisation de l'Etat et la décentralisation administrative (Sauviat C., 1994). Ces tendances globales sont confirmées par des enquêtes réalisées tant dans les West Midlands, que dans le sud-est anglais, en Ecosse, dans l'Ohio ou dans la région d'Auckland[91]. Si le développement des services aux entreprises dans les régions de tradition industrielle ou les régions dites périphériques semblent tenir plutôt de ces mécanismes que de l'externalisation de fonctions par l'industrie, les grandes métropoles des pays développés bénéficient encore plus de cette dynamique économique des activités de service. « *La création rapide de firmes nouvelles, moyennes et petites, est d'ailleurs l'une des caractéristiques des services dans les "nouveaux ensembles de production" (Scott, 1988)* » nés de l'application du principe d'économie "flexible"[92].

Dans cette optique, la relation de dépendance des services aux entreprises, de haut niveau notamment, vis-à-vis de l'industrie est relativisée. D'une part la demande des autres services, voire de la nébuleuse des services aux entreprises eux-mêmes, fait entrer les activités tertiaires dans un mécanisme de développement auto-entretenu ; d'autre part « *on ne peut comprendre l'impressionnante expansion des services aux entreprises, et en particulier celle des services d'étude et de conseil, si l'on raisonne "à besoins donnés"*. [...] *L'approche économique conventionnelle, centrée sur les arbitrages (en termes de coûts/avantages) entre recours externe et production interne de ces services, est désarmée devant ce phénomène majeur* » (Gadrey J., 1992, p. 57). Dans les années 90, des travaux menés sur la dimension spatiale de la dynamique des services aux entreprises, à Toulouse, à Auckland, à Londres par exemple[93], mettent en évidence le lien entre multiplication des sociétés de services aux entreprises dans les métropoles, nationales ou régionales, et innovation de service, création de nouveaux marchés par spécialisation de produits et de compétences. Cette tendance, qui met globalement consultants et prestataires experts en position de force, méthodologique sinon commerciale, vis-à-vis des petites entreprises industrielles et tertiaire, serait imputable à la complexité croissante du monde économique et institutionnel.

---

[90] « [...] *à partir de 1980, le montant total des consommations intermédiaires de services par le secteur tertiaire a pris le pas sur celui des deux autres secteurs réunis* » (Gadrey J., 1992, p. 55).

[91] Marshall (1989) pour les West Midlands britanniques, et Mason *et alii* (1989) pour le Sunbelt anglais (d'après Perry M., 1990) ; Goe W.R. (1990) pour le nord-est de l'Ohio aux USA ; Perry M. (1990) pour la région d'Auckland en Nouvelle Zélande ; O'Farrell P.N., Moffat L.A.R., Hitchens D.M. (1993) pour l'Ecosse et le sud-est anglais.

[92] Bailly A., Coffey W. (1990), p. 339.

[93] Perry M. (1990) pour Auckland ; O'Farrell P.N., Hitchens D.M., Moffat L.A. (1992) pour le Grand Londres ; Zuliani J.M. (1995) pour Toulouse. Mouvement constaté dès les années 80 par Carroué L. (1988) pour les SSII en Ile-de-France, l'éclatement juridique et technique s'accompagnant d'une forte concentration spatiale.

4.2.4 - Des services pour gérer la complexité et l'incertitude

La thèse de la complexité croissante des modes de production, de consommation et des échanges fut introduite dès 1979 par l'américain T. Stanback[94]. Dans les années 80, la déréglementation financière, l'internationalisation et la fragmentation des marchés, le développement de la productique et des technologies de l'information, les modes de production flexible et en "juste à temps", l'accroissement des normes et règlements nationaux et internationaux, l'instabilité politique même, multiplient les facteurs d'accroissement de cette complexité (document n° 20), et de l'incertitude qui lui est liée[95].

Complexité et incertitude engendrent un besoin croissant de services spécialisés (document n° 21), nécessitant une maîtrise toujours plus grande des informations et des savoir-faire. La satisfaction de ce besoin peut passer par le renforcement, en interne, des "connaissances spécifiques" de l'entreprise, via la formation, la recherche & développement, l'embauche de personnel compétent par exemple, ou peut également s'appuyer sur la valorisation de l'actif incorporel de la firme (marque, brevets...). Mais elle engendre également une demande de services externes, dans les domaines "non spécifiques" au métier de l'entreprise et donc plus aisément transférables du prestataire vers le client. En dehors des services de "savoir faire" (gardiennage, transport, nettoyage...), pour reprendre la dénomination utilisée par J. Gadrey, la complexification de l'environnement et les risques liés à la production, à la commercialisation, aux échanges nécessitent le recours à des prestations intellectuelles de haut niveau. En guise d'exemples, prenons le conseil en communication pour défendre l'image d'une firme ternie par des pollutions accidentelles ou boycottée suite à des licenciements massifs ; le marketing et la publicité pour établir la segmentation des marchés, puis cibler et fidéliser les clientèles ; les avocats spécialisés dans les fusions d'entreprises et les investissements à l'étranger ; le contrôle non destructif ou la maintenance informatisée de haut niveau pour la sécurité des installations industrielles dangereuses ; l'ingénierie et la logistique pour la mise en place d'ateliers de production flexibles et fonctionnant en "juste-à-temps". Tels sont du moins quelques exemples de services aux entreprises à fort contenu informationnel (ou intellectuel) susceptibles de répondre aux besoins générés par l'économie "flexible", l'économie "de la complexité et de l'incertitude", "l'économie de l'information" selon les points de vue théoriques adoptés. Mais le besoin de services n'est pas l'apanage du monde de la production ; d'autres types d'organisation (instances internationales, Etat et autres collectivités territoriales) doivent aussi *« bâtir des "stratégies" pour aborder l'imprévisible, l'aléatoire et le qualitatif »*[96] et participent de ce même schéma de développement des services aux entreprises en lien avec la montée de la complexité et de l'incertitude.

---

[94] Stanback T., 1979, *Understanding the Service Economy*, J.H.U.P., Baltimore (cité par J. Gadrey , 1992).
[95] Gadrey J. (1992) ; Sériex H. (1993) ; Beyers W.B., Lindahl D.P. (1996).
[96] Sériex H., 1993, *Le big bang des organisations : quand l'entreprise, l'Etat, les régions entrent en mutation*, Paris, Calmann-Lévy, p. 211.

Les consultants et les experts des firmes de services aux entreprises disposent donc de compétences et de savoir-faire potentiellement transférables, confortés le plus souvent par une solide expérience professionnelle acquise dans des entreprises industrielles ou de services déjà rompues aux méthodes rationnelles de management, de production, de qualité, etc. Ces méthodes ont le plus souvent été élaborées dans ou pour les grandes entreprises, puis formalisées par des chercheurs en gestion, en administration d'entreprise, en économie industrielle, en sociologie du travail, ou autres domaines plus techniques[97]. Cependant l'expansion des services aux entreprises ne repose pas seulement sur l'application généralisée, en particulier aux PME, voire aux collectivités publiques, des quelques modèles de développement et d'organisation qui ont fait leurs preuves dans certaines grandes entreprises, à une époque déterminée et le plus souvent aux Etats-Unis. Même s'il est nécessaire de se référer à des modèles, en guise de point de repère, la nouveauté des problèmes posés par la complexification du fonctionnement interne des organismes et de leur environnement, ainsi que la nécessité de s'adapter à des types très différents de clientèle engendrent la multiplication des experts, la spécialisation croissante des métiers et l'innovation de "produits" dans les services aux entreprises. Néanmoins l'existence d'un besoin de services n'entraîne pas mécaniquement la croissance d'une demande auprès des sociétés de services aux entreprises. C'est pourquoi il faut dépasser le stade de l'analyse théorique du développement macro-économique de ces activités et se pencher sur les conditions de la constitution d'un marché de services à l'échelle nationale et régionale.

5 - De la théorie à la pratique : les conditions de la constitution d'un marché de services aux entreprises

L'existence d'un marché est la condition sine qua non de la création ou de l'implantation de firmes de services aux entreprises, sinon dans une ville, du moins dans une région. Certaines politiques de développement, nous le verrons un peu plus loin, s'attachent d'ailleurs à développer ce marché. Il ne suffit pas cependant qu'un tissu industriel régional soit soumis à la pression de la concurrence internationale pour qu'apparaissent pour ainsi dire mécaniquement, par externalisation, des sociétés de services aux entreprises. Il ne suffit pas non plus que le tissu économique et institutionnel soit soumis à la pression de la complexité et de l'incertitude pour qu'il utilise spontanément les experts et consultants susceptibles de l'aider à y faire face. Pour répondre à un besoin de services, les entreprises[98] ont en effet le choix entre y apporter une réponse en interne ("faire") ou faire appel à un

---

[97] On suit en cela la tendance décrite dans le deuxième point de ce chapitre quant à la genèse et au développement du conseil en entreprise.

[98] Ou tout autre organisme, mais les analyses se sont surtout penchées sur les mécanismes d'externalisation adoptés, ou non, par les entreprises, industrielles d'abord, de services ensuite. Par extension, via les entreprises du secteur tertiaire, est prise en compte la consommation de services des institutions publiques et parapubliques. Cependant pour ces dernières, les mécanismes de la décision sont d'une autre nature.

prestataire externe ("faire faire"). Si, d'un point de vue théorique, les avantages en termes de coûts plaident en faveur du recours externe, dans la pratique l'arbitrage entre "faire" ou "faire faire" est loin d'obéir à une pure rationalité économique. Il semble en effet que les modes d'organisation des firmes, et même les cultures nationales, voire les mentalités des entrepreneurs, jouent un rôle important dans la constitution et le fonctionnement des marchés de services aux entreprises. Dès le milieu des années 80, les économistes, et quelques géographes et sociologues, ont cherché à déterminer les facteurs et les freins de la transformation d'un besoin de services en demande auprès de prestataires externes. Sans passer en revue toutes les hypothèses émises, voyons ce qui apparaît aujourd'hui comme discriminant, tant du point de vue de l'activité de service que de celui de l'entreprise, cliente potentielle.

5.1 - Du besoin de services à la création d'un marché de services

5.1.1 - Les critères liés à l'activité de service

L'arbitrage entre "faire" et "faire faire" ne concerne pas tous les services. J Gadrey (1992, p. 63) distingue en fait deux catégories de services où l'entreprise est contrainte de faire appel à un prestataire externe. Ce sont :

- les services « *qui, par leur nature collective, impliquent (en général) l'intervention d'organismes de prestation* [...] *: assurances, services bancaires et financiers, services des institutions publiques de financement par exemple* » ;
- les services « *auxquels les entreprises sont contraintes de recourir, pour des raisons légales et institutionnelles (certification des comptes et autres expertises agréées, vérification des conditions de travail, des normes de production et des produits), ou tenant à l'impossibilité technique ou financière de produire le service de façon interne (cas fréquent pour les PME)* ».

Pour une troisième catégorie de services, l'entreprise est contrainte « *de produire de façon interne parce qu'il n'y a pas d'offre externe correspondante disponible [notamment] dans le cas des savoirs les plus spécifiques de l'entreprise et de son "métier"* ».

En dehors de ces trois cas, quand l'arbitrage est possible, les facteurs économiques ne plaident pas systématiquement en faveur du recours externe. Pourtant, selon les principes de la division du travail, l'appel à un prestataire de services permet d'espérer des économies sur les coûts de production : main d'œuvre moins chère, ou meilleure adéquation entre la charge de travail et la masse salariale (flexibilité), ou encore accès à des compétences pointues trop coûteuses à produire en interne (Gadrey J, 1992 ; De Bandt J, 1995). En pratique, ce calcul gestionnaire est applicable dans les cas où la comparaison terme à terme entre recours externe et production interne est possible, donc pour les services dont on peut préalablement

définir le processus de production et le résultat attendu. Cette situation concerne alors essentiellement des services de sous-traitance[99] parfaitement spécifiés aux yeux de l'entreprise cliente, comme le nettoyage, le transport, la maintenance courante, la restauration d'entreprise, voire aussi la comptabilité, la facturation, le traitement de données informatiques... Pour ces services dont une grande part est à classer dans les catégories de services "banals", ou "logistiques", ou "de faire", pour reprendre quelques unes des typologies présentées plus haut, l'entreprise dispose d'une offre de services, au moins concurrentielle à défaut d'être parfaitement transparente, en adéquation avec le « *modèle standard de marché* » (De Bandt J., 1994 a, p. 240).

Par contre le raisonnement purement gestionnaire est plus complexe, sinon impossible, pour les services informationnels dont le produit n'est pas prédéfini, sans compter que, « *dans nombre de cas, le prestataire de service doit aider le client, pas seulement à définir le produit, mais à préciser ses besoins spécifiques eux-mêmes* » (De Bandt J., 1995, p. 121). Enfin la valeur marchande des informations et savoir-faire spécialisés mobilisés par le prestataire est difficilement évaluable, d'autant qu'une part de ces compétences est élaborée lors d'un travail conjoint avec le client, et en fonction des informations spécifiques que celui-ci accepte de divulguer[100]. Dans ces conditions, la relation de service instaurée par la co-production entre client et prestataire tend à dissoudre la distinction entre "faire" et "faire faire", et place ces services informationnels "hors marché". Le recours aux experts et consultants externes ne s'analyse pas en termes de "concurrence-prix", mais en termes de confiance, de partenariat, de partage du pouvoir que confère la détention de l'information, et

---

[99] Nous utilisons ce terme avec précaution car la frontière entre achat de services, externalisation et sous-traitance varie selon les auteurs ou organismes. Ainsi le rapport du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (MEFI, 1999 b) distingue externalisation de fonctions et sous-traitance de produits. Par contre « *pour l'AFNOR la différence entre la sous-traitance et l'externalisation réside dans la responsabilité juridique* », le sous-traitant (preneur d'ordres) étant tenu de se conformer aux directives et spécifications techniques indiquées par le donneur d'ordres (MEFI, 1999 b, p. 13). Selon J. De Bandt (1994, p. 120-121), « *il n'y a pas de raison a priori de considérer que le prestataire de service soit systématiquement un sous-traitant, qui se contenterait d'exécuter le produit spécifié par le donneur d'ordre. Il en est d'autant moins ainsi que, dans les services informationnels aux entreprises, le produit n'est pas prédéfini* ». Cependant les entreprises « *préfèrent le plus souvent parler de sous-traitance, plutôt que d'achat ou d'un terme équivalent* ». « *L'une des raisons [...] est un refus en quelque sorte viscéral de faire appel à l'extérieur sinon pour obtenir un produit entièrement prédéfini, ce qui est typiquement la situation de sous-traitance. La culture "technicienne" abhorre l'idée de pouvoir faire appel à l'extérieur pour un produit qui ne serait pas entièrement spécifié et donc laissé au bon vouloir du prestataire* ».

[100] Pour reprendre les propos de J. Gadrey (1992, p. 65) et J. De Bandt (1995, p. 125), selon la théorie des coûts de transaction (O. Williamson, 1975), la faible transparence du marché des services informationnels et la forte spécificité de ces prestations engendrent des coûts de transaction (recherche de l'information, établissement du contrat, risques encourus lors de la prestation de service, etc) bien plus importants que ne le laisserait supposer la référence aux prix du marché. Ce qui plaide en principe pour la production en interne de ce service. En réalité, le recours externe est beaucoup plus fréquent que cela n'est prévu par la théorie. En effet, les coûts de production en interne sont encore plus élevés que ceux engendrés par ce recours externe ; celui-ci permet en outre l'accès à des spécialisations ; il répond enfin à des incertitudes et évite des coûts de transaction encore plus importants que ceux encourus par l'appel à des prestataires de services intellectuels.

d'efficience de la prestation. On n'est plus dans le calcul gestionnaire mais dans la subjectivité, les représentations, les mentalités et la stratégie.

Ainsi la transformation d'un besoin de services en demande auprès de prestataires externes apparaît de plus en plus « *comme une construction sociale mettant en jeu des points de vue d'acteurs différents* » (Gadrey J., 1992, p. 76). On rejoint par ce biais les analyses qui tentent de lier consommation de services et caractéristiques des entreprises utilisatrices. Car, qu'il s'agisse d'évaluer la capacité des firmes à mobiliser les ressources des services aux entreprises pour accroître leurs performances, ou qu'il s'agisse d'apprécier le lien entre la structure d'un tissu industriel régional et le développement des services aux entreprises, trois critères, considérés comme objectifs, sont depuis vingt ans pris en compte par les analyses : la taille des entreprises, l'activité exercée et l'organisation des firmes. Une quatrième rubrique tend à s'imposer plus récemment comme facteur discriminant, pour ainsi dire en dernier ressort et bien qu'elle soit plus difficile à appréhender : la culture, à la fois culture nationale, culture d'entreprise, culture de l'entrepreneur.

5.1.2 - Le rôle de la taille de l'entreprise cliente

La taille des entreprises est le critère le plus fréquemment utilisé, en particulier dans les études menées pour le compte d'organismes en charge du développement économique, et en particulier industriel. Prenons par exemple une évaluation du degré d'externalisation des services aux entreprises, réalisée en 1988 pour et dans la Communauté européenne (document n° 22) : au delà du seuil de 500 emplois, les entreprises semblent rechercher un équilibre, presque à parts égales, entre produire le service en interne exclusivement ("faire"), l'externaliser en totalité ("faire faire") et combiner les deux solutions dans le cadre d'une relation de co-production du service ("faire" et "faire faire"). Entre 50 et 500 salariés, les firmes privilégient le recours à des prestataires externes, alors qu'en deçà de 50 emplois elles comptent plutôt sur leurs ressources internes. Le seuil des 500 personnes départage en fait les entreprises capables, ou non, de développer en leur sein les compétences nécessaires pour utiliser efficacement les ressources des services aux entreprises. La situation des firmes de moins de 50 salariés reflète essentiellement la faiblesse, quantitative et qualitative, de leurs besoins, d'où une forte propension à ne compter que sur les capacités internes, en l'occurrence celles d'un chef d'entreprise le plus souvent "homme orchestre" [101]. Pour intéressantes qu'elles soient, ces distinctions ne permettent pas d'observer le comportement des firmes dans la classe des 51-500 emplois, alors même que le nombre des PME s'est accru dans les années 80, notamment par "désintégration verticale" de grandes entreprises,

---

[101] J. Bonnet (1982), dans le premier chapitre de sa thèse (*Lyon, place tertiaire*) note qu'en dessous de 50 personnes les besoins en services sont faibles, qu'une "logistique tertiaire élémentaire" assiste un patron polyvalent par ailleurs méfiant à l'égard des consultants diplômés, des "méthodes américaines" qu'ils diffusent, et du surcoût qu'est susceptible d'engendrer toute modification de l'organisation de l'entreprise.

et que leur poids dans la dynamique économique, nationale et régionale, s'en est trouvé revalorisé.

Pour cette raison, d'autres travaux ont tenté de déterminer les types de PME susceptibles de constituer une clientèle pour les services aux entreprises[102]. Ainsi d'après une étude d'ALGOE réalisée en 1989 sur les PMI françaises compétitives[103], ces firmes constitueraient un gisement intéressant de consommation de services à partir du seuil de 80 à 100 personnes. Cependant la taille de l'entreprise serait moins déterminante que sa capacité à innover et/ou à exporter[104]. Le même type de constat apparaît dans une enquête réalisée sur la propension des PME à recourir au conseil (MICE, 1991), même si un seuil placé à hauteur de 200 personnes distingue ici les firmes utilisant l'aide au conseil (FRAC) de celles faisant appel spontanément aux services des consultants[105]. Ces quelques exemples montrent qu'il existe bien un lien entre la taille des entreprises et leur niveau de consommation de services, en particulier de services informationnels, les plus stratégiques. Néanmoins il n'est pas possible d'établir une sorte de correspondance terme à terme entre ces deux composantes : il serait donc vain de chercher à mesurer le potentiel de développement des services aux entreprises, d'un pays ou d'une région, en tenant compte de cette seule donnée de la taille des entreprises qui composent le tissu industriel.

5.1.3 - Le rôle de l'activité exercée par l'entreprise cliente

Les débats sur le rôle de l'activité industrielle dans la consommation de services aux entreprises semblent par contre aujourd'hui dépassés, tout au moins si l'on s'en tient à un découpage par branches industrielles. L'aéronautique, l'électronique et d'autres industries liées aux technologies de l'information ont en effet la réputation de faire appel aux ressources des experts et consultants externes bien plus souvent que ne le font par exemple la sidérurgie, la métallurgie ou l'industrie textile[106]. La dynamique des marchés régionaux de services, dans l'hypothèse d'une proximité spatiale entre les services aux entreprises et

---

[102] Une étude réalisée en 1999 pour le compte du gouvernement français (MEFI, 1999 b) analyse les stratégies des entreprises en matière d'externalisation et prend en compte le seuil de 250 personnes. L'enquête porte sur l'industrie de la mécanique « *car il s'agit d'un secteur industriel lourd qui comporte de nombreuses entreprises de taille variable, concurrentiel, obligé d'évoluer pour faire face aux évolutions du marché* » (MEFI, p. 55). En dépit de ces conditions théoriquement favorables au recours externe, il apparaît que le seuil des 250 emplois n'est pas discriminant en ce qui concerne l'externalisation du transport, du nettoyage, de la sécurité..., c'est-à-dire des services non stratégiques pour le développement des entreprises. Par contre les firmes de moins de 250 salariés semblent plutôt se distinguer dans la recherche de compétences pointues, liées notamment aux nouvelles technologies de la communication. Mais là encore, le cabinet chargé de l'étude préfère rester prudent quant aux conclusions à tirer d'un échantillon statistiquement peu représentatif.

[103] Citée par Bonnet J. (1993).

[104] Même constat opéré par S. Illeris en 1989 sur la consommation régionale de services en Europe (cité par O'Farrell P.N., Moffat L.A.R., Hitchens D.M., 1993).

[105] Nous aurons l'occasion dans le chapitre 6 de revenir plus en détail sur ces considérations.

[106] L'industrie houillère, la sidérurgie et les grandes entreprises métallurgiques et ferroviaires du Nord-Pas-de-Calais avaient l'habitude de développer en interne les services dont elles avaient besoin. Ce qui, somme toute, était une pratique classique avant les années 70-80.

leurs clientèles, devrait donc refléter la structure industrielle de chaque région : ainsi la faiblesse du Nord-Pas-de-Calais dans les "services marchands rendus aux entreprises" serait-elle alors imputable à la forte présence d'industries dites traditionnelles. Toutefois M. Battiau (1989) considère que cette approche est « *davantage fondée sur des comportements anciens* » car aujourd'hui, pour prendre une industrie représentative de l'histoire économique du Nord-Pas-de-Calais, « *le textile fait de plus en plus appel aux services de stylistes indépendants et commande des études de marché* ». De fait, en 1987 le Nord-Pas-de-Calais représente 7 % des actifs industriels, et 7 % de la consommation effective de services marchands. De sorte que « *si l'appareil industriel régional avait exactement la même composition que l'ensemble de la France, cela ne modifierait pratiquement pas le volume du marché potentiel régional pour les services marchands* »[107].

Par contre, si l'on raisonne à l'échelle de l'ensemble des activités, et non plus seulement à partir des seules branches industrielles, de fortes distinctions apparaissent dans la consommation de services aux entreprises. Une évaluation du marché de l'externalisation de services en Europe[108] (MEFI, 1999 b) montre en effet qu'entre 1995 et 2000, le commerce, le transport et les activités liées à l'énergie ne représentent que 3 à 8 % du marché total de l'externalisation, quand la production, les banques et assurances, et le secteur public atteignent des parts de 23 à 37 % de ce même marché. Les deux derniers domaines seraient d'ailleurs les plus porteurs de développement en la matière, ce qui confirme la part croissante de certaines activités de services dans la consommation intermédiaire de services aux entreprises.

5.1.4 - Le rôle de l'organisation des entreprises clientes

En se fondant sur les apports théoriques de la sociologie des organisations, des économistes[109] ont mis en évidence une « *influence de la structure organisationnelle de l'entreprise sur son mode de gestion des services requis et notamment sur sa propension à les externaliser* » (Gadrey J., 1992, p. 66). Ainsi, indépendamment du besoin de connaissances et à contexte économique égal, les grandes firmes centralisées et « *produisant en grandes séries des biens ou des services standardisés* » sont moins ouvertes à l'expertise externe que les entreprises très décentralisées[110]. L'organisation étant par définition « *un*

---

[107] Battiau M. (1989), p. 148-149 pour les citations. M. Battiau obtient ce résultat en additionnant les marchés de services potentiels des différentes industries du Nord-Pas-de-Calais, marchés évalués en croisant la part de chaque branche industrielle régionale dans les effectifs nationaux respectifs et la consommation moyenne de services aux entreprises telle qu'elle apparaît pour chacune des branches dans les comptes de la nation.

[108] Externalisation au sens strict, qui, dans cette étude, ne prend donc pas en compte la consommation de services aux entreprises de type conseil ou autre services intellectuels utilisés ponctuellement par les firmes.

[109] Barcet A., Bonamy J., Mayere A., 1983, *Les services aux entreprises*. Rapport pour le commissariat général du Plan, Paris ; Gadrey J. et al., 1992, *Manager le conseil*, Mc Graw Hill, Paris (cité par J. Gadrey, 1992).

[110] Gadrey J. (1992, p. 66) reprend ici la distinction organisationnelle entre les « *structures divisionnalisées les plus décentralisées* » et les « *"bureaucraties mécanistes", au sens de Henry Minztberg (entreprises ou administrations non divisionnalisées, organisées fonctionnellement, et produisant en grandes séries des*

système dynamique de pouvoir, de prise de décision, de circulation de l'information et des savoirs »[111], il n'est pas étonnant que les firmes les plus centralisées, qui confisquent donc le maximum de pouvoir au profit des rangs hiérarchiques supérieurs, hésitent à utiliser des services informationnels externes, dont l'efficacité repose justement sur le partage de savoirs et de compétences, donc sur le partage du pouvoir que confère la détention de ce type d'information[112].

Mais si l'approche organisationnelle s'est essentiellement intéressée aux grandes entreprises et aux services de haut niveau liés à la gestion de la complexité et de l'incertitude, il apparaît que le sentiment de perte de pouvoir et de contrôle, potentiellement liée au recours externe, affecte autant les dirigeants de PME que ceux des grandes firmes, et freine aussi bien l'externalisation des services proches du "cœur de métier" de l'entreprise que celle des services les plus courants, les moins stratégiques a priori (MEFI, 1999 b). Ce comportement s'observe tout particulièrement en France et en Allemagne, où « *les décisions d'externaliser sont prises à un haut niveau hiérarchique* », quel que soit le type de service concerné. A l'inverse, « *dans les pays anglo-saxons, le niveau de prise de décision est fonction de la nature de la fonction externalisée. Plus celle-ci est clef, plus le top management s'implique dans la décision* »[113].

5.1.5 - Le rôle fondamental de la dimension culturelle

A – QUELS LIENS ENTRE CULTURE ET ENTREPRISES ?

La dimension culturelle apparaît donc de plus en plus comme un facteur de différenciation des pratiques en matière d'utilisation de services aux entreprises. Mais qu'entend-on par culture ? Tout à la fois valeurs, normes, images collectives, habitudes, usages locaux, manière de vivre ensemble, la culture devient dans les années 80 un concept à succès dans les affaires économiques, sous ses déclinaisons de culture nationale, culture d'entreprise, culture de l'entrepreneur. En effet, confrontée au changement induit par l'accélération des innovations (Bernard P.J., Daviet J.P., 1992) et par la mondialisation (D'Iribarne P. et alii, 1998), l'entreprise devient le champ d'application de nouvelles pratiques de management et d'organisation. Mais des "cercles de qualité" aux "centres de profit", du "juste-à-temps" au "modèle toyotiste", les recettes du changement concoctées par les consultants et les chercheurs, et/ou transférées depuis les Etats-Unis ou le Japon, ne donnent pas partout les résultats escomptés. La multinationalisation fait quant à elle se

---

biens ou services standardisés) ». Cette approche organisationnelle se développe dans les années 80, à la suite des travaux de H. Mintzberg, 1982, *Structure et dynamique des organisations*, Editions d'organisation, Paris.

[111] Gadrey J. (1992), p. 66.

[112] Les conclusions de l'approche organisationnelle s'appliquent d'ailleurs aux autres types d'organisations que sont par exemple les administrations. La décentralisation du pouvoir dans certains pays, alliée à la gestion des risques et de la complexité réglementaire, favorise le recours à des prestataires externes.

[113] MEFI (1999 b), p. 31.

confronter, parfois jusqu'à l'échec du projet, des équipes de managers, d'ingénieurs et de techniciens de cultures nationales différentes, des directions d'entreprises et des consultants externes aux compétences très pointues.

Si rompre les anciennes habitudes de management et changer de culture d'entreprise devient pour les uns la clé de l'excellence, pour d'autres la culture signifie permanence de l'organisation donc résistances culturelles aux nouvelles pratiques[114] (Thévenet M., 1994). L'entreprise devient à ce titre un terrain d'investigation pour les sociologues, les ethnologues et les anthropologues. La culture s'analyse alors sous l'angle des projets d'entreprise, des styles de communication, de l'apprentissage réciproque, des système de valeurs des dirigeants... Les particularités culturelles régissent donc en partie le fonctionnement des entreprises car elles impliquent « *une manière singulière de coopérer, d'entrer en conflit, ou d'être soumis à une autorité* » (D'Iribarne P. *et alii*, 1998, p. 8). Ces approches culturelles de l'entreprise, et de l'économie, prolongent en quelque sorte les apports de la sociologie des organisations et rejoignent ainsi les travaux menés dans les années 80 et 90 sur la relation de service. La pratique de l'externalisation d'une fonction de service dans le cadre d'un partenariat à long terme, ou celle du recours ponctuel à des consultants, est en effet fortement influencée par les cultures nationales et les mentalités des entrepreneurs.

B - CULTURE ET UTILISATION DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Les différences entre les pays sont particulièrement soulignées dans le rapport sur les pratiques de l'externalisation (MEFI, 1999 b)[115]. En premier lieu, les pratiques législatives propres à chaque nation conditionnent les modes de gestion de la main d'œuvre, et donc la possibilité de jouer sur la flexibilité du marché du travail. Mais la dimension culturelle du recours aux services externes se lit tout particulièrement dans la signification que les entrepreneurs donnent à la délégation de services. En France et en Allemagne, « *externaliser est synonyme de perte de contrôle et surtout de perte de pouvoir pour la plupart des dirigeants* »[116]. Cette pratique est donc ressentie comme un aveu de faiblesse en matière de management, un signe potentiellement négatif lancé au marché et aux concurrents. Quand elles existent, les relations avec les prestataires de services se font sous le registre de la méfiance, voire de la contrainte imposée au "sous-traitant" dont on exige le maximum d'efforts. A l'inverse, les Anglo-saxons utilisent l'externalisation comme un outil moderne

---

[114] « *Toute innovation implique un changement des habitudes et tout changement culturel ressenti comme imposé entraînera des résistances* » (Bernard P.J., Daviet J.P. (dir.), 1992, p. 15).

[115] Les travaux présentés par D'Iribarne P. *et alii* (1998) insistent également sur ces profondes différences nationales, qui reposent sur des interprétations parfois divergentes, liées aux fondements culturels, de notions apparemment normalisées, comme l'élaboration d'un concensus, le respect de l'autorité, l'écoute du client.

[116] MEFI (1999 b), p. 25.

de management stratégique, et établissent avec les prestataires des relations de partenariat fondées sur la confiance et l'exigence de résultat dans une approche de type "gagnant/gagnant".

Dans le domaine des services informationnels tels que définis par J. De Bandt (1995), le degré de co-production du service avec le prestataire varie également d'un pays à l'autre (document n° 22). Si les entreprises du Royaume-Uni équilibrent le recours externe, la production interne et la collaboration avec les prestataires, l'Allemagne marque sa préférence pour le "faire" alors que la France privilégie le "faire faire"[117]. De part et d'autre du Rhin, la méfiance vis-à-vis des prestataires de services de haut niveau se traduit donc par la rareté du partage d'informations et de pouvoir. Mais les Allemands intègrent d'importants effectifs de services – en informatique et en ingénierie, par exemple – au sein des grandes entreprises industrielles, tandis que les Français choisissent le recours externe tout en cherchant à « *en apprendre le plus possible en délivrant le moins d'informations spécifiques possibles* » (Gadrey J., 1992, p. 67).

Dans le domaine plus particulier du conseil, C. Sauviat (1994) montre que le marché repose « *assez fortement sur des relations de confiance mutuelle entre acteurs. Cette confiance est entretenue grâce à l'existence de réseaux construits et fonctionnant autour de compagnonnages d'écoles, d'habitus, de normes et de référents communs* ». En France en particulier, la relation de conseil repose sur une logique de connivence culturelle et sociale, construite autour de « *l'importance accordée aux titres scolaires et à l'appartenance aux corps les plus prestigieux* » ; elle se structure donc en fonction de réseaux de type clanique qui excluent du marché « *ceux qui souffrent le plus d'un manque d'expertise interne : les PME* ». La faiblesse du marché du conseil aux PME en France tiendrait donc en partie à la distance culturelle qui sépare ces petites et moyennes entreprises du monde des grands cabinets conseil, mais elle est également imputable à la méfiance des entrepreneurs de PME vis-à-vis du monde tout aussi opaque des consultants indépendants. Créer la confiance est donc une préoccupation majeure des politiques françaises qui incitent les PME à recourir aux services informationnels pour leur développement[118].

C - L'OBSTACLE CULTUREL : UNE "BOITE NOIRE"

Nous verrons dans le chapitre 6 toute l'importance de ces questions culturelles quand il s'agit de construire un marché de services de haut niveau dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, et/ou d'aider les entreprises à se moderniser et à accroître leurs performances. Bien

---

[117] Si les chiffres nationaux présentés dans le document n° 22 prennent probablement en compte les services opérationnels, donc des activités n'appartenant pas à la catégorie des services informationnels, on peut considérer que cela n'affecte pas les conclusions globales quant aux différences de pratiques culturelles vis-à-vis du recours externe et de la co-production. La prise en compte des services opérationnels accentue tout au plus la tendance française à sous-traiter sans coopération les services de base, et accentue d'autant la faiblesse du recours "extérieur et intérieur combinés", qui est plutôt le propre des services de haut niveau.

[118] Tel est l'objectif du rapport du MEFI (1998), intitulé : *Le conseil et le changement dans l'entreprise.*

souvent, les responsables du développement économique et territorial que nous avons rencontrés tentaient d'expliquer toute leur difficulté à faire bouger les PME, et concluaient, à bout d'arguments : « *Que voulez-vous, c'est une question de culture* ! ». Tout était dit et rien n'était dit. La résistance culturelle est souvent, à propos des transformations du bassin minier, un argument avancé en dernier ressort, une réponse à laquelle on ne peut échapper. Mais d'un point de vue scientifique, cet argument culturel reste une "boîte noire" : nous nous devons donc de tenter d'en décrypter la signification et de faire la part des choses entre ce qui relève vraiment du culturel, au sens des sociologues, ethnologues et anthropologues, et ce qui relève du structurel, tel que la taille de l'entreprise, le secteur d'activité ou l'organisation des firmes. Nous venons juste de poser quelques premiers jalons pour cette réflexion, que nous prolongerons plus tard à propos des politiques nationales et régionales, comme à propos du fonctionnement des firmes de services aux entreprises vis-à-vis du marché que peut représenter l'ancien pays minier du Nord-Pas-de-Calais. Cependant, au delà de la transformation d'un besoin de services en demande, dimensions culturelles et facteurs conjoncturels s'interpénètrent pour expliquer l'instabilité des marchés de services aux entreprises.

5.2 - L'instabilité des marchés de services aux entreprises

5.2.1 - Le choix du recours externe n'est jamais définitif

Analyser le développement des marchés de services aux entreprises en termes de transformation d'un besoin en demande est une approche cependant encore trop simpliste, tant « *il est vrai que les entreprises modifient souvent leurs options entre internalisation et externalisation* » (De Bandt J, 1994, p. 234). Plaident bien sûr en faveur du recours externe une charge trop importante de travail, le besoin d'accéder à des compétences pointues ou à des technologies nouvelles coûteuses, la nécessité de diminuer les charges de la masse salariale. Cependant une entreprise peut choisir de rapatrier en interne une fonction ou une activité préalablement externalisée.

Paradoxalement en effet, en cas de diminution de la charge globale de travail, certaines firmes préfèrent éviter les conflits sociaux en redéployant la partie excédentaire de leur personnel productif vers des fonctions de service, pour ce faire réinternalisée, du type maintenance par exemple, c'est-à-dire souvent vers des fonctions banales et peu qualifiées ; ce processus est plus rare pour les services intellectuels[119]. Le développement technologique

---

[119] Si J. De Bandt (1994) parle plutôt de l'impact des contraintes de gestion du personnel dans les services informationnels, nous avons constaté le même phénomène dans l'industrie automobile pour des services "de base", quand il s'agit d'occuper le personnel pour éviter les conflits sociaux lors des périodes de ralentissement de l'activité. Ce qui n'est pas sans effet à l'échelle des petits prestataires de services locaux. Cette tendance va d'ailleurs à l'encontre de la pratique classique des grandes entreprises qui tendraient à externaliser des fonctions de service en période de crise économique, pour baisser les coûts de fonctionnement, et à profiter des phases de croissance pour internaliser et contrôler certains services (Bailly A., Coffey W., 1994).

peut également pousser des entreprises à produire en interne, en quelque sorte en "self service" pour reprendre le concept élaboré par J. Gershuny en 1978, un service qu'elles se procuraient préalablement sur le marché.

L'informatique est symbolique de cette dynamique puisque le micro-ordinateur personnel, pratique, facile d'utilisation et produit à des coûts peu élevés s'est répandu dans les entreprises au détriment, dans un premier temps, du temps-machine vendu par des SSII détentrices de gros ordinateurs lourds, volumineux, complexes d'utilisation et très coûteux. A chaque bond technologique, des services liés aux nouvelles technologies de l'information sont ainsi dans un premier temps achetés sur le marché, puis dans un second temps internalisés par les entreprises clientes qui ont progressivement acquis les matériels et les compétences ; ce qui oblige les SSII à se déplacer vers de nouveaux marchés.

Le même type de dynamique s'observe dans le contrôle technique de la production mais moins en raison d'évolution des matériels que d'une nouvelle conception de la production, voire d'un renforcement de certaines réglementations : à la vérification aléatoire, sur échantillon, en fin de production a succédé le contrôle sur chaîne en cours de production dans le cadre des objectifs de qualité et de "zéro défaut" ; en matière de sécurité du travail, les entreprises doivent appliquer "l'autocontrôle" permanent, les organismes indépendants déplaçant alors leurs missions vers la certification des procédures et des compétences des personnels de contrôle de ces firmes.

Les prestataires de services aux entreprises, et bien au delà des deux exemples que nous venons de présenter, doivent donc en permanence s'adapter à l'instabilité du marché engendrée par l'évolution technologique, les nouveaux modes de production ou de management, et les décisions de leurs clients de se fournir sur le marché ou de produire eux-mêmes le service. Il faut cependant se garder d'une vision trop dichotomique de la dialectique entre recours externe et recours interne. Les entreprises choisissent en effet de contrôler le processus de production des services qui leur sont nécessaires, et adoptent la solution de "faire et faire faire", à des degrés divers selon les services (document n° 22). Elles peuvent développer en interne les compétences basiques leur permettant de suivre et d'intégrer les prestations pointues proposées par les prestataires, comme en matière de services juridiques, de services informatiques ou de publicité par exemple. Elles peuvent également accroître leurs compétences internes pour la partie la plus stratégique du service afin d'en garder le contrôle, comme pour le conseil en management, les relations publiques et la R&D (recours externe minimalisé très visible dans le document n° 22). En fait, la (fausse) dialectique entre internalisation et externalisation recoupe en partie le double mouvement de standardisation et de spécificité croissantes de la prestation de service.

5.2.1 - La dialectique de la standardisation et de la spécificité

Dans le mode de fourniture du service s'imposent en effet trois tendances, parfois contradictoires, mais qui conditionnent la dynamique actuelle des services : la standardisation, le besoin de prestations spécifiques, à la fois complexes et uniques, et l'engagement de "quasi-résultat" (Barcet A., Bonamy J., 1994).

Un service peut effectivement être rendu sur un mode "industriel" (produit défini en amont, standardisé et dépersonnalisé) ou sur un mode "service" (produit adapté aux besoins du client et réalisé en co-production ou en co-pilotage)[120]. Observée depuis longtemps dans la banque, les transports, le nettoyage par exemple, ou plus récemment à propos des centres d'appels téléphoniques, la standardisation atteint désormais des services intellectuels comme le conseil. Formalisation des méthodes, "technicisation" des opérations grâce aux technologies de l'information, rationalisation des processus intellectuels et mise en commun des savoirs des consultants favorisent à la fois une plus grande efficience opérationnelle de la prestation de service et la reconnaissance par les clients d'une "véritable professionnalisation" des prestataires dans des domaines où l'évaluation est particulièrement difficile[121]. La standardisation d'une partie de la prestation est en quelque sorte un gage de survie commerciale et financière pour une société de services aux entreprises, et pour les clients une garantie « *de transparence de l'offre et de délimitation du risque de non-qualité* » (Mayère A., 1994, p. 103).

A l'inverse, la logique de résolution de problèmes, qu'imposent les grands changements économiques et organisationnels des années 80 pousse les entreprises à attendre des prestataires une offre de services innovante et spécifique, ce qui va donc à l'encontre de la standardisation précédemment évoquée. Cette tendance, associée à l'exigence de résultats évaluables, implique « *des relations de service plus riches en interactions opérationnelles et en liens personnels* » (Gadrey J., 1994, p. 35). La contradiction apparente entre la standardisation des méthodes d'une part et l'importance des relations de service d'autre part semble en fait se résoudre dans la rationalisation et la simplification des étapes les moins complexes de la prestation, et « *la montée en complexité des stades supérieurs du conseil en relation avec les projets et les stratégies des clients ainsi qu'avec les innovations de conseil* » (Gadrey J., 1994, p. 37)[122].

Dans la pratique des relations de marché entre client et prestataire, les potentialités de standardisation du service transforment le modèle de co-production d'un service unique et spécifique élaboré dans le cadre d'une relation de service idéale (document n° 23). Les PME

---

[120] De Bandt J. (1994), p. 17.

[121] Gadrey J., 1994 ; Mayère A. (1994).

[122] Citons pour aller dans le même sens une conclusion de A. Mayère (1994, p. 116) : « *La dynamique d'industrialisation des services intellectuels s'inscrit précisément dans cette course-poursuite entre les composantes de service les plus formalisées et collectivement maîtrisées, et celles qui relèvent de savoirs en émergence, de solutions nouvelles conçues dans l'interaction établie avec les clients concernés* ».

ou autres clients de dimension modeste, peu rentables pour un prestataire qui se devrait à chaque fois de construire une solution complètement nouvelle, se voient donc offrir des services partiellement standardisés. Certains prestataires vont jusqu'à vendre une solution totalement prédéfinie, au prétexte que le client « *ne sait pas ce dont il a besoin ou ce qui est bon pour lui* ». Ce type de démarche commerciale, qui élimine toute relation de service, est « *beaucoup plus fréquent qu'on ne le pense* »[123] : la multiplication des échecs lors de l'application d'une solution standard engendre la méfiance des clients les moins avertis du fonctionnement de la prestation de service. La standardisation mal comprise du service peut donc se retourner contre le développement des marchés de services aux entreprises.

L'organisation des marchés de services aux entreprises repose donc sur cette dialectique entre standardisation de l'offre et maîtrise de la relation de service. Entre les deux pôles idéaux du service produit sur un mode "industriel" et de la prestation réalisée sur un mode "service" (document n° 24) se place une grande zone d'incertitude dans laquelle s'élabore des marchés de services instables. Bien comprises, standardisation et relation de service sont cependant des outils utilisés par les prestataires pour tenter de résoudre la complexité et l'incertitude de leur propre développement. Du côté de la rationalisation des prestations par exemple, on peut placer l'instauration de normes de qualité, la certification ou l'agrément des sociétés de services aux entreprises, qui visent à rassurer le futur client et à contrôler les qualités professionnelles du prestataire. Du côté de la maîtrise des relations de service, tant au sens commercial qu'au sens de la "production du service", les prestataires peuvent jouer sur leur image (adresse de prestige, référence clientèle...), sur le "capital confiance" construit aux cours de leurs expériences antérieures et transmis de bouche à oreille par les clients, et sur leur capacité à innover et à répondre aux nouvelles sollicitations du marché.

Comme nous le verrons un peu plus loin, cette dialectique entre offre de "produit service" standardisé et service innovant, entre prestation sur un mode "industriel" et prestation sur un mode "service" a de profondes implications dans les stratégies spatiales des services aux entreprises car elle conditionne le comportement de la clientèle potentielle, grandes entreprises, PMI ou collectivités territoriales.

Conclusion - Les débats socio-économiques, socle des approches spatiales sur les services aux entreprises

Les approches socio-économiques servent de socle à la réflexion géographique sur les services aux entreprises. Il ne faut cependant pas voir dans cet ordre de présentation un quelconque enchaînement chronologique des questions de recherches : l'économie d'abord et bien plus tard la géographie. Dans les travaux de référence que nous avons sélectionnés et déjà mentionnés se trouvent nombre d'études réalisées dans un cadre spatial (ville, région,

---

[123] De Bandt J. (1995), p. 128.

Etat...). Géographes, économistes ou sociologues ont travaillé en parallèle ou de concert, s'enrichissant les uns les autres de la confrontation entre l'approche purement économique d'une part et l'approche spatiale d'autre part.

Toutefois la localisation des firmes de services aux entreprises, leur répartition au sein de la hiérarchie urbaine, leur rôle éventuel dans le développement régional, thèmes que nous aborderons dans le second chapitre, n'ont pas d'objet en dehors de la raison même de l'existence de ces activités de service : créer de la richesse, à l'échelle de l'entreprise, d'une ville, d'une région, d'un pays. Il était donc fondamental de comprendre d'abord, au niveau macro-économique voire micro-économique, comment les services aux entreprises naissent, se développent, s'articulent avec les autres activités économiques. Il ne faut pas perdre de vue cependant que les conclusions des chercheurs s'inscrivent dans des interprétations, parfois divergentes, des grandes évolutions de l'économie à l'échelle globale, et des économies aux différents échelons territoriaux.

Ainsi, en une trentaine d'années, les recherches sur les services, mais aussi en partie les travaux sur l'organisation des entreprises ou sur le développement des territoires, opèrent un renversement de problématique quant aux fondements de la croissance économique. Alors que l'industrie, les biens matériels, les emplois de production concrète sont traditionnellement considérés comme source de création de richesse, le rôle moteur semble désormais revenir à l'immatériel, aux services informationnels, au "travail abstrait" qualifié de stratégique. Cette approche bipolaire met face à face théories "post-industrielles" et courants "néo-industriels", disciples d'un progrès fondé sur la consommation de services et défenseurs d'un monde de plus en plus façonné selon le modèle industriel.

Les débats engagés dans les années 80 vont cependant tenter de dépasser cette approche en termes d'opposition radicale entre secteur secondaire et secteur tertiaire, entre bien et service, entre fonction de production et fonction de service, pour se recentrer peu à peu sur l'imbrication entre ces deux mondes. La classification de Fisher-Clark, base des nomenclatures d'activités et donc des sources statistiques dont disposent les chercheurs, est remise en cause. Cette classification présuppose en effet une séparation exclusive entre biens et services, la demande des consommateurs et des entreprises devant nécessairement arbitrer entre deux entités bien distinctes. Or les produits sont désormais *« partiellement des biens et partiellement des services »*[124] ; les fonctions de service sont de plus en plus nécessaires à la bonne marche des entreprises, notamment industrielles, et le développement des services aux entreprises ne repose pas uniquement sur l'externalisation par l'industrie de fonctions de services non rentables.

On peut dire ainsi que les recherches sur les services contribuent à élaborer trois conceptions successives du fonctionnement de l'économie :

---

[124] De Bandt J. (1995), p. 16.

- les conceptions des années 70 privilégient la substitution des services aux biens et l'émergence d'une économie et d'une société post-industrielle ;
- les conceptions des années 80 plaident pour la complémentarité entre biens et services, l'articulation de l'industrie et des services au sein du système productif et l'accroissement des services aux entreprises, en tant que consommations intermédiaires ;
- les conceptions des années 90 valorisent les services informationnels et la relation de service comme facteur d'efficience du système productif dans un monde de complexité et d'incertitude.

Ces étapes de la réflexion sur la place et le rôle des services, et en particulier des services aux entreprises, ne sont bien sûr chronologiquement pas aussi tranchées. On assiste plutôt à un glissement progressif, et à des chevauchements, d'un type de conceptions à un autre. A vrai dire, cette ligne générale ne fait pas (encore) l'unanimité, et les débats sur l'importance respective de l'industrie et des services dans la création de richesse ne sont pas clos.

En fait, et peut-être à cause des limites que nous venons d'évoquer, les discussions scientifiques sont loin de pénétrer totalement la sphère de l'action politique et économique. Nombre d'entrepreneurs, de responsables du développement des entreprises et des territoires sont encore imprégnés des conceptions industrialistes, et considèrent les services aux entreprises comme des activités induites par l'industrie. Ce constat n'est pas un jugement de valeur ; il a pour fonction de poser les limites, du moins pour notre terrain de recherche, d'une analyse du développement des services aux entreprises qui adopterait d'emblée la version la plus récente, d'aucuns diraient la plus avant-gardiste, d'une économie de l'information et des services.

Il est vrai que dans la pratique de la gestion des entreprises et du développement des territoires, une approche trop centrée sur les services informationnels, la relation de service et surtout leur rôle dans la maîtrise de la complexité et de l'incertitude est trop restrictive. Deux logiques d'articulation entre services aux entreprises et système productif coexistent en effet : une logique de sous-traitance de services, qu'il s'agisse de fonctions qualifiées de banales (nettoyage, transport, traitement de données...) ou de services dits de haut niveau (contrôle, analyse, maintenance prédictive...) ; une logique d'investissement immatériel qui permet aux entreprises d'acquérir des savoir-faire spécifiques via l'offre de compétences des sociétés de services aux entreprises. Dans le premier cas, on se place encore souvent dans une approche de transfert d'emplois du secteur secondaire au secteur tertiaire : l'industrie reste le "moteur" de l'économie et les services aux entreprises sont alors induits. Dans le second cas, la logique intersectorielle domine et le développement de ce type de services aux entreprises s'accompagne d'un accroissement au sein des entreprises utilisatrices de services d'interface capables de gérer les relations avec les prestataires extérieurs et d'intégrer l'apport de services complexes. Si les chercheurs tendent à privilégier l'étude des

mécanismes de la logique intersectorielle, beaucoup de politiques et de gestionnaires d'entreprise travaillent sur la base de la logique industrialiste.

Enfin, l'importance des représentations, celles qui traversent les différents courants de recherche comme celles des acteurs du monde économique et politique, l'importance de la dimension culturelle introduite par la relation de service, l'économie de l'immatériel et de l'information donnent à la dimension humaine un poids tout aussi grand que les critères considérés comme objectifs, tels que les prix, la productivité, la taille des entreprises, la nature des activités, le nombre d'emplois, etc. Ce poids des représentations mentales, des cultures et de l'intersubjectivité, que nous avons voulons mettre en valeur dans ce premier chapitre consacré aux approches socio-économiques du développement des services aux entreprises, se retrouve dans les recherches portant sur la dynamique spatiale de ces activités dont la localisation constitue depuis vingt ans un enjeu en termes de développement et d'aménagement des territoires.

CHAPITRE 2

La localisation des services aux entreprises : les débats sur une concentration spatiale qui se renforce

La géographie des services aux entreprises plonge ses racines dans les travaux suscités par le développement des *Central Business Districts* des grandes villes américaines. Depuis, la localisation et la dynamique spatiale de ces activités de service en forte croissance sont devenues un objet de recherche important, en géographie certes mais surtout en économie spatiale. En effet, « *si l'on convient que le territoire fonctionne et prend sens par ses différenciations* »[1], les services aux entreprises font partie des activités structurant l'espace du fait de leur inégale répartition. Comprendre les principes de localisation de ces activités, et a fortiori leur tendance à la concentration spatiale, constitue donc un enjeu car de la dynamique des localisations dépend le développement régional, ou pour reprendre une problématique plus actuelle, le développement des territoires.

Nous nous proposons dans ce chapitre de mettre en évidence les apports des travaux réalisés en termes de localisation des services aux entreprises. Deux angles d'analyse coexistent : un angle empirique listant les facteurs de localisation les plus favorables à chaque type d'activité ; un angle déductif proposant des modèles ou des théories de localisation, qu'il s'agisse d'établir la localisation optimale pour une entreprise, ou qu'il s'agisse de comprendre la hiérarchie des pôles de services urbains et donc le rôle des villes dans l'organisation de l'espace. Ces deux types d'approche trouvent cependant leurs limites dans l'étude de la dynamique spatiale des services aux entreprises. En effet, les modèles se révèlent plus opératoires dans un cadre statique, d'autant que la complexité croissante des déterminants de l'évolution économique, sociale et politique rend difficile la définition des facteurs les plus significatifs de la localisation d'activités, qui plus est, nouvelles et innovantes. Ces limites constituent un obstacle certain à l'étude des services aux entreprises dans un bassin de tradition industrielle, contexte géographique défavorable à l'éclosion et au développement de ce genre d'activités de service, et nous obligent à remettre en cause une problématique de recherche posée en termes de localisation des entreprises.

---

[1] Savy M. (1994), p.160.

1 - Les services aux entreprises : concentration ou déconcentration spatiale ?

La dynamique de localisation des services aux entreprises pendant les décennies 80 et 90 est complexe : desserrement spatial à l'échelle des agglomérations et "descente apparente"[2] des niveaux de la hiérarchie urbaine s'accompagnent d'une augmentation relative de la polarisation de ces activités sur les plus grandes métropoles, nationales voire mondiales. A long terme, s'achemine-t-on vers une hyperconcentration des services aux entreprises dans quelques centres urbains majeurs, ou peut-on espérer un desserrement spatial de ces activités qui profitera à l'ensemble de la hiérarchie urbaine ? Les chercheurs hésitent encore à se prononcer, tant il est vrai que les deux mouvements semblent à la fois alterner et se combiner, selon l'échelon d'observation considéré. Cependant, la métropolisation des services aux entreprises tend à focaliser leur attention, ce qui n'est pas sans conséquence sur l'élaboration des concepts et outils d'analyse de la dynamique spatiale des services aux entreprises à différentes échelles.

1.1 - Les services aux entreprises, éléments de restructuration des systèmes urbains ?

Le développement des services aux entreprises et leur polarisation dans un nombre limité de grandes aires métropolitaines est devenu en vingt ans un facteur de restructuration des réseaux urbains nationaux. Mis en évidence au début des années 80 aux Etats-Unis (Stanback T., Noyelle T., 1984)[3], le parallélisme de la croissance des "services avancés" et du développement des plus grandes villes s'observe dans tous les pays développés[4], la capitale semblant même confisquer l'essor à son seul profit dans les Etats centralisés[5].

Dès le milieu des années 70 cependant, une déconcentration des services aux entreprises s'opère vers le bas de la hiérarchie urbaine. Ainsi en est-il pour Londres dont la prééminence

---

[2] Par analogie avec le mouvement apparent du soleil. Nous utilisons pour le moment cette expression, pour ne pas suggérer a priori un déplacement physique de sociétés de services aux entreprises (ou de filiales) depuis la capitale vers les métropoles régionales, et ainsi de suite vers les niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine.

[3] Dans une étude portant sur 140 agglomérations américaines (SMSA), T. Stanback et T. Noyelle mettent en évidence la très forte polarisation de "complexes de services avancés" dans les grandes aires métropolitaines, souvent au cœur de régions de tradition industrielle puissantes. Les services aux entreprises de haut niveau participent de ces noyaux d'emplois très qualifiés, au même titre que les sièges sociaux, les services financiers stratégiques, les centres de recherche et les universités (Gadrey J., 1992 ; May N., 1994). Cette étude constitue une référence pour de nombreux articles des années 80 et 90 traitant de la distribution spatiale des services aux entreprises.

[4] Daniels P. (1985) dans sa présentation synthétique des résultats observés par les travaux anglo-saxons et affiliés ; Bailly A., Maillat D. (1988) pour la Suisse notamment ; Coffey W., Polese M. (1988), cités par Philippe J., Léo P.Y. (1993), pour le Canada ; Daniels P.W. (1989 b) à propos de la Grande Bretagne ou de l'Australie ; Illeris S. (1989) pour le Danemark (cité par Léo P.Y., Philippe J., 1997) ; Gallouj C. (1993) et Saint Julien T., Sabatier L.M. (1996) pour la France ; Lacour C. (1999) à propos de la dynamique de quelques grandes villes européennes.

[5] En France, la polarisation des services aux entreprises de haut niveau au profit de la capitale est particulièrement forte au milieu des années 80, comme l'illustre entre autres l'étude de J. Philippe et P.Y. Léo (1993).

diminue en valeur relative au profit des villes du sud-est dès la fin des années 70[6], puis des villes des autres régions de la Grande Bretagne entre 1981 et 1989 (document n° 9). Aux Etats-Unis, T. Noyelle (1994) constate une montée significative des "services avancés" dans les villes de deuxième et troisième rang de la hiérarchie urbaine, tandis que W.B. Beyers et D.P. Lindahl (1996) observent en sus le développement des services aux entreprises dans des zones non métropolitaines entre 1975 et le début des années 90. En France, la part des services aux entreprises s'accroît entre 1962 et 1990 dans les unités urbaines de plus de 20 000 habitants[7], mais ce mouvement profite surtout aux métropoles régionales, ce qui atténue l'écart entre cette strate de la hiérarchie urbaine et Paris (Sabatier L.M., 1996). Toutes proportions gardées, le phénomène de polarisation des services aux entreprises dans le haut de la hiérarchie urbaine observé à l'échelle des réseaux nationaux se reproduit à une échelle régionale (May N., 1994 a). Ainsi en est-il de Lille pour le Nord-Pas-de-Calais, de Toulouse pour la région Midi-Pyrénées (Zuliani J.M., 1995), mais aussi de Glasgow et Edimbourg en Ecosse (O'Farrell P.N., Hitchens D.M., Moffat L.A., 1992).

On observe donc en trente ans un double mouvement de localisation des services aux entreprises : émergence statistique de ces activités dans l'ensemble des systèmes urbains, mais confirmation de leur concentration cumulative dans les plus grandes aires métropolitaines, surtout vers la fin des années 90. La puissance de ce mouvement de métropolisation des services aux entreprises, comme des autres activités et des populations, phénomène constaté à l'échelle internationale, semble désormais monopoliser l'attention des chercheurs. La dynamique démographique et économique de ces ensembles urbains, corrélée à la présence des "complexes de services avancés", peut en effet entraîner une transformation dans l'organisation hiérarchique des systèmes urbains nationaux et engendrer un différentiel de développement entre les villes (voire la ville) de rang supérieur et le reste du territoire national. Paradoxalement, la question de l'inégale répartition nationale des services aux entreprises au regard du développement régional, préoccupation des années 80, se recentre dans la décennie suivante autour d'une problématique de métropolisation, y compris à l'échelle des "métropoles régionales". Mais peut-on aussi facilement transférer à l'étude de la localisation des services aux entreprises dans des villes de moins de deux millions d'habitants — c'est-à-dire, en France, toutes les agglomérations sauf Paris — des concepts élaborés pour l'analyse des grandes villes américaines[8], voire des plus grandes villes du monde ? Ce changement d'échelle et cette focalisation des recherches sur les métropoles ne risquent-il pas de fausser les interprétations de la dynamique spatiale des services aux entreprises dans l'ensemble de la hiérarchie urbaine ? D'autant que cette lecture en termes de phénomène de métropolisation se traduit souvent par une analyse de la

---

[6] Daniels P. (1978), cité par Bailly A., Maillat D. (1988).
[7] On mesure ici toute la différence avec le modèle américain.
[8] Etudes réalisées dès la fin des années 50 à propos de la concentration des bureaux sur NewYork, et signalées dans J. Gottmann (1971).

répartition des services aux entreprises à l'échelle intra-urbaine, domaine dans lequel on observe le même genre de transfert conceptuel.

1.2 - Des CBD aux *edge cities* : vers un desserrement des services aux entreprises à l'échelle intra-urbaine ?

Si la concentration cumulative des services aux entreprises dans les villes de rang supérieur est un axe majeur des études de la fin des années 90, le desserrement spatial de ces mêmes activités au sein de ces grands organismes urbains devient parallèlement un objet d'analyse, voire de préoccupation. En effet, après une phase de concentration au cœur même des villes-centres des agglomérations multimillionnaires, les services aux entreprises s'implantent en banlieue, dans un mouvement qui pourrait ressembler à l'exurbanisation de l'industrie, processus qui a vidé les centres d'une grande partie de leur emplois. Le spectre de la crise des centres resurgit, trente à quarante ans après le déclin engendré par le départ des activités industrielles, et cette crainte favorise la multiplication des recherches sur la localisation des services aux entreprises dans la ville (May N., 2000). L'évolution des plus grandes villes américaines sert ici aussi de modèle dans l'analyse de la redistribution spatiale des activités et des emplois.

Dans les années 70, suite au départ de l'industrie et d'une partie des populations vers les banlieues, le noyau central des villes américaines s'est restructuré autour de la fonction de bureau, ce qui s'est traduit par la rénovation et l'extension spatiale des CBD[9]. La spécialisation des centres dans les services avancés est alors le pendant du développement des services aux ménages dans les banlieues. Cette partition de l'espace associée à une conception duale de la société (fortes qualifications/faibles qualifications, hauts revenus/bas revenus, dominants/dominés) aboutit, dans les années 80, à élaborer le modèle dit de la "ville duale"[10], au sens socio-spatial du terme. Mais la dynamique spatiale des services aux entreprises ne rentre pas tout à fait dans ce schéma centre/périphérie[11], qui trouve ses premières limites dès les années 80, même s'il faut attendre la décennie suivante pour en mesurer l'ampleur et la portée qualitative.

Le glissement des services aux entreprises de l'hypercentre des grandes villes vers les périphéries s'opère en effet en plusieurs phases. Dans un premier temps, des services aux entreprises de haut niveau — et d'autres activités tertiaires dites supérieures — se déplacent

---

[9] Gottmann J., 1983, *The coming of the transactional metropolis*, College Park , Institute for Urban Studies, University of Maryland (cité par Daniels P.W.., 1985) ; Noyelle T. (1994).

[10] Le modèle de la ville duale implique une localisation des services avancés qualifiés et bien payés au centre, tandis que la périphérie accueille les services aux ménages mal rémunérés. En termes d'emplois, cela se traduit cependant par la coexistence dans les centres d'emplois de haut niveau très bien payés et d'emplois de bas niveau à bas salaires, dans la restauration rapide ou la livraison express par exemple (Noyelle T., 1994).

[11] Au sens géométrique du terme bien sûr, mais surtout au sens de domination du centre et d'exploitation de la périphérie, comme l'entend le modèle spatial "centre et périphérie".

vers les zones péricentrales. En parallèle, des services dits de routine[12] se délocalisent ou se créent dans les zones suburbaines : nettoyage, sécurité, transports, mais aussi des bureaux utilisant une main d'œuvre d'employés et de techniciens dans des tâches pré-définies[13]. Même si la banlieue n'est plus seulement l'aire d'accueil de l'industrie et des services aux ménages, le modèle centre/périphérie de la ville duale est plutôt renforcé par cette première étape d'exurbanisation des services aux entreprises.

La deuxième phase correspond au transfert ou à la création en banlieue d'activités à forte valeur ajoutée, créant parfois ce que T. Noyelle (1994) appelle des *magnets*, c'est-à-dire une concentration spatiale de professionnels spécialisés. Centres de traitement informatique employant techniciens et ingénieurs, centres de recherche, sièges sociaux de firmes à marché national voire international, et même petites entreprises de services de haut niveau profitant du milieu d'affaires ainsi recréé dans ces pôles de banlieue, profitent de coûts fonciers et de main d'œuvre moins élevés. Aux Etats-Unis, comme en Europe d'ailleurs, technopôles et parcs d'affaires construits en périphérie urbaine deviennent attractifs pour des activités de bureau aux emplois qualifiés (Bailly A., Coffey W., 1994 ; May N., 1994 a). Ces nouveaux complexes de services avancés constituent la base de noyaux de centralité paradoxalement situés en périphérie urbaine et qui donnent naissance, aux Etats-Unis, aux *edge cities*[14] : le modèle de la ville duale laisse place au modèle de la ville pluricentrique[15] (Noyelle T., 1994). Le développement des services aux entreprises de haut niveau en périphérie n'est donc pas un simple mouvement d'exurbanisation qui vide le cœur des grandes agglomérations, puisqu'en parallèle, la concentration des services avancés se renforce au cœur même des plus grandes métropoles.

Reste que le schéma que nous venons de décrire s'inspire pour l'essentiel de travaux réalisés sur la dynamique fonctionnelle et spatiale des plus grandes métropoles américaines. Certes les phases de la dynamique spatiale des services avancés se retrouvent en Europe occidentale. Ainsi en est-il des opérations phares de La Défense à Paris puis de La Part Dieu à Lyon[16], pour ce qui est du glissement vers les péricentres. Les mesures de limitation du développement des bureaux dans Paris ou Londres ont, dès les années 60, le même effet d'exurbanisation des activités tertiaires liées aux entreprises (Laborie J.P., Langumier J.F., De Roo P., 1985). Dans les années 70, certaines sociétés de services de haut niveau (SSII,

---

[12] Bailly A., Coffey W. (1990), d'après les travaux de Marshall (1985) et Nelson (1986).

[13] On pense bien sûr à ce que les américains dénomment les *back offices*, concentration d'employés de bureau qui ne sont pas en contact direct avec une clientèle. Mais toutes les activités de ce genre ne choisissent pas systématiquement une localisation périphérique, à l'exemple de *back offices* de banques d'affaires préférant rester sur Manhattan (Noyelle T., 1994).

[14] Garreau J., 1991, *Edge City : life in the new frontier*, New York (cité par Lacour C., 1999) ; Stanback T., 1991, *The New Suburbanization*, Boulder ; Alvergne C., Coffey W., 1997, Les nouvelles dynamiques intra-métropolitaines : l'exemple américain, *RERU*, n° 3 (cités par May N., 2000).

[15] Dans ce modèle, bas niveau de salaire ne signifie pas bas niveau de qualification. On observe au contraire dans les villes américaines un mouvement général de qualification des postes de travail dans les banlieues.

[16] Bonnet J. (1976).

laboratoires de recherche industriels, ingénierie...) s'installent en périphérie, de la ville de Lyon par exemple (Bonnet J., 1976). Cependant ces mouvements ne sont quantitativement pas suffisants pour apparaître à l'époque comme une transformation en profondeur de la structure spatiale de l'emploi, de la morphologie urbaine et des paysages. La mutation des métropoles industrielles en "villes globales", pour reprendre l'expression de S. Sassen (1991), se perçoit d'abord à l'échelle des plus grands organismes urbains.

Ainsi le modèle de la ville polycentrique que nombre d'études cherchent à retrouver – pour confirmation ou infirmation – sur d'autres terrains, est en fait un "type idéal". T. Noyelle (1994) lui-même décline les multiples nuances que l'on peut y apporter à l'échelle des métropoles régionales aux Etats-Unis (document n° 25). Mais la question se pose surtout de savoir si la dynamique des services aux entreprises observée dans des agglomérations de plus de deux millions d'habitants, quand ce n'est pas dans des métropoles de plus de dix millions d'habitants, peut servir de modèle à l'analyse de la dynamique de métropoles régionales de plus petite dimension. En France, cette problématique se justifie pour l'agglomération parisienne tout au plus. Mais n'est-il pas présomptueux de vouloir comparer la France, la Grande Bretagne, l'Allemagne... aux Etats-Unis, et donc de plaquer, sous prétexte de travailler dans un même cadre national, des schémas d'évolution urbaine valables pour un territoire peuplé de plus de 250 millions d'habitants regroupés pour la plupart dans des organismes urbains de grande taille ? L'échelle européenne serait sans doute plus appropriée, pour comparer ce qui est comparable. Reste que la majorité, pour ne pas dire la totalité, des travaux sur la localisation des services aux entreprises s'effectuent dans un cadre national, qui demeure l'échelle de référence pour l'étude du rôle de ces activités structurantes dans l'aménagement et le développement des territoires.

De l'espoir des années 60 de décentraliser les "activités de bureau" au constat des années 90 de la métropolisation croissante des services aux entreprises, plus de trente années d'observation de la dynamique spatiale de ces activités fortement créatrices d'emplois alimentent donc en parallèle les débats sur les modes de localisation de ce type de service. A la complexité croissante des formes de localisation des services aux entreprises correspond un enrichissement et une complexité corrélative des facteurs et des lois de leur localisation, ce qui oblige à remettre en question théories et modèles élaborés pour certains au début du vingtième siècle. Comprendre les principes de localisation des services aux entreprises nécessite donc d'élargir la bibliographie au delà des travaux portant spécifiquement sur ce domaine, et d'explorer les approches développées depuis parfois plus de soixante ans sur la localisation des services dans leur ensemble. Economie spatiale, science régionale, géographie économique et géographie urbaine ont en effet chacune abordé la question, croisant régulièrement leurs regards, même si la géographie tend plus à emprunter à l'économie que l'inverse. Il n'est pas dans notre intention de brosser le tableau des apports de chacun de ces regards mais d'exposer les débats tels qu'ils apparaissent à travers les

nombreux travaux réalisés depuis vingt ans sur la question, croisés avec l'apport de synthèses épistémologiques déjà réalisées par ailleurs en économie et en géographie.

2 - Une grille de lecture de quarante années de recherche sur les services dans l'espace

Trois étapes sous-tendent les travaux de recherche sur les services et leur relation à l'espace : l'étude empirique de la distribution de ces activités (via les établissements ou l'emploi) ; l'élaboration d'hypothèses sur les facteurs de localisation, la réalisation de modèles de localisation, voire la confrontation avec les théories existantes ; la discussion quant à l'impact de ces distributions spatiales sur le développement à différentes échelles. En articulation avec ces études, des politiques sont mises en place pour tenter de modifier les disparités spatiales mises en valeur, disparités perçues et conçues comme des inégalités à corriger. En retour, l'analyse des résultats de ces politiques constitue une sorte de test de validité des hypothèses émises par les chercheurs, si tant est qu'on puisse toujours faire la part des choses entre impact des politiques et résultats d'une évolution "spontanée" du système productif et du marché des services.

Cependant, ce schéma occulte l'éclatement des courants de recherche, entre l'économie et la géographie comme à l'intérieur même de ces disciplines, divisions auxquelles il faut ajouter la frontière, devenue certes poreuse depuis les années 60, entre l'Ecole française de géographie et "les autres". L'histoire de la pensée économique et géographique permet de comprendre le rôle accordé aux services — et donc ensuite aux services aux entreprises — dans la croissance globale (ce dont nous avons discuté dans le chapitre précédent), dans l'organisation de l'espace ou dans le développement régional et urbain.

2.1 - Economie spatiale et géographie économique[17] : des services induits aux services moteurs

Traditionnellement, la localisation des services, et des services aux entreprises en particulier, ne constitue pas une préoccupation majeure des travaux de recherche en économie et en géographie économique[18]. L'industrie y joue un rôle de premier plan, mais les approches développées à son encontre vont dans les années 80 servir d'outils à la remise en cause du rôle passif classiquement dévolu aux services dans le développement économique et la localisation des autres activités. Le rapprochement méthodologique opéré

---

[17] Géographie économique au sens de branche spécifique de la géographie, et non comme glissement d'appellation dans le cadre de l'évolution de l'économie spatiale (voir explications ultérieures).

[18] « *Contrairement au secteur industriel, les études consacrées à la localisation des services sont peu nombreuses et limitées le plus souvent à un groupe particulier d'activités (le commerce de détail, les services aux entreprises, les services publics) ou intégrées dans des traités plus généraux comme les ouvrages de géographie urbaine* » (Mérenne-Schoumaker B., 1996).

entre géographie économique et économie spatiale dans le domaine de l'analyse des localisations justifie que nous traitions ensemble les deux disciplines.

Dans une première phase cependant, indépendamment de l'évolution des sciences économiques, la géographie économique classique s'est donnée pour tâche de décrire et de cartographier les types de production, puis d'expliquer les localisations ainsi révélées par des listes de facteurs le plus souvent liés au site et à la situation. A partir des années 50, certains géographes s'intéressent aux apports de l'économie, alors que dans le même temps des économistes souhaitent « *introduire le concept d'espace dans leur discipline classiquement aspatiale* » (Beguin H., 1991). Si cette convergence d'intérêts donne naissance à l'économie spatiale puis en 1956 à la Science régionale aux Etats-Unis (travaux conjoints d'économistes et de géographes), il faut attendre la fin des années 60 pour que ces idées se diffusent au sein des géographes français, via celle de la *New geography* anglo-saxonne, et fassent reculer les études empiriques et peu problématisées de la décennie précédente (Baudelle G., 2001). De la sorte, les problématiques et les méthodes de recherche de la géographie économique française s'apparentent désormais à celle de l'économie spatiale[19]. Comme nous aurons l'occasion de le développer plus loin dans ce chapitre, les localisations sont étudiées avec les mêmes outils que sont les facteurs (coûts, distance, marché du travail...), les mécanismes économiques (économies d'échelle, externalités, économies d'agglomération...), les théories (de Weber ou de Christaller par exemple). Les thèmes du développement régional, des inégalités de développement deviennent des préoccupations communes, à travers la diffusion de la théorie de la base de H. Hoyt[20], celle des pôles de croissance de F. Perroux et du développement polarisé de J. Boudeville, ou encore le modèle centre-périphérie[21]. Le primat de l'industrie comme moteur de développement régional et urbain caractérise ces approches développées et appliquées à partir des années 50 jusqu'à l'aube de la décennie 90.

Dans la période dite des "Trente glorieuses", l'industrie est en effet considérée comme la clé de voûte de l'économie, créatrice de valeur et d'emplois, moteur de la croissance et base du développement d'un territoire. Cette approche repose sur la théorie de la "base économique" : une production exportée pour satisfaire la demande d'un autre territoire que celui où elle se réalise engendre un flux net de richesse au profit de la ville, de la région ou du pays exportateurs, selon l'échelle d'étude retenue. Les biens manufacturés, transportables à grande distance et fortement créateurs de valeur ajoutée, sont à l'époque les seuls susceptibles d'engendrer d'importants flux monétaires. L'industrie est donc, selon les

---

[19] Et ses corollaires que sont l'économie régionale et urbaine, l'économie géographique et, pour reprendre une appellation plus récente et significative de l'évolution de cette discipline, la géographie économique (Beguin H., 1991).

[20] H. Hoyt (1954) selon G. Baudelle (2001) ; présentation de cette théorie par Hoyt avant 1940 d'après B. Mérenne (1996) ; théorie pressentie dès le début du siècle par W. Sombart d'après E. Dalmasso (1976).

[21] F. Perroux (1955), J. Boudeville (1968) d'après G. Baudelle (2001).

auteurs, une activité "basique", "spécifique", "*city forming*" ; elle est « *le moteur régional et les services sont induits par la répartition de la population et de son pouvoir d'achat, répartition elle-même largement liée à la localisation des secteurs exportateurs.* » (B. Mérenne, 1996). En outre, la capacité de certaines firmes industrielles à constituer des pôles de croissance par le biais d'inductions techniques et marchandes, qualité mise en valeur par F. Perroux, renforce le primat accordé à l'industrie dans les politiques de développement régional, et en particulier dans la politique de décentralisation industrielle française. Dans ce contexte, le développement des services est considéré comme induit par celui des branches manufacturières exportatrices et/ou motrices. Les services aux entreprises participent de cette logique : services intermédiaires, ils sont contraints pour des raisons techniques de se localiser à proximité de leurs clients industriels. Cette conception de la localisation induite des services aux entreprises est encore largement répandue dans les années 80, bien que la récession industrielle de la décennie 70 remette en cause, pour un temps du moins, la validité des concepts et théories diffusées lors des "trente glorieuses", déplaçant l'intérêt d'une partie des chercheurs vers les activités tertiaires en développement.

F. Djellal et C. Gallouj (1995) montrent comment, à partir du milieu des années 80, certains travaux revisitent les liens entre localisation des services aux entreprises et localisation des unités industrielles. Non seulement les contraintes de proximité se distendent, mais de la localisation au rôle dans le développement régional, il n'y a qu'un pas allègrement franchi : d'activités induites par l'industrie, les services aux entreprises constituent dans une nouvelle approche un environnement favorable à la performance des entreprises déjà implantées. Dans une troisième conception, ils peuvent même être un facteur d'attraction pour d'autres activités, voire engendrer des exportations de services. D'activités induites par l'industrie, les services aux entreprises — de haut niveau certes — participent dès lors de la base économique du territoire, quand ils ne constituent pas « *un élément quasi-autonome du développement régional, indépendamment de leurs relations au tissu industriel.* [...] *La dimension "polarisatrice" qui caractérisait le tissu industriel est alors pour une part affectée aux services de haut niveau, pour autant qu'ils soient de qualité et qu'ils dépassent certains seuils critiques* »[22]. On mesure le chemin parcouru, qui transpose à une partie des services des qualités auparavant dévolues au secteur industriel. Mais cet apport est loin d'être partagé par l'ensemble des chercheurs et des hommes politiques dont dépendent les mesures de développement économique territorial.

D'ailleurs, les études sur la localisation des services aux entreprises insistent sur la concentration métropolitaine de ces activités, concentration qui semble même se renforcer dans la décennie 90. De sorte que les recherches se focalisent sur les mécanismes à l'origine de cette métropolisation des services aux entreprises de haut niveau, ainsi que sur les liens entre développement des services et formes urbaines. Les questions de développement

---

[22] Djellal F., Gallouj C. (1995), p. 11.

régional laissent place aux interrogations sur la crise urbaine, la centralité à maintenir face au développement de noyaux de services de haut niveau en périphérie des métropoles. Même quand les articles s'inscrivent dans une analyse en termes de hiérarchie urbaine et de "système métropolitain", l'accent est mis invariablement sur la dynamique intra-métropolitaine des services aux entreprises et sur les facteurs d'agglomération de ces activités dans les quelques métropoles mises en valeur par l'étude (Philippe J., Léo P.Y, Boulianne L.M, 1999). Tout se passe comme si la géographie économique (version géographie et version économie spatiale) avait abandonné (provisoirement ?) ses interrogations traditionnelles sur la diffusion du développement à partir des pôles de croissance[23]. Enfin, ce resserrement des études autour de la question urbaine fait que les travaux sur la localisation des services opèrent un rapprochement tendanciel avec la géographie urbaine, pour laquelle les services constituent un axe central d'analyse.

2.2 - Les services aux entreprises dans la géographie urbaine : la portion congrue

Les géographes s'intéressant explicitement aux relations entre services aux entreprises et dynamiques urbaines se comptent presque sur les doigts d'une main, du moins en France. L'intérêt est plus soutenu dans la géographie anglo-saxonne, et parmi les géographes francophones très liés à la "science régionale". Comme les travaux non français auxquels nous avons eu accès s'inscrivent plutôt dans une approche de géographie économique, les perspectives épistémologiques que nous proposons ici reposent le plus souvent sur une analyse des travaux de géographie urbaine français. Nous distinguerons, pour la commodité de l'exposé, deux entrées : par les réseaux urbains et par la dynamique intra-urbaine des services. L'objectif est de repérer à quel moment et par quel biais les services aux entreprises sont pris en compte dans leur relation aux villes et à la ville.

2.2.1 - Les services aux entreprises et les villes

« *Les activités tertiaires sont liées aux origines même du fait urbain. La grande expansion urbaine des deux derniers siècles, due en grande partie à l'industrialisation, a quelque peu masqué le rôle permanent des activités tertiaires dans la croissance urbaine.* »[24] Comme le souligne E. Dalmasso en 1976 dans son ouvrage sur les activités tertiaires et les systèmes urbains, les géographes ont longtemps porté leur attention sur les liens entre le développement de l'industrie et la croissance économique, démographique et spatiale des villes. Les années 60 marquent un regain d'intérêt pour une autre vision de la ville dans un contexte de profondes transformations de la France : croissance et mobilités des populations, industrialisation déséquilibrée du territoire et montée latente des emplois

---

[23] A noter que des travaux relativement récents analysent encore la place des services aux entreprises dans la structuration de l'espace français (Savy M., 1994) ou dans le phénomène de métropolisation en France (Alvergne C., 1997) à partir de données statistiques d'échelle régionale ou départementale.

[24] Dalmasso E. (1976), p. 3.

tertiaires, urbanisation accélérée, difficultés rencontrées par la politique de décentralisation industrielle du milieu des années 50.

A - ACTIVITES TERTIAIRES ET RESEAUX URBAINS

Le rôle des villes dans l'organisation de l'espace national et régional devient alors un axe de recherche en géographie[25], et les classifications fonctionnelles et hiérarchiques des villes s'enrichissent de nouvelles méthodes afin de déterminer les configurations favorables à la croissance urbaine et à l'établissement d'une armature urbaine équilibrée du territoire. Les activités tertiaires deviennent ainsi un élément clé de l'analyse des réseaux urbains[26]. La théorie des places centrales de Christaller (datant de 1933) est (re)découverte, même si beaucoup de géographes français préfèrent n'en retenir que la conception d'une hiérarchie urbaine fondée sur celle des types d'activités (Damette F., 1994 ; Scheibling J., 1994 ; Baudelle G., 2001). Ces axes sous-tendent les travaux de J. Hautreux et M. Rochefort[27], qui mettent en évidence le déséquilibre de l'armature urbaine française. La politique des "métropoles d'équilibre", élaborée pour corriger le poids jugé excessif de Paris, vise à organiser l'espace « *autour de "pôles de croissance" constitués par des métropoles régionales dotées d'équipements tertiaires supérieurs leur conférant un pouvoir de décision, de conception, d'animation* »[28]. Pour ne retenir que les critères concernant notre sujet, participent de ce tertiaire supérieur des activités liées au pouvoir de décision (sièges sociaux, équipements bancaires, bourse régionale par exemple) et des services rares (agents de publicité, ingénieurs-conseils, experts-comptables, conseillers juridiques...). C'est-à-dire des activités qui seront une décennie plus tard étudiées à part entière soit comme tertiaire industriel, soit en tant que services aux entreprises. Les racines des recherches sur les services aux entreprises se trouvent donc dans les travaux de géographie urbaine des années 60 ; on y pressent le rôle économique de certains services intermédiaires, mais ces derniers

---

[25] Citons par exemple les travaux de Rochefort M., 1960, *L'organisation urbaine de l'Alsace* ; Dugrand R., 1963, *Villes et campagnes en bas-Languedoc* ; Rochefort M., 1965, *Une méthode de recherche des fonctions caractéristiques d'une métropole régionale*, CNRS ; Babonaux Y., 1966, *Villes et régions de la Loire moyenne* ; Barbier B., 1969, *Villes et centres des Alpes du Sud. Etude d'un réseau urbain* (bibliographie relevée dans Dalmasso E., 1976 ; Michel S., 1998).

[26] M. Rochefort (1960) défend la thèse selon laquelle l'industrie n'est pas un facteur de hiérarchie urbaine en Alsace : les niveaux hiérarchiques des villes dépendent des types de fonction tertiaire. R. Dugrand (1963) précise qu'un réseau urbain est un système de centres hiérarchisés se relayant pour assurer le fonctionnement des mécanismes d'échanges. M.A. Prost (1965) étudie *La hiérarchie des villes, en fonction de leurs activités de commerce et de service* (d'après Dalmasso E., 1976). Y. Babonaux (1970) travaille sur *Les activités tertiaires spécifiques dans l'armature urbaine française*, DAFU (cité par Bonnet J., 1982).

[27] Entre autres rapports : Hautreux J., Rochefort M., 1964, *La fonction sociale de l'armature urbaine française*, Ministère de la construction, Paris.

[28] Dalmasso E. (1976), p. 11, d'après les travaux de : Labasse J., Rochefort M., 1964, *Le rôle des équipements tertiaires supérieurs dans la polarisation de la vie régionale en Europe occidentale*, DAFU. On remarquera que E. Dalmasso utilise le concept de "pôle de croissance" développé pour l'industrie par F. Perroux, tout comme il parle des "activités tertiaires spécifiques" « *susceptibles alors de développer des effets d'entrainement, de polarisation et de domination d'un espace régional* » (p. 45). Autrement dit, en 1976, des géographes intègrent déjà certaines activités tertiaires dans la base économique des métropoles régionales, alors que cette idée semble avoir fait plus tardivement son chemin chez les économistes spatiaux.

participent encore d'un conglomérat d'activités qualifiées de tertiaire supérieur, que J. Gottmann qualifie d'activités transactionnelles, voire quaternaires[29] (document n° 26). C'est dans cette direction que les recherches des années 70 s'orientent, mais sans vraiment adopter le vocabulaire novateur proposé par Jean Gottmann[30].

B - DU TERTIAIRE SUPERIEUR AUX SERVICES AUX ENTREPRISES

Si les années 60 donnent leurs lettres de noblesse à certaines activités tertiaires, la décennie suivante est celle de l'affinage du vocabulaire, celle d'une meilleure approche des fonctions essentielles à la dynamique des villes et à leur rôle dans l'organisation de l'espace[31]. Le tertiaire "supérieur" qui, aux yeux de A. Tauveron (1974)[32] et de T. Saint Julien (1975), a une connotation idéologique de hiérarchie sociale, s'efface progressivement pour la notion de tertiaire de commandement[33]. Cependant, les travaux relèvent moins d'une géographie des réseaux urbains que d'une analyse de géographie économique, en regardant vers le tertiaire industriel (Saint Julien T., 1975), les services aux entreprises (Bonnet J., 1973 et 1978), voire les bureaux comme support géographique des activités dites de bureau[34].

Les références bibliographiques sur la place des services aux entreprises, en tant que tels ou associées à d'autres activités tertiaires, dans les réseaux urbains semblent se faire plus rares entre 1975 et 1995, en France du moins. Comme nous l'avons vu dans le précédent chapitre, les travaux portent de plus en plus sur des analyses fonctionnelles transcendant le

---

[29] En 1971, dans le Bulletin de l'Association des Géographes Français, J. Gottmann lance un appel pour que les géographes s'intéressent plus massivement à ce qu'il appelle la "géographie des centres transactionnels", à l'image des travaux qu'il a réalisés sur les villes américaines dans les années 60.

[30] Si le terme "transactionnel" n'est pas repris dans les titres des articles, il peut apparaître cependant dans le corps du texte. Par exemple dans Labasse J., 1973, *L'espace financier* (cité par J. Beaujeu-Garnier, 1980, p. 272) et dans Bonnet J. (1976).

[31] Dans un article de 1975 de la revue *Analyse de l'espace*, T. Saint Julien dénonce « *le fourre-tout du tertiaire dit supérieur* », conglomérat d'activités à faible ou fort pouvoir d'organisation de l'espace selon les cas. Il convient, même au sein de la catégorie déjà plus affinée du "tertiaire industriel", de distinguer les fonctions selon leur comportement spatial et leur pouvoir structurant.

[32] Article paru dans la revue *L'espace géographique* et qui s'inspire des travaux de P. Boisgontier sur les activités tertiaires. A. Tauveron est à l'époque assistant de géographie à l'IREP-CERER de Grenoble et expose ici une approche en termes de services à la production, une conception plus proche de l'économie spatiale que de la géographie urbaine ou de la géographie économique classique de l'époque.

[33] Holz J.M., 1977, Le tertiaire de commandement, approche pour une géographie de la décision. La répartition des sièges sociaux en RFA, *Mosella*, n° 6 ; Goddard J.B., Smith I.J., 1978, Changes in corporate control in the British urban system 1972-77, *Environment and Planning A*, n° 10 (cité par Michel S., 1998). Néanmoins, la notion de tertiaire supérieur, comme nous l'avons vu dans le précédent chapitre, est persistante chez les géographes français. Si en 1976, J. Bonnet travaille sur l'essor du tertiaire supérieur à Lyon, c'est-à-dire quand d'autres géographes testent la notion de tertiaire de commandement, les années 80 ont eu leur lot de publications sur le tertiaire supérieur, à l'exemple du travail de G. Wackermann sur les quartiers de tertiaire supérieur dans la hiérarchie urbaine de la RFA.

[34] DanielsP.W., 1975, *Office location, An urban and regional study*, Londres (cité par Mérenne-Schoumaker B., 1996).

découpage en activités[35]. Les services aux entreprises disparaissent en tant qu'activités à part entière, leurs emplois étant fondus le plus souvent avec ceux du "tertiaire industriel", pour reprendre une appellation plus ancienne. Les travaux de l'équipe pilotée par F. Damette peuvent cependant servir de base pour une approche de la distribution des services aux entreprises dans les systèmes urbains, à travers les "fonctions productives abstraites" (document n° 15). Au sein de cette catégorie fonctionnelle, l'emploi des cadres constitue un bon indicateur du niveau d'une ville dans la hiérarchie urbaine (Damette F., Scheibling J., 1992) et donc du rôle, non exclusif, des emplois de services aux entreprises de haut niveau dans la dynamique des villes. Dans la même lignée, l'analyse en termes de "fonctions stratégiques" (Julien P., 1994), rebaptisées à partir du recensement de 1999 "fonctions métropolitaines supérieures", établit une corrélation entre la croissance de l'emploi dans ces fonctions et la taille des aires urbaines, et permet de spécifier les fonctions caractéristiques des plus grandes villes françaises (Julien P., 2002). Ces travaux de l'INSEE peuvent servir de base aux géographes pour analyser la répartition et la dynamique, au sein du réseau urbain, des emplois les plus qualifiés des services aux entreprises pris au sens large (annexe n° 11, fonction Services). Reste à comprendre si la dynamique observée tient à l'image et à l'attractivité des villes (Julien P., Pumain D., 1996), aux interrelations entre les fonctions métropolitaines supérieures[36], à la division spatiale du travail, aux mécanismes de marchés ou à tout autre principe abordé par l'économie spatiale et la science régionale. Force est de constater qu'en France ces problématiques sont rarement abordées par les géographes, si l'on excepte quelques études à l'échelle d'une grande ville comme nous le verrons plus bas.

Dans les pays anglo-saxons au contraire, les années 80 et 90 sont fertiles en travaux sur les services aux entreprises, dans le cadre déjà décrit des échanges entre économie et géographie. Les premières analyses portent sur les changements dans le marché du travail aux Etats-Unis[37], à l'échelle macro-économique, à l'échelle métropolitaine et à celle du système urbain (Daniels P.W., 1985), mais l'attention se focalise très vite sur le rôle stratégique des "services aux producteurs". Si l'intérêt pour les *Corporate complexes* (dénomination proposée par Noyelle et Stanback en 1984[38]), association fonctionnelle et spatiale de services aux producteurs et des sièges sociaux de grandes entreprises, rappelle en un certain sens les approches françaises en termes de tertiaire de commandement et plus récemment de fonctions métropolitaines supérieures, les travaux américains insistent sur le rôle crucial des *producer services* dans la dynamique des villes au sein de la hiérarchie

---

[35] Si l'étude de la distribution spatiale des fonctions des entreprises (à travers les établissements) débouche sur une géographie de l'espace industriel ou plus largement de l'espace du système productif, les analyses désagrégées de la répartition des emplois de service permettent une approche socio-économique des villes et de leur dynamique (Saint Julien T., 1975).

[36] En quelque sorte dans la ligne des travaux de Gottmann (1971) sur les activités transactionnelles, ou de ceux de A. Mesnard et A. Vigarié (1973) sur les interrelations dans le tertiaire supérieur nantais.

[37] Sous la houlette du *Conservation of Human Resources Project* de la *Columbia University*, avec notamment les travaux de Noyelle et Stanback (Daniels P.W., 1985).

[38] Noyelle T., Stanback T., 1984, *The economic transformation of American cities* (cité par Daniels P.W., 1985).

urbaine. Il en découle des publications consacrées spécifiquement aux services aux entreprises dans les systèmes urbains[39]. En France, les premières conclusions sur ce thème sont publiées à partir du milieu des années 90 sous la direction de T. Saint Julien et de D. Pumain, avec les travaux de L.M. Sabatier sur la diffusion des emplois de services aux entreprises et ceux de S. Michel sur la diffusion des établissements de services aux entreprises dans les systèmes urbains. L'originalité de ces approches est de poser la question de la dynamique de localisation des services aux entreprises au sein des réseaux urbains en termes de diffusion spatiale ; leur convergence avec les recherches internationales est d'adopter la problématique du rôle des services aux entreprises dans la dynamique du changement lié à l'économie de l'information et à la métropolisation croissante, et de s'interroger sur l'émergence d'un niveau supérieur des systèmes urbains transcendant les échelles nationales. Le thème d'une relation privilégiée entre services aux entreprises et très grande ville tend à s'imposer, curieux retour de l'histoire quand on s'avise que les premières recherches sur les activités de bureau sont liées au développement des gratte-ciel dans les CBD des métropoles américaines.

2.2.2 - Les services aux entreprises et la ville

L'intérêt pour la localisation intra-urbaine des services aux entreprises émerge en effet lentement des recherches sur le tertiaire et la ville. Deux lignes de travaux coexistent et se complètent : une entrée par la localisation de l'immobilier de bureau, une autre par les monographies urbaines. L'une et l'autre approche se développent à partir des années 60, lorsque chercheurs et institutions politiques prennent conscience de la croissance des activités tertiaires et de son impact sur la morphologie et la gestion spatiale des villes. Les recherches menées à l'échelle intra-urbaine sont complémentaires des analyses décrites ci-dessus à propos des réseaux urbains.

A - LOCALISATION DE L'IMMOBILIER DE BUREAU

L'étude géographique de la répartition des bureaux dans la ville prend racine dans l'évolution paysagère et fonctionnelle des centres-villes américains[40]. La délimitation du *Central Business District* donne lieu à une abondante littérature car gratte-ciel et paysages de *skyline* ne sont que la manifestation morphologique de la concentration des activités tertiaires de commandement dans les quartiers centraux. En Europe, l'existence d'un noyau historique lié à l'ancienneté de l'urbanisation complique la question de la définition du

---

[39] Citons pour exemple : O'huallachain B., Reid N. (1991) ou Beyers W.B., Lindahl D.P. (1996) sur les services aux entreprises ; Illeris S., Jakobsen L. (1991) sur les services informatiques dans le système urbain du Danemark, dans la mouvance des travaux américains.

[40] Citons par exemple les travaux de J. Gottmann, 1961, *Megalopolis*, New York ; 1966, Why the skyscraper ?, *Geographical review*, n° 56 (cités par Gottmann J., 1971).

centre-ville et de la délimitation concomitante du centre des affaires[41]. De ces travaux des années 60 et 70 se dégage l'idée que le centre-ville « *est d'abord un lieu de centralité supérieure. C'est ensuite un lieu de "tertiarité" (J. Labasse), mais c'est le tertiaire supérieur qui est le mieux représenté* » (Dalmasso E., 1976, p. 143). La mutation des centres-villes par affinage fonctionnel s'opère ainsi en faveur des activités de bureau et des immeubles qui les accueillent. Mais la puissance de ces mécanismes dans les grandes métropoles[42] engendre des risques de congestion et de constructions anarchiques, ce qui inquiètent les institutions publiques. Pour freiner ce mouvement et anticiper les dysfonctionnements attendus, Londres puis Paris élaborent des politiques de décentralisation des bureaux. L'analyse des résultats montrent l'inertie de la localisation des bureaux dans les centres-villes et la faiblesse des forces centrifuges en faveur d'une répartition spatiale plus équilibrée des activités de bureau[43].

A partir de ce constat, la littérature économique et géographique va alors se scinder en deux courants qui vont s'épanouir à partir des années 80. Le premier met l'accent sur la typologie des activités de bureau et les associations spatiales, afin de distinguer les services pour lesquels la centralité est une condition de leur efficience fonctionnelle. Ce courant de recherche rejoint donc les approches en termes de facteurs et de modèles de localisation des activités, tels que les développent la géographie économique et l'économie spatiale. Les études glissent, comme nous l'avons vu précédemment, des activités de bureau vers le "*complex of corporate activities*"[44], puis vers la spécificité des services aux entreprises dans la dynamique des centres-villes et dans le desserrement observé vers les banlieues.

L'autre courant de recherche développé à partir des années 80 aborde la question de la localisation des activités de bureau par le contenant, c'est-à-dire par l'immobilier de bureaux. Mais une nouvelle problématique renverse l'approche classique qui lie le fonctionnement du marché de l'immobilier à la demande en mètres carrés de bureau nécessaires au développement des activités tertiaires. « *Dans quelle mesure n'est-ce pas l'offre qui guide la localisation des activités de bureaux ? Il ne s'agit pas de remettre en*

---

[41] Pour exemple, les travaux de Chaline C., 1961, Nouveaux aspects de la Cité de Londres, *Annales de géographie* ; Beaujeu-Garnier J., 1965, Méthodes d'étude pour le centre-ville, *Annales de géographie* ; 1972, Comparaison des centres-villes aux USA et en Europe, *Annales de géographie* ; Oudart M., 1970, Lille, essai de définition du centre des affaires, *Hommes et Terres du Nord ;* Labasse J., 1971, Signification et avenir des centres, *Revue d'urbanisme*, n° 120 (cités par Dalmasso E., 1976).

[42] L'importance des bureaux et le gigantisme des centres des affaires est mis en valeur dans les travaux de Chaline C., 1961 (*op. cit.*) et 1973, *La métropole londonienne* (cités par Dalmasso E. 1976) ; de Beaujeu-Garnier J., 1967, *Atlas de Paris et de la Région Parisienne* (cité par Beaujeu-Garnier J., 1980) ; de Goddard J., 1967, Changing office location patterns within Central London, *Urban Studies*n n° 4 ; Gottmann J., 1971, Urban centrality and the interweaving of quaternary functions, *Ekistics*, Athènes (cité par Gottmann J., 1971).

[43] Daniels P.W., 1969, Office decentralisation from London - Policy and practice, *Regional Studies*-3 ; Gottmann J., 1971, Office growth and decentralisation : the case of London, *Geographical Review*-61 (cité par Gottmann J., 1971) ; Bastié J., 1978, Décentralisation des activités tertiaires en France, *Analyse de l'espace*, n° 4.

[44] On trouvera une analyse de ces travaux des années 80 dans Daniels P.W. (1985).

question la genèse du phénomène de concentration, mais le maintien de cette situation à l'heure où une décentralisation semble plus profitable. » Tel est l'objectif du travail amorcé par J.P. Donnay, de l'Université de Liège, en 1985, question déjà posée par M. Bonneville en 1979 à propos de la construction de bureaux dans l'agglomération lyonnaise. La logique spéculative de la production des immeubles d'entreprise devient un objet d'étude géographique (Malézieux J., 1990 et 1998 ; Crouzet E., 1998), de même que le rôle de l'offre immobilière dans la régénération urbaine (Chaline C., 2000 ; Goyer A., 2000). Ces travaux, même s'ils ne traitent pas spécifiquement des services aux entreprises, constituent un cadre de réflexion incontournable pour toute étude de la localisation de ces activités.

B - LES SERVICES AUX ENTREPRISES DANS LES MONOGRAPHIES URBAINES

Les monographies de grandes villes sont la deuxième voie qui mène vers l'étude de la localisation intra-urbaine des services aux entreprises. La grande ville est ici le lieu où s'interpénètrent les problématiques de la géographie urbaine, de la géographie économique voire de la géographie régionale. Comme l'illustre le document n° 27, les géographes des années 60 étudient l'évolution fonctionnelle et morphologique de grandes villes industrielles, et sont amenés à décrire l'émergence de fonctions tertiaires que l'on qualifiera quelques années plus tard de "tertiaire industriel" et de services aux entreprises[45]. La décennie 70 entérine ces observations et systématise l'étude des transformations opérées dans quelques grandes villes de tradition industrielle — Milan, Londres, Lyon par exemple — sous la pression de l'essor des activités tertiaires, en particulier de la finance[46]. En 1982, dans sa thèse intitulée « *Lyon, place tertiaire* », J. Bonnet montre comment la puissante ville industrielle étudiée vingt ans plus tôt par M. Laferrère[47] s'est progressivement transformée en place d'affaires. Il consacre une part significative de son travail à l'émergence des sociétés de services aux entreprises, à leur rôle dans l'évolution de la morphologie de la ville, et à l'organisation de leur espace de marché donc au rayonnement régional de la métropole. La démarche adoptée par J. Bonnet laisse une large place à la transformation d'un système industriel en système productif associant services aux entreprises et industrie, et à la constitution d'un nouveau milieu professionnel favorable aux relations inter-sectorielles propices à l'innovation. Une décennie plus tard, J.M. Zuliani (1995) consacre l'ensemble de sa thèse au système productif des services aux entreprises dans la métropole toulousaine. Tout en abordant des thèmes proches de ceux traités par J. Bonnet (historique de l'émergence des services aux entreprises, place dans l'espace intra-urbain et rôle dans le

---

[45] Nous présentons ici des travaux réalisés sur quelques villes européennes, mais le même genre d'approche appliquée aux métropoles du nord-est américain a engendré les travaux sur les CBD, donc en bout de course sur la localisation des services aux entreprises.

[46] En 1971, dans son ouvrage intitulé : *Milan, capitale économique*, E. Dalmasso décrit l'affinage fonctionnel du centre historique au profit des sièges sociaux industriels et des organismes financiers et d'assurances. En 1973, C. Chaline, dans *La métropole londonienne*, analyse les composantes de la City, archétype de la place financière centrale, et les opérations de délocalisation des bureaux en banlieue (d'après E. Dalmasso, 1976).

[47] Laferrère M., 1960, *Lyon, ville industrielle*, Paris.

pouvoir régional de la ville), il s'inscrit délibérément dans les problématiques des années 90 : concentration métropolitaine, effet de la proximité, économies externes, organisation territorialisée de certains services... La ville n'est plus ici un objet d'étude de géographie urbaine, mais sert de support à une analyse de géographie économique des services aux entreprises, dans la ligne des travaux issus d'une collaboration entre économistes et géographes à l'échelle internationale.

La convergence des travaux en économie et géographie sur les services aux entreprises semble donc, dans la décennie 90, glisser du terrain de la "région" (organisation de l'espace, aménagement du territoire national, développement) à celui de la ville (support de localisation et territoire), intégrée en réseau avec d'autres villes. Que l'on conçoive la ville comme lieu d'attractivité de sociétés de services aux entreprises ou comme milieu d'où émergent ces activités nouvelles, la problématique de base de beaucoup des recherches économiques et géographiques reste celle du développement territorial : création d'emplois, efficience productive des entreprises industrielles et de service, innovations, effet polarisant sur d'autres activités, pour ce qui est de la géographie économique ; régénération urbaine, gestion de la croissance spatiale d'une ville, défense de la position dans la hiérarchie urbaine, pour ce qui est de la géographie urbaine. Si l'objectif espéré est d'utiliser les services aux entreprises comme un levier de développement des territoires, quelle qu'en soit l'échelle, encore faut-il tenter de comprendre les ressorts de leur dynamique spatiale. C'est sous cet angle que nous allons maintenant analyser les travaux consacrés à proprement parler aux services aux entreprises.

3 - La localisation des services aux entreprises ou la remise en cause des approches théoriques de la localisation des services

Sans passer en revue la diversité des constructions théoriques élaborées pour expliquer ou améliorer la localisation des activités, il est utile de montrer en quoi la croissance des services aux entreprises et leur inégale distribution dans les systèmes urbains remettent en question les schémas élaborés dans la première moitié du siècle, à l'époque où services rimaient avec services aux ménages et où l'industrie semblait être à la fois un moteur de développement et un facteur de transformation des hiérarchies urbaines. L'enrichissement des hypothèses et des modèles, de l'économique aux dimensions sociales, de l'espace-distance à l'espace-territoire (Planque B., 1983), reflète la complexité des transformations du système productif et de ses relations à l'espace ou aux territoires.

3.1 - Les limites de la théorie de la base et de la théorie des lieux centraux

« *Les théories de la base et des places centrales formaient une sorte de modèle cohérent où dynamiques de développement et dynamiques de localisation des services constituaient les deux faces d'une même réalité : c'était à la fois, et indissociablement, économiquement*

et spatialement que les activités de service étaient induites »[48] (document n° 28 A). Dans cette optique, la croissance des services aux entreprises peut être considérée comme la résultante du développement de la base industrielle, tandis que la contrainte de proximité entre prestataires et utilisateurs détermine la localisation de ces mêmes services. Par ailleurs, si on transpose de manière purement formelle la théorie de Christaller[49], hiérarchie des lieux centraux et hiérarchie des services aux entreprises doivent coïncider [50] : en bas de la hiérarchie, des places centrales où sont localisés des services banals qui ne supportent pas de coûts de déplacement élevés ; « *au sommet, les lieux centraux de niveau élevé qui, en plus des services banals, rassemblent les services qui exigent la clientèle d'un territoire considérable* » (IllerisS., 1994). Dans un tel schéma, les flux de services descendent en cascade du haut vers le bas de la hiérarchie (document n° 29 A). Voilà ce qu'on devrait obtenir en respectant strictement la théorie de la base et la théorie des places centrales.

Or le fonctionnement des services aux entreprises tel qu'il apparaît de plus en plus dans les analyses empiriques des années 70 et surtout 80, oblige à remettre en cause un schéma apparemment bien ordonné par les coûts liés à la distance, le seuil de rentabilité d'un service et la polarisation liée aux économies d'échelle et d'agglomération[51]. Sans aller jusqu'à déconstruire les théories, ce qui est hors de notre propos, citons simplement les effets de la diminution des coûts de transport et de la généralisation des télécommunications. L'effondrement de la contrainte de proximité qui s'ensuit élargit potentiellement la portée d'un service, et permet de dissocier a priori effet d'induction et effet de localisation, considérés comme liés dans la théorie de la base (Bonamy J., May N., 1994). Ainsi, « *l'existence de producteurs de services dans un territoire donné n'est plus la conséquence passive du marché local formé par la base économique industrielle* » ; la hiérarchie strictement fonctionnelle des lieux centraux est modifiée « *et des producteurs localisés dans des petites villes peuvent par exemple vendre leurs services aux grandes villes* »[52]. La déhiérarchisation des flux de service entraîne une atténuation des relations pyramidales des

---

[48] May N. (1994) *in* J. Bonamy, N. May (1994), p 11.

[49] Nous transposons ici point par point aux services aux entreprises la logique de localisation et de hiérarchisation des services (pris au sens global, mais en fait recouvrant les services aux ménages à l'époque de l'élaboration de la théorie par Christaller en 1933), telle qu'elle est présentée dans S. Illeris (1994), et dont nous reprenons les schémas en documents n° 28 et 29.

[50] Les services diffèrent « *d'une ville à l'autre en raison de leur portée (distance maximale qu'un consommateur accepte de parcourir pour acquérir ce bien ou ce service en raison des coûts de déplacement à supporter) et des seuils d'apparition de l'offre (volume de clientèle minimale associée à chaque fonction pour assurer un profit au producteur)* » (Mérenne-Schoumaker B., 1996, p. 43).

[51] « *S'il existe plusieurs biens, les producteurs de biens de même seuil ont tendance à se regrouper pour bénéficier à la fois d'économies d'échelle (économies liées à la taille des unités de production de biens ou de services) et d'économies d'agglomération (économies liées au volume général de la production de l'agglomération). [...] Biens et services sont donc regroupés dans des lieux centraux en fonction de leur portée et de leur seuil d'apparition selon une hiérarchie emboîtée de niveaux de fonctions qui définit, à son tour, une hiérarchie de lieux centraux correspondant chacun à un niveau de polarisation (interaction entre un centre et sa zone d'influence).* » (Mérenne-Schoumaker B., 1996, p. 45, à propos du modèle de W. Christaller, formalisé par A. Lösch en 1940).

[52] Citations tirées de Illeris S. (1994), p. 102.

grandes villes vers les centres de niveau inférieur et une augmentation des échanges entre villes de même niveau (document n° 29 B). Par ailleurs, certains services aux entreprises de haut niveau sont devenus "exportateurs", au moins indirectement, et participent donc de la base économique d'un territoire. En outre leur localisation peut induire celle de leurs utilisateurs — ce qui renverse le rapport de dépendance classique — et dépend de plus en plus des préférences résidentielles des personnels très qualifiés que ces services emploient. Ainsi le modèle cohérent formé par la combinaison des théories de la base et des places centrales est-il complètement transformé dans le sens d'une interdépendance de la localisation des services, des ménages et de l'industrie (document n° 28 B). Il est donc de plus en plus difficile de déduire les principes de localisation et de spatialisation des services aux entreprises de théories élaborées, rappelons-le, à une époque où les services, essentiellement des services aux ménages[53], étaient considérés comme induits, non créateurs de valeur, improductifs. Reste que la genèse et surtout le maintien de fortes concentrations de services aux entreprises dans les niveaux supérieurs de la hiérarchie urbaine ne cessent de questionner les chercheurs depuis les années 60. Si les approches synoptiques que sont la théorie de la base et celle des places centrales ne parviennent pas totalement à rendre compte de la localisation des services aux entreprises, peut-être faut-il en revenir aux recherches centrées sur la détermination des principes de localisation des activités qui constituent l'assise des systèmes urbains et du développement territorial.

En fait, l'approche théorique des localisations s'opère à deux niveaux : celui de la détermination de la localisation optimale pour une activité (modèle de A. Weber-1909, par exemple), celui de la construction de modèles de localisation d'un système d'activités économiques (comme ceux élaborés par W. Christaller-1933 puis A. Lösch-1940). La question de l'articulation entre les deux niveaux d'analyse est un problème en soi : que recouvrent les forces d'agglomération ou de dispersion qui règlent le comportement spatial d'une entreprise dans un champ de contraintes (distances, coûts, ressources) ? Pourquoi et comment les diverses trajectoires individuelles des entreprises convergent-elles vers des formes de polarisation ou de dispersion dans l'espace ? Les concepts développés dans le cadre de la constitution des réseaux de villes (Christaller) ou de la localisation de l'industrie (Weber, Lösch)[54] constituent le noyau dur des analyses sur la localisation des services aux entreprises. D'ailleurs, la filiation entre analyse de la localisation de l'industrie et analyse de la localisation des services aux entreprises est double : d'une part, la genèse des

---

[53] Du moins tels qu'on les appelle aujourd'hui. Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, et comme le suggère la thèse de S. Michel (1998) sur la diffusion des services aux entreprises entre 1850 et 1990, des services aux entreprises existent bien avant que les chercheurs des années 70 et suivantes ne s'y intéressent, mais ils ne sont statistiquement pas significatifs pour être considérés comme déterminants dans la localisation des activités de service dans leur ensemble, surtout à une époque où le développement industriel impose un bouleversement des modes de croissance économique et des configurations urbaines.

[54] Notre propos n'est pas ici de s'étendre sur les théories de la localisation. Nous en restons aux précurseurs de ces démarches théoriques, en guise de point de repère.

concentrations de services aux producteurs est considérée comme la résultante du fonctionnement et de l'organisation de l'industrie ; d'autre part, le maintien de ces concentrations est analysé à travers le filtre des théories et concepts élaborés par l'économie, la sociologie et la géographie industrielles. Notre objectif n'est pas ici de brosser le tableau des nombreux courants de recherche qui, de près ou de loin, s'intéressent à la localisation des activités économiques (et donc aux potentialités de croissance et de développement, rappelons-le). La présentation qui suit est le fruit de notre propre lecture, forcément incomplète, des apports de l'économie, de la sociologie des organisations et de la géographie économique. Les spécialistes de chaque champ y trouveraient certainement à redire, mais nous assumons la responsabilité des rapprochements et recoupements qui nous ont semblé nécessaires à la mise en ordre des multiples angles d'approche développés depuis près de trente ans sur la localisation des services aux entreprises[55]. Un premier ensemble de mécanismes de localisation s'inscrit dans une approche en termes de coûts à minimiser, qu'il s'agisse des théories héritées de la révolution industrielle ou des travaux portant sur l'organisation de la grande entreprise à l'époque dite fordiste puis post-fordiste (Manzagol C., 1992). Mais l'analyse économétrique a ses propres limites, et va s'enrichir des apports de la théorie de l'information, de la division du travail et des milieux sociaux, comme nous le verrons dans un second temps.

3.2 - La concentration des services aux entreprises : une réponse à la contrainte de minimisation des coûts

3.2.1 – Economies et déséconomies d'agglomération

Le concept le plus souvent avancé pour expliquer le mécanisme de concentration spatiale des activités est celui des économies d'agglomération. Cette force centripète se présente sous la forme d'économies externes que les entreprises réalisent en choisissant de s'installer dans une ville. Sous la forme d'économies d'urbanisation, elles bénéficient de l'usage des infrastructures de communication et autres équipements collectifs, ainsi que de la présence d'un marché de grande taille et d'une main d'œuvre disponible et variée ; sous la forme d'économies de localisation, les entreprises profitent de la présence d'activités spécialisées et complémentaires, d'une main d'œuvre formée et de l'accès à l'information par l'insertion dans un réseau de relations[56]. Ces forces d'agglomération, prises en considération dans les analyses des localisations industrielles (Weber, Lösch par exemple), sont avancées à

---

[55] Les incursions dans les travaux d'économie et de sociologie ont pour origine les lectures référencées en bibliographie, ainsi que les apports de communications et de discussions au sein de colloques de l'Association des Sciences Régionales de Langue Française ou de séminaires de l'école doctorale multidisciplinaire de l'Université de Lille 1.

[56] Sources : Planque B. (1983), Manzagol C. (1992), Jouvaud M. (1998), Johnston R.J. et al. (2000). Nous présentons ici une définition sommaire, tant il est vrai que le contenu exact des éléments pris en compte pour définir chacune des deux catégories d'économies externes varie beaucoup d'un auteur à l'autre.

nouveau comme loi économique de la concentration du tertiaire supérieur, des activités transactionnelles, puis des services aux entreprises et du sous-ensemble des services de haut niveau. Ce concept d'économies d'agglomération est particulièrement utile pour expliquer la polarisation d'activités composées d'entreprises de petite dimension, ce qui est particulièrement le cas des services aux entreprises. Reste que cette notion est ambiguë et multiforme (Planque B., 1983) et ne rend pas compte d'une tendance au desserrement spatial de certaines activités, y compris dans les services aux entreprises de haut niveau réputés pour être particulièrement sensibles à la polarisation, au profit des grandes villes et même du cœur des métropoles. Le concept antagoniste de déséconomies d'agglomération, qui apparaissent au delà d'un certain seuil de concentration (pollution, encombrements, hausse des prix fonciers...), ne fait que déplacer le problème dans la mesure où il est tout aussi difficile de définir le niveau optimum d'agglomération au delà duquel les entreprises ont avantage à quitter ou à éviter la zone de déséconomies (Mérenne-Schoumaker B., 1991). Une façon de sortir de cette contradiction est d'en revenir à une analyse centrée sur l'entreprise, ou plus exactement sur son organisation fonctionnelle et spatiale, approche introduite par l'étude des grandes entreprises industrielles dit fordistes, mode d'organisation qui se diffuse après la deuxième guerre mondiale.

3.2.2 - Services aux entreprises et organisation fordiste

La conception traditionnelle faisant des services des activités induites par l'industrie amène donc à lier agglomération d'industries et concentration spatiale des "services liés" (sous entendu à l'industrie)[57]. A partir des années 50, la conception fordiste de l'organisation de l'entreprise fait reposer les économies de coûts sur la division technique du travail et la disjonction spatiale entre unités de production industrielle et sièges sociaux. Cependant cette nouvelle organisation fonctionnelle et spatiale de l'industrie n'entraîne pas une déconcentration parallèle d'une partie des services liés. L'agglomération métropolitaine du tertiaire supérieur (ou de commandement, ou transactionnel, ou du quaternaire, selon le point de vue adopté) est au contraire la marque des années 50 à 70, en donnant naissance ou en confortant l'opposition centre/périphérie à l'échelle régionale, voire intra-urbaine pour les plus grandes agglomérations. L'organisation fordiste ne remet pas fondamentalement en cause le caractère induit des services, puisqu'ils restent liés fonctionnellement et spatialement aux centres de décision de l'industrie. Par ailleurs, la tertiairisation des métropoles peut être lue comme le résultat statisque de la disjonction spatiale entre fonctions de production — classées dans le secteur secondaire — et fonctions de commandement, commerciales ou de recherche — classées dès lors dans le secteur tertiaire. Le schéma d'organisation fordiste ne remet donc en aucune façon en cause les principes traditionnels de la localisation des services. Il est même transposable à l'organisation de certaines activités

[57] Pour reprendre la dénomination défendue par Bailly A., Maillat D. (1988) et Bailly A., Coffey W. (1990).

de services aux producteurs, puisque la division sociale et spatiale du travail permet des économies de coûts en rejetant en périphérie urbaine des services dits de routine, ou des services de haut niveau consommateurs d'espace (recherche, ingénierie), ou les services dits de *backoffice* à forte concentration d'employés sans besoin de contact avec la clientèle (banque, assurance). La logique de standardisation et d'exploitation différentielle de l'espace, propre à l'industrie, est donc transposable à certaines activités de service[58].

3.2.3 - Services aux entreprises et économie flexible

A partir des années 70, une nouvelle forme d'organisation, hiérarchiquement moins lourde et fonctionnellement plus souple, est progressivement adoptée par les grandes entreprises, dans le cadre de ce que les théoriciens de la régulation appellent "le régime d'accumulation flexible" permettant au capitalisme de survivre à un environnement changeant et à la baisse tendancielle des taux de profit (Manzagol C., 1992). Le concept de production flexible apparaît en France dans les années 80 (Bailly A., Coffey W., 1990). Pour ce qui concerne notre sujet, on se centrera sur le mécanisme de désintégration verticale des grandes entreprises, qui permet de profiter d'économies d'échelle externes en sous-traitant les activités non stratégiques auprès de PME spécialisées. Dans ce cadre d'analyse, la croissance des services aux entreprises est le fruit de la désintégration verticale de l'industrie, ou plutôt de ce qu'on appelait "tertiaire lié interne" ou "tertiaire industriel". Cette nouvelle forme de division sociale du travail permet aussi de jouer sur les coûts salariaux via le jeu des conventions collectives, y compris pour les emplois de haut niveau, mais pèse sur les coûts de transaction : la proximité et la concentration spatiale sont une condition de la réduction de ces coûts externalisés (Bailly A., Coffey W., 1990). Ce modèle, développé initialement à propos du développement des industries de haute technologie[59], s'est donc diffusé dans l'ensemble du système industriel, qui se transforme en "système productif" du fait de la forte intégration désormais nécessaire entre industrie et services aux entreprises. Certains auteurs étendent l'application du principe de désintégration verticale aux firmes de service, l'essaimage d'employés de haut niveau de qualification engendrant plus encore spécialisation poussée et complémentarités[60]. D'un point de vue spatial, « *les processus de flexibilité contribuent à la création de "complexes de services centralisés" marqués par une concentration et une symbiose entre les sièges sociaux, les établissements financiers et les firmes de services. Ces complexes fonctionnent à la manière des "nouveaux espaces industriels" grâce à des complémentarités et des interactions permanentes entre partenaires. Avec l'externalisation de plus en plus poussée des services, la puissance de ces*

---

[58] D'où l'appellation de "quasi-industries" défendue par M. Battiau (2001).

[59] Développé par Scott dans son ouvrage de 1988 sur les nouveaux espaces industriels, à l'image de l'Orange County à Los Angeles ou de la Silicon Valley (Bailly A., Coffey W., 1990 ; Manzagol C., 1992 ; Rousset-Deschamps M., 1994 ; Johnston R.J. et al., 2000).

[60] Marshall N., 1988, *Services and Uneven Regional Development*, Oxford (cité et repris par Bailly A., Coffey W., 1990).

complexes se renforce dans les aires métropolitaines, accroissant les disparités régionales »[61]. Il n'y a donc pas de spécificité de localisation des services aux entreprises dans ce modèle de désintégration verticale, puisque le principe d'agglomération créateur d'économies externes se combine avec le modèle d'organisation flexible pour assurer une minimisation des coûts par la proximité spatiale. Cette approche économétrique du système productif minimise cependant le rôle de l'information en le réduisant à des coûts de transaction. Gestion et acquisition de l'information sont pourtant l'objectif des contacts personnels et du besoin de proximité dont l'importance est mise en valeur tant dans les "nouveaux espaces industriels" qu'au sein des métropoles. La théorie de l'information propose une autre vision de la localisation des entreprises, quand elle ne fait pas de cette information le cœur du fonctionnement et de l'organisation spatiale des systèmes économiques et des sociétés.

3.3 - De la circulation de l'information à la relation de service, des milieux de production à la territorialisation des services

3.3.1 - Contacts interpersonnels et circulation de l'information

Le progrès, à partir des années 50, des recherches en informatique et en techniques de communication, tout comme l'introduction des concepts d'interaction et de réseau dans les analyses sociologiques et géographiques[62] constituent le terreau sur lequel se développe une conception technicienne et analytique des relations humaines. L'analyse des contacts interpersonnels devient scientifiquement possible en les considérant comme la transmission d'informations monologiques (répétitives, unidirectionnelles, transmissibles à distance par codage) ou dialogiques (compréhension intersubjective, négociation, nécessité de contacts interpersonnels directs). Sur cette base, et en considérant l'entreprise « *comme un système de communications entre les fonctions concourant à un objectif de production* » (Planque B., 1983), le Suédois Thorngren propose en 1967 « *un modèle associant les flux d'informations et les économies externes réalisées par les entreprises grâce à ceux-ci* », donc un modèle d'organisation des contacts ; en 1968, un autre Suédois, Törnqvist, « *met en relation la hiérarchie interne d'une entreprise et les flux d'informations associés à chaque degré de cette hiérarchie* », chaque type de contact se traduisant par la possibilité d'une localisation différenciée des services d'une entreprise[63]. Ainsi les fonctions reposant sur la transmission d'informations monologiques peuvent être décentralisées, sous condition d'un équipement en télécommunication performant ; les fonctions nécessitant le "face à face" restent

---

[61] Bailly A., Coffey W. (1990), p. 340.

[62] Dès 1944, l'Ecole de Chicago travaille sur les relations interpersonnelles en termes d'interaction sociale. Le concept de réseau est utilisé dès 1954 dans l'analyse des relations sociales dans un village de pêcheurs norvégiens. En 1954, E. Ullman publie un livre sur « *la géographie comme interaction spatiale* ». En 1969, P. Haggett et R.J. Chorley proposent une analyse des réseaux en géographie (Bakis H., 1993).

[63] Donnay J.P. (1985), p. 160.

agglomérées dans les grandes villes qui « *présentent des potentialités maximum de contacts inter-régionaux et intra-urbains* »[64]. Ce constat est d'autant plus important que les recherches des années 70 confirment le rôle central de l'information dans la vie économique : croissance des emplois en création et traitement de l'information, et dans les fonctions d'innovation et d'organisation de l'entreprise.

Si le thème de l'économie de l'information trouve ses racines dans cette période[65], il en est de même de l'analyse du rôle de l'information dans l'organisation de l'espace. Dans la ligne des travaux de Törnqvist, et en collaboration avec l'Ecole de Lund en Suède, l'anglo-saxon A. Pred[66] rend compte de la croissance cumulative des grandes métropoles par accumulation des informations spécialisées, et de l'organisation des systèmes urbains par la circulation de l'information (Manzagol C., 1992 ; Pumain D., 1992)[67]. Reste que l'analyse des contacts interpersonnels ne se laisse pas si facilement réduire à celle de la transmission de l'information, même dialogique. Cette catégorie est en soi une "boite noire". La sociologie des organisations montre que la structure du pouvoir au sein d'une entreprise est aussi un moyen de contrôler l'information, et non pas seulement de la faire circuler. A fortiori, la circulation d'informations stratégiques entre diverses entreprises, au sein des agglomérations, n'est pas une simple opération de transmission technique d'informations au sein d'un réseau social réduit, dans sa conception analytique, à une structure technique[68]. Elle implique des jeux de pouvoir et le poids des normes sociales à travers le filtre des représentations culturelles. La relation, dans son épaisseur humaine irréductible, résiste à l'analyse des chercheurs. En outre, « *ce qu'oublient de nombreuses perspectives futuristes centrées sur les techniques de communication, c'est que la matière première essentielle n'est pas ici l'information - les données qui circulent sur les réseaux - mais la connaissance, l'information mise en contexte, dotée de sens pour l'action* ». Le partage de connaissances tacites, peu formalisées, non officielles, est créateur de valeur mais nécessite la coprésence physique, « *seul moyen efficace d'accélérer les apprentissages, de réduire le temps des projets, de maîtriser une complexité souvent plus combinatoire que strictement technique* » (Veltz P., 1994)[69].

---

[64] Donnay J.P. (1985), p. 161.

[65] Porat M.U., 1976, *The Information Economy*, Thèse, Université de Stanford (cité par Planque B., 1983).

[66] Pred A., Törnqvist G., 1973, *Systems of Cities and Information Flows*, Lund, Gleerup ; Pred A., 1977, *City Systems in Advanced Economies*, Londres, Hutchinson (cités par Pumain D., 1992).

[67] Des enquêtes du type de celles réalisées par Thorngren sont effectuées en Grande Bretagne au milieu des années 70 par J.B. Goddard, dans ses travaux sur la localisation urbaine et régionale des bureaux. Elles confirment l'attractivité des grandes villes et même des centres vis-à-vis des fonctions nécessitant des contacts "face à face" (Donnay J.P., 1985).

[68] C'est ce qu'implique l'utilisation de la théorie mathématique des graphes, au moins dans sa logique et sa démarche, appliquée à la sociologie et à la géographie (mais dans ce cas, l'étude porte sur les réseaux physiques de transport).

[69] Extraits de Veltz P. (1994), p. 74 à 76.

Si, dans la ligne des recherches portant sur les liens entre circulation de l'information et organisation fonctionnelle et spatiale des entreprises, des travaux sur la localisation des services aux entreprises s'en réfèrent souvent aux contacts "face à face" dans les agglomérations ou à la constitution d'organisations résiliaires pour capter l'information spécifique élaborée dans divers points du territoire, beaucoup d'études sur les services aux entreprises de haut niveau insistent cependant sur la relation de service — fondement de la création de connaissances et des apprentissages — comme contrainte de localisation. L'approche relationnelle se réfère alors plutôt aux études sur les milieux territoriaux de production, et va jusqu'à proposer le concept de territorialisation des services.

3.3.2 – Du district industriel à la territorialisation des services aux entreprises

La plupart des approches théoriques que nous venons succinctement de présenter abordent la problématique de l'agglomération des services aux entreprises en termes d'attractivité d'un espace réduit à ses attributs, choisis par des entreprises conçues comme des entités a-spatiales et mobiles. Sans nier l'existence de firmes de service, en particulier de grande taille, fonctionnant selon cette optique de "choix de localisation" adoptée par les grandes entreprises industrielles, cette problématique d'attractivité d'un lieu s'adapte mal aux services aux entreprises dont la particularité est d'être composée d'un grand nombre de petites, voire très petites entreprises. La problématique de l'émergence d'activités à partir d'un milieu social et professionnel local dynamique, donc la problématique du développement endogène, semble plus appropriée pour expliquer la localisation des services aux entreprises. Les économies de localisation, les contacts "face à face", la circulation de l'information stratégique, le poids de la relation de service, le filtre des représentations culturelles et sociales ne sont pas sans rappeler les recherches sur les systèmes productifs localisés (SPL), dont le district industriel constitue un "idéal-type".

La thématique du "district industriel", terme avancé par A. Marshall-1919 à propos de l'industrie de la coutellerie à Sheffield et de la production de cotonnades du Lancashire[70], permet en effet *« de rendre compte des phénomènes d'agglomération et des effets de proximité sur un espace restreint ou métropolitain »*[71]. Espace restreint des districts décrits par A. Marshall et de la "Troisième Italie" des années 60-80 analysée par G. Becattini et G. Garofoli ; mégapole de Los Angelès et sa dynamique explosive des années 80, étudiée par A. Scott (Lipietz A., 1993). Entre ces deux extrêmes, la géographie métropolitaine des services aux entreprises, ou des complexes de services avancés pour être moins restrictif, peut-elle tirer profit des apports théoriques de la recherche sur les systèmes productifs localisés ?

---

[70] Johnston R.J. et al., 2000, *The dictionary of Human Geography*, Oxford.
[71] Courlet C., 1992, Introduction au colloque de l'IREPD (1993).

Le SPL, dans la définition donnée par B. Pecqueur (1993), se caractérise par « *le petit, le proche, l'intense* » : PME pour l'adaptabilité et la flexibilité ; réseau de PME et proximité des acteurs pour une meilleure coordination des relations marchandes et des formes de coopération fondées sur la confiance ; forte densité de PME dans une seule branche d'activité, condition de la circulation des informations au profit de l'apprentissage collectif. La forme ainsi définie du district ou SPL est donc trop restrictive pour spécifier le phénomène d'agglomération des services aux entreprises, à l'exception peut-être des *Cities* de quelques grandes métropoles mondiales, ou de complexes de services aux entreprises et de PME industrielles susceptibles d'apparaître au sein d'un territoire ainsi constitué (dans les NTIC par exemple).

Dans une forme proche de celle des districts industriels, les milieux innovateurs ont, dans les années 80, constitués une entrée pour l'étude de la localisation des services aux entreprises en lien avec la problématique du développement régional endogène. Ces milieux socio-économiques produits par l'histoire mettent en concordance les aspects techniques, organisationnels, sociaux et culturels d'un territoire. Ils permettent la réduction de l'incertitude, et facilitent les processus d'apprentissage et le développement des savoir-faire au profit de l'innovation et de la création technologique[72]. L'étude des milieux innovateurs réalisée par le GREMI à l'échelle européenne (Aydalot P., 1986) a servi de fondement à A. Bailly, D. Maillat et leur équipe de recherche dans l'approche de la géographie des services aux entreprises en termes de milieux (Bailly A., 1994). Dans les années 80 en effet, la théorie du développement régional par la base préconisait l'accroissement de l'aptitude des territoires à s'adapter aux changements économiques et technologiques. Le "tertiaire lié", pour reprendre l'appellation utilisée à l'époque, était alors considéré comme un outil « *nécessaire aux PME et aux secteurs à technologie avancée* »[73] des régions non métropolitaines. Le constat, dès le début des années 90, d'une accentuation de la concentration des services aux entreprises dans les métropoles remet en question la possibilité de faire émerger et se développer des milieux innovateurs en dehors des régions métropolitaines.

Les "complexes de production" de la mégapole de Los Angelès, présentés par A. Scott en 1988 (Johnston R.J., 2000), ont des caractéristiques communes avec les districts industriels et les milieux innovateurs, mais se placent dans le cadre de la métropolisation des hommes et de l'économie. Ces organisations territoriales d'activités spécialisées et en interrelation ne se limitent pas à l'industrie stricto sensu ; ils constituent des systèmes productifs intégrant le rôle des services aux entreprises : services privés dans le cadre de relations officiellement marchandes ; services (quasi)publics d'institutions chargées de faciliter l'interaction non-marchande entre acteurs. Les entreprises participent enfin à la

---

[72] D'après Bailly A., Maillat D. (1988) et Pecqueur B. (1993).
[73] Bailly A., Maillat D. (1988), p. 70.

structuration d'un système local d'emploi par la mise en place et le maintien d'une division sociale du travail. Néanmoins, quelques années plus tard A. Scott (1992) tend à s'éloigner du modèle du SPL en montrant que la croissance explosive de Los Angelès a fait reculer « *les formes non-marchandes de régulation internes à l'agglomération* » au profit d'une pure logique économique centrée sur l'esprit d'entreprise et l'accumulation flexible (Lipietz A., 1993). L'approche en termes d'organisation des entreprises supplante alors l'étude de l'organisation des systèmes territoriaux de production.

Quels bénéfices l'analyse de la localisation des services aux entreprises tire-t-elle de l'étude du fonctionnement des districts, milieux innovateurs et complexes de production ? Essentiellement des pistes de recherche en termes de systèmes d'emploi locaux, d'acquis collectifs organisationnels, de « *milieux professionnels urbains* » (May N., 1994), en termes de spatialisation des relations de service (et non plus seulement des activités) et de "territorialisation des services" (Jayet H., 1994). Territorialité et relations de service constituent les axes de recherche les plus récents en matière de géographie des services aux entreprises, dans le débat entre concentration croissante et desserrement spatial corrélatif de ces activités. Mais l'articulation entre ces deux concepts prête à discussion. Dans quelle mesure la relation de service, placée par J. De Bandt et J. Gadrey (1994) au cœur du processus productif[74], est-elle un déterminant de l'ancrage territorial des services aux entreprises dans les métropoles ? L'organisation en réseau, qui permet à des entreprises de service d'opérer une certaine forme de déconcentration spatiale et donc de sortir de la problématique du territoire, affaiblit-elle la relation de service ? Par ce biais, le débat sur les modes de localisation des services aux entreprises s'inscrit dans celui qui agite l'économie et la géographie industrielles à propos de l'articulation ou de l'opposition entre division spatiale du travail et systèmes productifs localisés, entre le local et le global (Lipietz A. 1993).

3.3.3 - Territoire ou réseau ?

Territoire ou réseau, faut-il choisir ? A quelle échelle et selon quelle combinaison ? Une première forme possible de localisation des activités peut s'opérer selon un fonctionnement en réseau relationnel de proximité à l'intérieur d'un territoire constitué et reconnu comme tel. Mais dans le domaine des services aux entreprises, de tels territoires sont des cas d'exception, sauf à considérer les "complexes de services avancés" (services aux entreprises au sens strict, finances, immobilier, sièges sociaux...) des plus grandes métropoles mondiales, ou des districts du design ou de la publicité inscrits à l'échelle de quelques quartiers dans ces mêmes agglomérations. Une deuxième forme de localisation des services aux entreprises peut reposer sur une organisation en réseau à une échelle nationale, voire internationale, ce qui permet à des entreprises de service de concilier « *enracinement dans*

---

[74] Ce que nous avons exposé dans le premier chapitre.

des spécificités et accès au monde [...] *sous l'impulsion du modèle serviciel* » (Rousset-Deschamps M., 1994). Comme on peut le voir, les pistes de recherche sur la localisation des services aux entreprises sont ouvertes, et les notions de territoire, de relation de service et de réseau constituent des avancées certaines par rapport aux approches traditionnelles réduisant la localisation des activités à une simple question de minimisation des coûts.

Ainsi, les courants de recherche sur les services aux entreprises qui s'inscrivent dans la trilogie "territoire, relation, réseau" peuvent s'appuyer sur les acquis conceptuels hérités des travaux sur les milieux et les réseaux. En effet, « *l'analyse des districts industriels montre qu'il faut abandonner une conception fonctionnaliste, c'est-à-dire une approche des systèmes sociaux dans laquelle les ressources sont pré-qualifiables. L'analyse montre qu'il y a une réalité qu'on ne peut expliquer uniquement par le jeu des interactions spatiales entre acteurs, entre entreprises. [...] Le territoire ne procède pas de la génération spontanée, il résulte d'un processus historique qui le modèle et en fait un lieu de mémoire* »[75]. Création de ressources spécifiques grâce à la relation de service, cœur du nouveau système productif ; interaction entre acteurs qui ont chacun leur propre stratégie pour saisir les opportunités multiples qu'offre l'agglomération ; "effet territoire" (Pecqueur B., 1993)[76] qui, à travers les milieux professionnels (leurs normes et leurs valeurs) et/ou les référents identitaires (aménités, prestige d'une adresse et de l'immobilier de bureau, spécificités sociales ou représentations collectives[77]) est « *une composante intrinsèque du calcul rationnel de l'entreprise* »[78] et de l'entrepreneur. On discerne ici le rapprochement que l'on peut faire avec la géographie des représentations, développée à partir des années 60 aux Etats-Unis et du milieu des années 70 en Europe, notamment sur l'image de la ville et sur l'organisation des bureaux (Bailly A., Debarbieux B., 1991)[79]. Quant à l'analyse en termes de réseau, elle se rattache au mouvement intellectuel qui s'intéresse aux processus d'interrelations et définit les propriétés des objets par leurs interactions plus que par leurs caractéristiques propres (Bakis H., 1993)[80]. En ce sens,

---

[75] C. Courlet, 1992, Introduction au colloque de l'IREPD (1993).

[76] B. Pecqueur (1993) parle d'effet territoire ou de territorialité pour désigner « *une dimension spatiale permanente [...]dans les stratégies d'action des individus (et des firmes)* ». Le terme de territorialisation des activités est utilisé par C. Courlet (1992, Introduction au colloque de l'IREPD, 1993), ainsi que par H. Jayet (1994) et M. Rousset-Deschamps (1994) à propos des services aux entreprises.

[77] « *Aux spécialisations fonctionnelles sont associées des spécificités sociales ou démographiques et des représentations collectives qui restent longtemps attachées aux villes* » (Pumain D., 1992, p. 655, d'après les travaux de : Pumain D. et Saint Julien T., 1978, *Les dimensions du changement urbain*, Paris).

[78] Pecqueur B. (1993), p. 85.

[79] « *Dans ces systèmes urbains, ce qui paraît le plus actuel c'est bien l'apparition, dans les termes de la géographie économique au moins, d'une géographie des espaces de bureaux, de la haute technologie, du rôle économique de la culture comme créatrice d'une image de marque (Racine, 1990*) » (Cosinschi M., Racine J.B., 1991, p.108). D'après l'article de J.B. Racine, 1990, Villes, entreprises, images et culture, *HEGOA* ,Université de Pau et des Pays de l'Adour, numéro spécial.

[80] Selon Bakis H. (1993, p. 103-104), cette définition des objets à partir des interactions est le propre de la physique quantique. La notion de réseau, quand elle s'inscrit dans cette optique, imprègne l'approche structuraliste en cybernétique, sociologie, anthropologie, économie et géographie. L'accent est mis sur les

l'étude de la spatialisation des relations de service, des réseaux qui en sont issus et des formes territoriales qui pourraient en découler se rattache aussi à une géographie des systèmes spatiaux.

Les entrées théoriques pour analyser la localisation des services aux entreprises sont donc multiples, et continuent de s'enrichir. Beaucoup de ces approches empruntent à l'analyse industrielle, héritage des étapes de l'évolution économique. Mais tout comme l'étude macro-économique des services tend à vouloir s'émanciper de sa parenté avec l'industrie, en proposant le modèle de l'économie servicielle comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, de même les travaux sur la localisation des services aux entreprises cherchent la spécificité de ces activités dans leur rapport à l'espace. La relation de service, mise en valeur par l'approche macro-économique, constitue le pivot de la réflexion sur l'articulation entre spatialisation et territorialisation des services aux entreprises : alternative ou dialectique ? Pour tenter de confirmer ou d'infirmer les hypothèses théoriques, l'analyse empirique des facteurs de localisation des services aux entreprises s'est développée en parallèle. Si les études des années 80 sont plutôt orientées vers les déterminants de la distribution inter-urbaine des services aux entreprises via leur place au sein du système productif, les travaux des années 90 portent plutôt, mais pas seulement, sur la répartition intra-métropolitaine de ces activités en fonction du degré de relation de service que nécessite leur production[81].

4 - Les limites des études empiriques sur les facteurs de localisation des services aux entreprises

L'exposé qui suit s'appuie essentiellement sur deux types de contributions : les travaux réalisés dans les années 90 à une échelle internationale par les membres du RESER[82] ; une lecture critique des analyses en termes de facteurs de localisation, lecture proposée par N. May (2000) lors d'une conférence internationale organisée par la Faculté des Sciences économiques et sociales de l'Université de Lille 1 sur le thème : *Economie et socio-économie des services*. L'ensemble de ces contributions permet d'établir les limites des études quantitatives réalisées à l'échelle de quelques grandes agglomérations, et interroge le chercheur quant à ses a priori conceptuels et méthodologiques dans l'appréhension de son objet d'étude, la localisation des sociétés de services aux entreprises. Ces conclusions nous obligent alors à remettre en question une étude des services aux entreprises dans l'ancien

---

processus d'interrelations. Cependant, deux courants se distinguent, selon la priorité donnée à la structure formelle du réseau, ou selon l'accent mis sur les échanges concrets au sein du réseau.

[81] Ce que nous avons constaté via notre lecture à visée épistémologique des travaux référencés en bibliographie. Par ailleurs, ce constat apparaît bien, pour les années 80, à travers le bilan introductif de F. Moulaert (1989) dans l'ouvrage qu'il a dirigé sur *La production des services et sa géographie*. Même bilan effectué, pour les deux décennies cette fois, par N. May (2000, p. 14 et 26).

[82] Réseau Européen sur les Services et l'Espace.

bassin minier du Nord-Pas-de-Calais sous l'angle classique des facteurs et principes de leur localisation.

4.1 - Le raffinement croissant des analyses menées en termes de facteurs de localisation des services aux entreprises

Un certain nombre d'enquêtes ont été menées sous l'égide du RESER pour étudier l'impact de la tertiairisation dans l'espace. Afin de permettre la comparaison entre divers pays, au delà de la différence entre nomenclatures[83], les services aux entreprises ont été analysés à travers une grille élaborée en commun par les chercheurs membres du RESER[84]. Quant aux facteurs de localisation et de mobilité des entreprises, ils ont été l'objet d'une investigation par enquêtes directes sur la base d'un questionnaire mis au point par W. Coffey pour Montréal (Philippe J. *et allii*, 1999). L'objectif de ces travaux était d'étudier la dynamique des centres-villes et des périphéries de huit métropoles[85], partant de l'hypothèse que les services sont *« au cœur du changement des économies urbaines actuelles »*[86]. Il ne s'agit pas tant de rendre compte ici des conclusions de ces études que de présenter les objectifs de ce type de recherche et les limites de la méthodologie utilisée.

Si les statistiques permettent d'analyser la répartition des emplois, voire des entreprises de service[87], elles n'expliquent en rien les moteurs des dynamiques spatiales éventuellement observées. Des enquêtes en termes de facteurs de localisation semblent donc appropriées pour déterminer les causes de ces répartitions géographiques, et mettre en valeur les facteurs discriminants pour la localisation des services. En fonction des travaux théoriques ou empiriques préalablement réalisés, une liste des facteurs susceptibles de jouer un rôle dans la localisation des entreprises est établie. On peut regrouper ces facteurs en six grands domaines (Mérenne-Schoumaker B., 1996) : clientèle et concurrence, communication et accessibilité, marché du travail, marché foncier et locatif, environnement économique et social (aménités, proximité de services complémentaires par exemple), politiques locales

---

[83] Les études reposent sur des statistiques antérieures à la refonte des nomenclatures européennes. Par ailleurs, il s'agissait aussi de pouvoir comparer les situations en Europe (pays de l'Union européenne et pays non membres) et en Amérique du Nord (Philippe J. *et alii*, 1999).

[84] Les travaux portent sur l'ensemble du secteur tertiaire mais des enquêtes directes vont se focaliser sur dix secteurs de services aux entreprises : transport et entreposage, ingénierie et études techniques, informatique, publicité, conseils et études, analyses et contrôles techniques, comptabilité, sécurité-nettoyage-cantines d'entreprises, secrétariat-traduction-documentation-reprographie, intérim (Philippe J. *et alii*, 1999). Comme on peut le voir, ces travaux adoptent une définition large des services aux entreprises, au delà de l'intérêt classique des chercheurs pour les services de haut niveau (voir le début de notre premier chapitre).

[85] Barcelone, Birmingham, Bordeaux, Genève-Lausanne, Marseille, Milan, Montréal, Toulouse.

[86] Philippe J., Boulianne L.M., Léo P.Y., 1999, *Introduction, in* J. Philippe, 1999, *op. cit.*, p. 19.

[87] Mais ces données sont plus difficilement accessibles, soit pour des raisons financières (prix élevé des bases de données quand il s'agit d'obtenir l'information à une échelle fine), soit pour des raisons techniques (les listings donnent un état des lieux à un moment "t"). Plus l'échelle d'analyse est fine, plus le coût d'obtention des données est élevé quand il s'agit de réaliser une étude dynamique sur un laps de temps assez long pour être significatif. L'approche par la dynamique de l'emploi, via les données des recensements, est encore la plus pratique pour dégager les grandes tendances.

(taxes) [88]. D'autres classifications sont possibles, selon les objectifs de l'étude. Ainsi M. Jouvaud (1996) utilise deux autres modes de regroupement : les facteurs de situation (rôle dans le choix de la ville) ou de site (rôle dans la répartition intra-urbaine), les facteurs de demande ou de production (document n° 30). Dans la pratique, ces domaines sont désagrégés au maximum pour tenter de cerner au mieux les comportements spatiaux des entreprises[89] : d'une part, la multiplication des critères portant sur l'espace doit permettre à tout répondant de sélectionner ceux qui lui conviennent le mieux ; d'autre part le poids des facteurs de localisation dépend de contraintes liées à la nature du service rendu et au type de relation de service entretenue avec le client (une grille synthétique du rôle filtrant de ces facteurs est présentée dans le document n° 30). Enfin, le but est d'obtenir suffisamment de données désagrégées pour répondre aux critères de validité d'une analyse quantitative. Le traitement statistique de cet ensemble de réponses a pour objectif de mettre en valeur les variables significatives censées expliquer la localisation de chaque type de services aux entreprises.

L'ambiguïté de ce genre d'enquête tient au statut même des répondants visés par l'étude. La majeure partie des firmes de services aux entreprises sont de petite taille ; leur localisation résulte d'un processus de création et n'a pas vraiment fait l'objet d'une démarche rationnelle et comparative entre différentes villes, voire entre différents sites au sein même de la ville de résidence du fondateur[90]. Pour contourner cette absence probable de choix de localisation initial, certains travaux (Jouvaud M., 1996 par exemple) demandent aux responsables d'entreprise, interrogés par enquête postale, de sélectionner et hiérarchiser les facteurs jugés comme significatifs pour le fonctionnement de leur société. Pour les

---

[88] En fait, B. Mérenne-Schoumaker (1996) distingue sept domaines de facteurs. Mais les travaux du RESER ne semblent pas faire référence au "marché des capitaux". Quant à la rubrique "politiques et interventions des pouvoirs publics", elle semble n'apparaître, dans la liste des facteurs soumise aux entreprises, que sous le critère "taxes locales". Les interventions ne relevant pas du domaine fiscal sont cependant parfois mentionnées dans les articles de l'ouvrage dirigé par Philippe J. *et alii* (1999), pour expliquer le contexte de certaines concentrations ou mobilités d'entreprises, ou pour regretter l'absence de programmes structurants dans l'immobilier de bureau.

[89] Dans son analyse critique, N. May (2000, p.11) relève que « *dans certaines des études menées au sein du RESER, il est demandé au répondant de classer 34 facteurs (auxquels s'ajoutent dans certains cas des demandes sur ce que pense le répondant de l'intérêt d'avoir à proximité immédiate tout un ensemble — 33 ! — de services ou d'équipements) ; la liste des facteurs de localisation intra-urbaine d'une étude néerlandaise citée par Illeris (1996) en propose 21...* ». Par ailleurs, N. May cite des exemples de ces désagrégations de facteurs. Ainsi les facteurs d'accessibilité du site proposent : accessibilité immédiate du site en voiture ou par les transports en commun, accessibilité à de grandes infrastructures de transport, possibilités de parking, accessibilité pour les clients, pour le personnel, etc. Les facteurs caractérisant le bâtiment sont décomposés comme suit : qualité du bâtiment, surface, coût, prestige, conditions de location, possibilité d'achat des locaux, etc.

[90] Cet état de fait a été mis en valeur par de nombreuses études behavioristes, notamment à propos de l'industrie, qui contestent l'approche rationnelle des chefs d'entreprise fondée sur une information complète et transparente, comportement que postulent les théories de localisation néo-classiques. Au contraire, l'information est limitée et coûteuse, et le filtre des perceptions joue en dernier ressort dans la décision. En outre, les créateurs d'entreprise et les petites entreprises « *décident de produire ou de vendre là où ils sont domiciliés, ou sur un emplacement qu'ils trouvent un peu au hasard. Le problème du choix de la localisation n'est souvent posé que lors des extensions et des transferts* » (Mérenne-Schoumaker B., 1991).

mêmes raisons, la plupart des études du RESER s'intéressent en outre à la mobilité intra-urbaine (passée et envisagée) des entreprises, cette mobilité étant par hypothèse un moyen utilisé par les firmes pour corriger leur localisation initiale et réaliser une combinaison de facteurs plus favorable à leur fonctionnement et à leur développement. Les critères avancés par les chefs d'entreprise pour justifier de cette mobilité sont censés mettre en valeur les variables de localisation les plus significatives pour chaque type de services aux entreprises. Le traitement statistique a pour objectif de faire apparaître en quelque sorte ce qu'on pourrait appeler la rationalité sous-jacente du responsable d'entreprise[91], et donc les lois qui régissent la localisation des services aux entreprises, voire de chaque type d'activité.

4.2 - Des analyses qui manquent leurs objectifs

Les analyses en termes de facteurs de localisation, telles qu'elles viennent d'être présentées, mènent à des impasses en matière de résultats. Pour reprendre la lecture critique qu'en fait N. May (2000)[92], on peut lister les problèmes suivants : difficulté de séparer facteurs inter-urbains et intra-urbains, problèmes de validité des traitements statistiques compte tenu de la faiblesse des effectifs des enquêtes[93], ambiguïté de la notion de "proximité" ou de celle de "qualification" de la main d'oeuvre[94], non prise en compte des transformations organisationnelles des entreprises, et finalement impossibilité de trancher nettement entre maintien, croissance ou déclin des centres-villes[95]. Et N. May de conclure : « *même en supposant que l'on trouve assez d'entreprises de bonne volonté qui acceptent de se plier à l'exercice, ce n'est pas en multipliant et en raffinant à l'extrême les listes de facteurs que l'on pourra progresser dans l'analyse et la compréhension tant des pratiques*

---

[91] N. May (2000, p. 6) parle même d'une analyse qui revient à concevoir l'enquête comme une fiction, dont le traitement statistique permettrait cependant de déduire une réalité des processus de localisation.

[92] N. May (2000, p. 3) se réfère dans cette communication aux différentes études menées par le RESER (Philippe J *et alii*, 1999) ainsi qu'aux travaux réalisés par S. Illeris et P. Sjoholt sur les capitales scandinaves. Elle s'appuie en outre sur une synthèse de diverses études sur les facteurs de localisation, synthèse opérée par S. Illeris en 1996 dans son ouvrage intitulé *The service economy. A geographical approach.*

[93] Les taux de réponse avoisinent les dix pour cent, ce qui est classique pour les enquêtes postales. Les effectifs des répondants s'échelonnent entre 74 entreprises pour quatre secteurs de services aux entreprises sur toute la Suisse romande à 332 sociétés pour dix secteurs sur Toulouse. De plus, quand un effectif de 150 à 250 entreprises est décomposé en fonction des sous-secteurs d'activité et en même temps en fonction de la taille de l'établissement et des zones géographiques d'implantation, dans le but de déchiffrer, à l'échelle d'une agglomération (Bordeaux, Marseille), le comportement spatial présent et à venir de chaque type d'entreprise, quelle est alors la signification de données portant sur quelques établissements dans chacune des sous-catégories distinguées ?

[94] M. Jouvaud (1996) note que les entreprises d'intérim ou de sécurité se sentent concernées par le besoin d'un bassin de main d'œuvre "qualifiée" alors que, dans le langage des chercheurs qui travaillent sur les services aux entreprises, qualification signifie au minimum "bac + 2". On touche ici au problème des enquêtes par questionnaires, surtout par voie postale, où il est difficile voire impossible pour le chercheur de vérifier que le répondant met bien la même signification que lui derrière les catégories proposées. Et ce quels que soient les travaux préparatoires d'élaboration du questionnaire. Nous y reviendrons en fin de chapitre.

[95] A titre d'exemple, dans l'étude portant sur les services à Birmingham, P.W. Daniels déclare : « *La description géographique des déplacements révèle un écheveau complexe et difficile à décrypter. La compréhension en est facilitée si l'on sacrifie la précision pour se situer au niveau des trois zones concentriques que sont l'hyper-centre, le reste du centre-ville et les faubourgs* » (Philippe J. *et alii*, 1999).

d'entreprises que des processus qui participent de la répartition des services aux entreprises dans l'espace »[96]. En fait, les critiques qui précèdent concernent surtout les travaux qui distinguent dans leur exploitation les dix secteurs de services aux entreprises sélectionnés, et ce à une échelle fine au sein d'une agglomération de moins de trois millions d'habitants. D'autres enquêtes se focalisent sur les services aux entreprises de plus haut niveau (Suisse), ou au contraire travaillent à l'échelle de l'ensemble du "tertiaire moteur" subdivisé, pour le traitement statistique, en deux sous-ensembles : services financiers et services aux entreprises[97] (Montréal). Qui plus est, ces mêmes études travaillent sur des agglomérations de plus de trois millions d'habitants, s'appuient sur les statistiques de l'emploi pour discerner les mouvements entre le centre et la périphérie, et ont une approche plutôt économique des facteurs de localisation[98], à l'image des travaux généralement réalisés en Amérique du Nord[99]. Dans ces conditions, les critères de validité sont moins sujets à caution. Néanmoins, N. May place également sa critique sur le plan de la conception même des analyses menées en termes de facteurs de localisation.

Le biais principal des analyses quantitatives cherchant à révéler les lois présidant à la localisation des services aux entreprises réside, selon N. May (2000), dans le postulat de départ : une vision fonctionnaliste des pratiques des entreprises dans l'espace. En effet, le choix d'un lieu et la mobilité d'une firme dans l'espace sont supposés être le fruit d'un processus de décision rationnel, de décomposition/recomposition analytique de l'ensemble des facteurs spatiaux. Dans la droite ligne des théories néo-classiques de la localisation, une entreprise est censée optimiser son fonctionnement par une utilisation également optimale des attributs des lieux. C'est faire peu de cas des avancées théoriques et empiriques des études non quantitatives sur la localisation des activités. Il est en effet acquis que le processus de décision menant au choix d'une localisation est affecté par les représentations des décideurs, processus non rationnels filtrant une information qui plus est imparfaite sur les caractéristiques de l'espace, dans un cadre d'incertitude économique à moyen terme (Mérenne-Schoumaker B., 1991). Dans le domaine des services aux entreprises, l'organisation de la firme, la stratégie de développement et le filtre de la relation de service

BU LILLE I

---

[96] May N. (2000), p. 25.

[97] En perdant donc toutes les nuances possibles entre localisation des services de type banal et localisation des services aux entreprises de haut niveau. Nuances que cherchent justement à mettre en valeur les études portant sur Bordeaux, Marseille ou Toulouse.

[98] Nombre d'employés à temps plein, fréquence des prestations, ventes venant de la banlieue, montants de revenus bruts, à titre d'exemple (étude sur Montréal in Philippe J. *et alii*, 1999).

[99] D'après notre observation sur les travaux référencés en bibliographie. Les enquêtes réalisées en Amérique du Nord portent sur des ensembles de population de plusieurs millions (voire sur des zones de 20 ou 60 millions d'habitants pour N. Hansen, 1990), et abordent les facteurs de localisation en termes de dimension et de qualité des marchés. Ce qui les distinguent des méthodes qu'on peut dès lors qualifier de "pointillistes" et appliquées la plupart du temps en Europe.

constituent des éléments incontournables dans les choix de localisation[100]. Il serait utile, par le biais d'analyses qualitatives, de découvrir ce qui, en dernier ressort, emporte la décision dans la sélection d'une ville et/ou d'un site, espaces perçus par les entreprises comme des totalités syncrétiques (Planque B., 1983 ; May N., 2000). Le défaut majeur des études quantitatives des facteurs de localisation est donc de « *plaquer sur les entreprises des logiques qui ne sont pas les leurs* »[101], en considérant les ressources spatiales utilisables par les services aux entreprises comme des facteurs de choix dont l'espace serait l'enjeu principal (May N., 2000). Limites d'ordre méthodologique ou limites liées aux a priori des chercheurs dans leur approche des services aux entreprises sous l'angle des facteurs de localisation sont probablement le fruit d'une analyse géographique des activités menée à l'échelle d'une agglomération, fut-elle au minimum une métropole régionale. Que dire alors d'une étude des services aux entreprises à l'échelle d'un bassin minier de près deux millions d'habitants certes, mais s'étirant sur cent kilomètres en marge d'une métropole régionale sortie depuis à peine dix ans d'une profonde crise industrielle ?

4.3 - Les limites d'une étude de la localisation des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

Si l'étude des services aux entreprises à l'échelle de métropoles considérées comme des pôles de concentration de ce type d'activité rencontre d'importantes limites d'ordre méthodologique et conceptuel, quelle peut-être la validité d'enquêtes réalisées sur l'offre en services aux entreprises dans l'ancien pays minier du Nord-Pas-de-Calais, zone de reconversion industrielle et dont le développement récent des emplois tertiaires repose essentiellement sur le rattrapage en services d'encadrement de la population, longtemps situés à des taux inférieurs à la moyenne nationale et même régionale ? Nos premières ambitions quantitatives se sont très vite heurtées à des impasses, liées à l'accès aux données, liées aux principes de la méthode classique de collecte des informations, quand ce n'est pas à l'invalidité du sujet lui-même dans le cadre géographique préalablement choisi.

4.3.1 - Le problème de la constitution d'une base de données

La première limite pour une analyse quantitative des services aux entreprises dans le bassin minier tient à la constitution du panel d'entreprises à interroger. Or les fichiers d'adresses tenus par l'INSEE ou par les Chambres de Commerce et d'Industrie sont payants. Les grandes enquêtes lancées sur les sociétés de services aux entreprises en France, en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis[102] sont le plus souvent le fait d'équipes de recherche ayant

---

[100] Ce que montrent les travaux portant sur un type de services aux entreprises (le conseil en haute technologie par exemple, analysé par Moulaert F. *et alii*, 1990) ou les enquêtes effectuées par J. Bonnet (1982) à Lyon ou par J.M. Zuliani (1995) à Toulouse.

[101] May N. (2000), p. 27.

[102] Gallouj C. (1990) ; O'Huallachain B., Reid N. (1991) ; O'Farrell P.N. *et alii* (1992) ; Cunat F., Thomas B. *et alii* (1993) ; Beyers W.B., Lindahl D.P. (1996) ; Philippe J. *et alii* (1999).

répondu à des appels d'offre de CCI, de ministères, d'organismes chargés d'aménagement du territoire ou de développement régional. Ces chercheurs bénéficient de ce fait du budget nécessaire à l'achat des fichiers d'adresses. Tel n'était pas notre cas[103].

Compte non tenu de cette limite matérielle, la constitution d'un échantillon d'entreprises sur le bassin minier posait un autre problème. Il est d'usage, dans les études portant sur les activités économiques, de s'en tenir aux entreprises de plus de 20 salariés, pour l'industrie notamment, voire de descendre le seuil à 10 salariés pour les services, limites en deçà desquelles les enquêtes publiques menées à une échelle nationale, voire régionale, ne descendent pas. Or, plus de 90 % des firmes de services aux producteurs de l'ancien pays minier (transports et services rendus aux entreprises proprement dit, pour reprendre les dénominations de la NAP 73) ont moins de 10 salariés (document n°31). Cette structure n'est certes pas spécifique à cette zone, ni même à la région Nord-Pas-de-Calais, et ne constitue pas a priori un obstacle à l'enquête quantitative. On considère en effet généralement que l'ensemble des plus petites entreprises pèse moins que la somme des quelques plus grandes firmes, tant en valeur ajoutée qu'en emplois créés, et que les petites sociétés sont donc à ce titre moins représentatives de l'évolution de l'économie, voire de la géographie économique. Le problème, pour le terrain que nous avons à étudier, tient au faible nombre d'entreprises de service de plus de dix salariés, et donc au poids potentiel des erreurs liées à la constitution même des fichiers d'adresses. De fait, lors de nos enquêtes préalables réalisées à partir des listings de firmes de plus de 10 salariés obtenus auprès de la CCI de Valenciennes et de la SACOMI, nous avons constaté qu'un certain nombre des rares entreprises de cette catégorie étaient d'emblée hors champ pour trois raisons : erreur d'attribution dans le code APE, disparition (sans même laisser de traces, quant à leur histoire ou à leur devenir, auprès des services municipaux et ce en dépit, pour certaines, de leur "grande taille"), déclin des effectifs et descente en dessous de la barre des 10 salariés. L'histoire de ces dernières, dans un espace en difficulté économique, étant a priori digne d'intérêt, et compte tenu de l'indigence relative des services aux entreprises de plus de 10 salariés, il nous fallait élargir le panel potentiel de l'échantillon, et se trouver à nouveau face à la question budgétaire évoquée plus haut. Là encore l'obstacle pouvait être dépassé, si les résultats espérés étaient à la hauteur des dépenses engagées. Mais les enquêtes quantitatives déjà réalisées par ailleurs ne nous laissaient guère beaucoup d'espoir de ce point de vue.

Les recherches françaises et étrangères, dont nous avons parlé un peu plus haut, élargissent le plus souvent leur panel aux entreprises de moins de 10 salariés, surtout s'il s'agit de saisir la dynamique de localisation à l'échelle d'une agglomération, et plus encore

---

[103] Dans les premiers temps de cette thèse, à l'époque où nous envisagions un travail de type quantitatif, nous étions enseignante en lycée, coupée de tout contact avec notre laboratoire de rattachement "théorique", donc de tout accès à son budget. Par ailleurs, notre charge de travail dans l'enseignement secondaire, puis en tant que PRAG à l'UFR de géographie de Lille ne nous permettait pas non plus de prendre des engagements, que nous n'aurions pas su tenir, auprès d'organismes publics, dans le cadre d'un appel d'offre par exemple.

s'il s'agit de services de conseil et d'études. Questionnaires envoyés en nombre par voie postale, voire relances téléphoniques pour les équipes disposant de temps, de moyens et de personnels, donnent cependant en moyenne un taux de réponse entre 10 et 15 %, taux pouvant atteindre 30 % dans les meilleurs cas de figure, quand les relances téléphoniques sont nombreuses. Ces taux ne sont pas spécifiques aux activités étudiées. Dans la configuration d'une enquête à l'échelle nationale, voire régionale, ces taux permettent une exploitation statistique valide. A l'échelle d'une métropole, voire même des quatre agglomérations composant l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, la validité des résultats devient critique[104]. Pour peu que l'on veuille croiser les réponses avec la taille des entreprises, les types d'activités, voire un découpage géographique en quartiers ou en communes, que reste-t-il des critères de validité exigés pour une analyse quantitative des données ?

Une étude quantitative des services aux entreprises en termes de facteurs de localisation, à l'échelle du bassin minier et qui plus est en cherchant à subdiviser cet espace en sous-ensembles géographiques, est donc pour toutes les raisons évoquées a priori invalide. Renoncer à étudier la dynamique des territoires au sein du bassin minier et mener l'enquête en considérant cet espace comme un ensemble indivisible à comparer au reste de la région Nord-Pas-de-Calais, voire à la métropole lilloise, reviendrait à supposer que les services aux entreprises ont un comportement de localisation spécifique à l'ancien pays minier. On peut certes supposer que cette zone constitue un espace de desserrement de la métropole pour ce qui est des activités de services banals et nécessitant un espace se faisant rare et cher dans la communauté urbaine de Lille ; ou bien encore faire l'hypothèse qu'un certain nombre de services aux producteurs s'installent à proximité d'entreprises industrielles ayant opté pour l'externalisation de certaines fonctions de service. Mais la vérification de ces hypothèses, et finalement la simple quantification des entreprises de service répondant à ces catégories, justifiait-t-elle le temps et le coût nécessaires au lancement d'une enquête de grande ampleur, qui nous était de toutes façons matériellement inaccessible[105] ? Et dans le cadre de quelle problématique ? Enfin, renoncer à toute spécificité du terrain d'étude, le bassin minier, pour s'en tenir à vérifier les types de facteurs de localisation par catégorie de services aux entreprises revenait tout simplement à nier le choix de ce terrain d'enquête.

---

[104] Sans compter que les taux de 10 à 15 % sont atteints pour des enquêtes lancées par des organismes connus des entreprises, ou qui ont du moins une certaine notoriété, ce qui est très loin d'être notre cas. Les chefs d'entreprises ou les cadres de haut niveau susceptibles de répondre aux questionnaires sont déjà très sollicités par de multiples demandes administratives, et n'ont que faire de répondre à un questionnaire envoyé par un "étudiant", fut-ce pour l'aider dans l'élaboration de sa thèse.

[105] Ces hypothèses trouvent en partie réponse dans l'enquête menée en 2001 à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie, en collaboration avec l'INSEE et la DRIRE. 3 200 établissements ont été interrogés, pour un taux de réponse de 37 %. On mesure ici l'écart entre notre simple condition de doctorant et les moyens engagés pour mener à bien ce genre d'enquête, qui requiert la collaboration de trois grands organismes. Nous aurons l'occasion de revenir dans le quatrième chapitre sur les résultats (graphiques et cartographiques) de cet important travail.

Quoi qu'il en soit, et malgré toutes les réserves que nous venons d'émettre, la validité de l'enquête quantitative s'est révélée, en première approche, encore plus menacée par la règle de l'objectivité de la collecte des données, et celle de la neutralité supposée de l'enquêteur. Ces deux règles se sont révélées intenables.

4.3.2 - Le problème de la validité des données recueillies

Le traitement statistique d'une enquête suppose que les questions et les possibilités de réponse proposées aux répondants soient univoques. Or cet objectif est difficile à atteindre, et ce quels que soient les tests préalablement effectués lors de la phase exploratoire de mise en place du questionnaire. M. Jouvaud (1996) signale par exemple, à propos de son travail sur les services aux entreprises à Marseille, l'ambiguïté des items "main d'œuvre qualifiée" et "proximité du client", ambiguïté qui apparaît dans les réponses jugées "non conformes" au regard de ses propres représentations mentales des concepts qu'elle voulait tester, ambiguïté qui biaise finalement les résultats du traitement statistique. La solution consisterait à demander au répondant de préciser les niveaux de formation de sa main d'œuvre, ou la distance au delà de laquelle il n'y a plus, pour lui, d'effet de proximité. Appliquée à chaque item que le chercheur estime important pour les résultats de son travail, cette solution alourdit considérablement le questionnaire. Le taux de réponse, déjà faible, des enquêtes par voie postale s'en trouve menacé ; l'enquête par contact direct ou téléphonique ne donne pas forcément de meilleurs résultats, tant il est vrai que le répondant potentiel réagit négativement face à un flot de questions dont il ne comprend pas la logique et le bien fondé[106]. Au bout du compte, le chercheur obtient des réponses stéréotypées qui peuvent au mieux permettre la quantification de phénomènes déjà mis en valeur par des recherches qualitatives, mais il ne peut en attendre des informations originales.

Ces handicaps, dont nous avons trouvé confirmation dans les analyses de deux sociologues, J.C. Kaufmann (2001) et N. May (2000), sont très vite apparus dans l'étape exploratoire de la première phase, à visée quantitative, de notre thèse. Les chefs d'entreprise, pris par l'obligation de faire du chiffre d'affaires pour survivre et très soumis à une concurrence qu'ils perçoivent comme une menace potentielle[107], réagissaient à nos questions comme s'il s'agissait d'un espionnage de concurrents sous couvert de recherche publique, ou perdaient patience devant le nombre de questions de détail (insignifiantes à leurs yeux) de ce qu'ils assimilaient à un questionnaire de police inquisitorial. Nous avons cherché en quelque sorte une parade en prenant contact avec les chefs d'entreprise ou cadres supérieurs là où ils ont en théorie, et en pratique, du temps à "perdre", dans les salons professionnels. L'ambiance de détente qui règne dans ces lieux, parce que l'objectif est de nouer des

---

[106] Puisque la multitude des questions et réponses proposées a pour fonction de faire apparaître, après traitement statistique, la rationalité sous-jacente ou les types de comportement des répondants.

[107] Telles étaient leurs premières inquiétudes en réponse à notre demande d'entretien.

contacts pour de futures affaires et que les clients potentiels ne sont pas toujours et à tout moment nombreux et pressés, est particulièrement favorable au chercheur, si celui-ci accepte d'y passer un à deux jours, le temps du salon lui-même. Le revers de la médaille est que l'échantillon a peu de chance d'être représentatif de la population des entreprises visées, et qu'il faut faire le tri entre celles qui sont des sociétés de services et celles qui vendent le même service tout en étant des structures industrielles classées comme il se doit dans le secteur secondaire. Mais la fréquentation des salons professionnels permet de mettre à jour des modes de fonctionnement des marchés de services, éléments sur lesquels nous reviendrons. Reste que l'enquête tentée à l'occasion du Salon Atout[108] qui s'est tenu à Arras au printemps de l'année 1999, enquête menée avec l'accord et le soutien des organisateurs de la manifestation professionnelle, a confirmé nos hypothèses quant aux limites d'un questionnaire fermé à destination des sociétés de services aux entreprises. Elaboré de manière à éviter toutes les ambiguïtés possibles[109], au risque de paraître un peu lourd aux yeux des répondants potentiels (annexe n° 12), le questionnaire a été présenté et distribué aux exposants, qui avaient alors le loisir d'en prendre connaissance et d'y répondre dans leurs moments creux. Nous avons ensuite pris le temps de récupérer ces questionnaires, en prenant soin de vérifier les réponses auprès des répondants eux-mêmes. Nous avons ainsi pu vérifier toute la distance entre d'une part les "interprétations" et les pratiques des entrepreneurs ou des consultants de haut niveau salariés de certaines sociétés, et d'autre part nos items, c'est-à-dire en fait notre propre représentation du fonctionnement des entreprises, notre connaissance théorique des modes de localisation des services aux entreprises et de développement des marchés de services.

La collecte d'une information objective, première règle d'une analyse quantitative, s'avérait donc impossible à respecter à cause du filtre des représentations, tant des répondants que du chercheur lui-même, et quelles que soient les précautions prises par ailleurs pour l'éviter. Ce constat nous a semblé dans un premier temps d'autant plus lourd à assumer que la règle de la neutralité de l'enquêteur devenait alors impossible à observer. En fait, nous avions eu l'occasion, avant même de commencer notre propre recherche sur le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, d'être confrontée à ce problème lors d'une enquête à questionnaire fermé menée auprès d'entreprises de Liège, en Belgique, pour le compte du

---

[108] « *Salon des services, des aides financières et du conseil* », regroupant une centaine d'exposants régionaux à Arras. Nous reviendrons sur les résultats et le fonctionnement de ce salon dans le chapitre 6.

[109] Questionnaire élaboré en tenant compte des multiples entretiens déjà réalisés par ailleurs, au départ dans l'optique d'une phase exploratoire, qui s'est finalement transformée en méthode de recherche qualitative devenue le cœur même de l'approche des entreprises. Quelle que soit la formulation utilisée et l'ordre des questions posées, il nous nous a pas été possible, lors des entretiens menés en contact direct ou par téléphone, de faire rentrer le discours des chefs d'entreprises "dans des petites cases". D'autant que l'information la plus intéressante se révélait être justement en dehors de la ligne a priori imposée aux répondants. Le questionnaire distribué lors du Salon Atout d'Arras constituait notre dernière tentative de "faire du quantitatif", dans le respect d'une certaine conception de la recherche scientifique.

LARU de l'Ecole Centrale de Lille[110]. Interrogés par téléphone sur la base du questionnaire envoyé par fax, les répondants peinaient à comprendre les réponses qui leur étaient proposées, et donc à choisir ce qui correspondait le mieux à leur situation. Une distance culturelle expliquait cette difficulté. Non la culture au sens national du terme, celle qui pourrait exister entre la France et la Belgique francophone, mais la culture qui sépare plusieurs "mondes" : le monde des grandes entreprises de celui des petites ; le monde des cadres et chefs d'entreprise maîtrisant les concepts élaborés par les consultants et chercheurs en management de celui des entrepreneurs qui les ignorent[111] ; le monde des chercheurs de celui des entreprises qu'ils interrogent, parce qu'elles ne fonctionnent pas selon les critères d'organisation sélectionnés en fonction des théories en vigueur dans la sphère scientifique. Pour remplir ce questionnaire et assurer le service qui nous était demandé, il nous a fallu servir en quelque sorte d'interprète, tantôt pour expliquer ce que recouvrait pour nous, chercheurs, l'intitulé des questions, tantôt pour décider nous-mêmes, au risque de faire une erreur, de la case qu'il fallait finalement cocher pour correspondre le mieux à la réponse longue et détaillée qui nous était donnée. Ce premier travail d'enquête nous a fait d'emblée prendre conscience des limites de la position de neutralité qui est habituellement attendue du chercheur. Nous n'étions pas à l'abri, en jouant le rôle du médiateur, de nos propres interprétations et représentations. La seule solution consistait à assumer en connaissance de cause ce biais, en abandonnant la technique de l'enquête quantitative pour expérimenter celle de l'entretien compréhensif (Kaufmann J.C., 2001)[112].

En fait, cette orientation ne s'est pas imposée de suite. Imprégnée des principes de la recherche scientifique, ceux largement diffusés dans les manuels classiques à l'usage de l'apprenti-chercheur, nous avons fait "de la résistance", en imputant à notre manque de formation à la recherche les obstacles que nous rencontrions dans l'élaboration d'un questionnaire fermé dans l'optique d'une analyse quantitative des données recueillies. L'enquête effectuée lors du Salon Atout est le dernier avatar de cette tentative de rester dans la ligne des travaux effectués jusqu'alors sur la localisation des services aux entreprises. Certes, il nous apparaissait au cours des entretiens accordés par les entreprises de notre échantillon, entretiens de plus en plus ouverts au fur et à mesure de l'avancée de notre travail, que les questions portant sur leur relation au bassin minier en tant qu'espace

---

[110] Dans le cadre d'une recherche menée avec le soutien du Ministère de la Recherche et de l'Espace ainsi que de la DATAR, à propos de la territorialisation des services aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle (comparaison entre Lille, Liège, Dortmund et Leeds). On peut suivre l'évolution de ces travaux dans : Cunat F., Thomas B., Santelli M., Gornostayeva G. (1993) ; Cunat F., Thomas B., Gornostaeva G. (1994) ; Cunat F., Thomas B. (1994).

[111] La séparation ne recouvre pas ici celle des petites et des grandes entreprises, car certaines petites structures fonctionnent selon les normes de management les plus récentes, pourvu que le chef d'entreprise soit lui-même un consultant ou un cadre fraîchement sorti du sérail des universités ou des grandes écoles.

[112] Nous avons tiré de cette expérience auprès des entreprises belges, ainsi que d'entretiens menés auprès de responsables du développement local à Liège, un article qui ne correspond pas à l'exploitation statistique des questionnaires mais aux enseignements qualitatifs retirés de ces entretiens (Liefooghe C., 1996).

spécifique n'avaient que très peu d'échos, du moins tant que l'on en restait à une approche en termes de facteur de localisation. Pour le reste des items habituellement énoncés dans les travaux sur le poids respectif des facteurs de localisation, rien de nouveau ne semblait sortir de ces entretiens. Par contre, la discussion informelle qui s'engageait à partir de ce qui était entre temps devenu un simple guide d'entretien, était révélatrice des comportements et des représentations des chefs d'entreprise, voire de leurs angoisses en termes d'avenir dans ce bassin minier à l'écart du marché de la métropole lilloise. La "ligne de vie" de l'entrepreneur, pour reprendre une approche élaborée par la *Time-Geography* à la suite des travaux du Suédois T. Hägerstrand[113], tout comme le "discours" du chef d'entreprise et la mise en valeur de ses représentations par la confrontation objective, en face-à-face, avec nos propres concepts et représentations de chercheur[114], étaient très riches d'informations. L'existence et le devenir des services aux entreprises dans l'ancien pays minier du Nord-Pas-de-Calais apparaissaient sous un jour nouveau, celui par exemple de l'histoire des territoires, ou celui des réseaux professionnels, éléments que l'analyse quantitative ne peut en aucune façon révéler, sauf à devenir particulièrement lourde et complexe.

La rencontre avec les travaux du sociologue J.C. Kaufmann (2001) sur l'entretien compréhensif, ceux de la géographe S. Michel sur la diffusion spatiale des services aux entreprises dans les systèmes de villes, puis les présentations récentes des recherches de T. Hägerstrand (Chardonnel S., 2001 ; Claval P., 2001) ont donné une cohérence et une justification à notre approche qualitative des entrepreneurs de services aux entreprises. Du même coup, nos inquiétudes quant à la validité du terrain de recherche, un ancien bassin minier peu attractif pour ce genre d'activités, surtout vis-à-vis des services de haut niveau sur lesquels nous avions été amenée à nous focaliser, se muaient en la certitude qu'il fallait assumer le parti d'une approche qualitative d'une part, et d'autre part abandonner une problématique formulée en termes de localisation des services aux entreprises pour explorer le plus loin qu'il nous était possible une problématique en termes de diffusion spatiale.

Conclusion - Les limites des analyses en termes de localisation : un monde immuable et mécaniste comme cadre de référence scientifique

Finalement, les difficultés des travaux sur la localisation des services aux entreprises, tels que nous venons de les présenter dans ce chapitre, reposent sur l'éternel problème de l'articulation entre le particulier (la diversité des stratégies spatiales des entrepreneurs) et le

---

[113] Selon S. Chardonnel (2001). Nous empruntons ici cette dénomination même si, à l'époque de nos enquêtes, nous n'avions pas encore connaissance des travaux de l'Ecole de Lund, du moins dans cette optique particulière. Nous verrons dans le troisième chapitre le rapport que nous avons ensuite établi avec la théorie de la diffusion spatiale des innovations.

[114] Nous avons pris le parti, par la force des choses d'abord, puis en guise d'expérimentation scientifique, d'énoncer notre vision des services aux entreprises dans le bassin minier, d'expliquer les concepts utilisés, et de reformuler systématiquement les réponses de nos interlocuteurs pour vérifier que notre interprétation ne déformait pas, involontairement, leur pensée.

général (les lois de l'organisation de l'espace). On retrouve aussi la dualité traditionnelle entre les approches micro-économiques et macro-économiques, et la problématique plus récente de l'articulation entre le "local" et le "global". En fait, cette dichotomie gomme la question bien plus complexe de l'emboîtement des échelles[115], ou plutôt du choix d'un échelon d'étude "pertinent" en fonction du phénomène étudié. Bien souvent, le terrain de recherche est le fruit d'une demande dite sociale, c'est-à-dire politique, qui se fait plus pressante pour trouver aux problèmes de la gestion des territoires des réponses rapides dans un monde en mouvement perpétuel.

La seconde difficulté des travaux en termes de localisation des activités réside justement dans ce passage d'un univers conçu comme immuable, voire harmonieux, où le mouvement n'est qu'une perturbation provisoire d'un système destiné à revenir à la stabilité dans son état antérieur, à une représentation d'un monde en équilibre instable, voir en déséquilibre permanent, où le mouvement est la règle et même la condition de l'évolution du système vers un nouvel état (Prigogine I., 1996)[116]. Dans un monde immuable, les sciences ont pour fonction de dégager les invariants spatiaux, les structures et les principes d'organisation spatiale des activités ; dans ce cadre, les politiques ont pour objectif de "corriger" les anomalies qui perturbent l'équilibre de l'aménagement du territoire. Dans un monde où, au contraire, le changement est devenu la règle, les responsables politiques cherchent les moyens de capter les forces du changement, voire de les susciter, en faveur des territoires dont ils ont la charge. Les chercheurs sont sollicités pour détecter les directions de ces changements, mais ce nouveau cadre oblige à remettre en question les approches traditionnelles. En outre, la complexité systémique devient une grille de lecture des phénomènes étudiés, et il est de moins en moins facile de passer, par exemple, du concept d'économies d'agglomération aux politiques urbaines ou régionales censées favoriser l'attractivité d'un espace. Et moins encore quand il s'agit de susciter l'émergence ou le développement d'un milieu d'affaires ou d'un système productif localisé.

A dire vrai, nous vivons au cœur même de cette phase de transition entre deux conceptions du monde, entre le désir de stabilité et l'impératif du changement. Mais il s'agit en fait de dépasser cette opposition, pour saisir à la fois les phénomènes de transformation et les phénomènes de conservation, des structures de l'espace géographique en ce qui nous concerne. La théorie de la diffusion spatiale des innovations semble être un outil approprié pour penser cette contradiction. En effet, « *la dynamique d'interaction spatiale, qui guide la propagation des innovations, concourt grandement à préserver les caractéristiques d'homogénéité des territoires conquis, tout en renouvelant les formes de leur diversité et la nature des interdépendances qui les fondent* » (Saint Julien T., 1985). Cette théorie a en

---

[115] Citons par exemple l'échelle de l'individu ou de l'entreprise (le "micro" en économie), celle du quartier, de la ville, de la région, du pays, l'échelle internationale, voire l'échelle du "général" ou du "macro" (sans connotation spatiale contrairement au "global").

[116] « *La vie n'est possible que dans un univers loin de l'équilibre* » (Ilya Prigogine, 1996).

outre trois autres avantages : celui d'admettre l'articulation entre le particulier et le général, celui de concevoir, par définition, une dynamique spatio-temporelle des phénomènes étudiés, et enfin l'avantage d'offrir les outils conceptuels pour l'étude d'un espace comme l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. En effet, les travaux sur la localisation des services aux entreprises, focalisés sur la concentration spatiale de ces activités, sont d'un maigre secours quand il s'agit de comprendre la faiblesse des services aux entreprises dans un espace non métropolitain marqué par l'histoire minière et sidérurgique. Enfin, la théorie de la diffusion permet de travailler à un double niveau : celui de la dynamique spatiale des services aux entreprises en tant qu'activités, et celui des représentations scientifiques et politiques qui accordent justement aux services aux entreprises un rôle dans la dynamique des territoires.

CHAPITRE 3

Diffusion spatiale des services aux entreprises et dynamique des territoires

Il peut sembler contradictoire de vouloir étudier les services aux entreprises sous l'angle de la diffusion spatiale alors que les travaux empiriques montrent leur propension à se concentrer dans les plus grandes agglomérations. Au niveau théorique, cette contradiction apparaît également. En effet, la diffusion des innovations et du progrès économique, selon la théorie classique de l'échange interterritorial, devrait aboutir à une convergence des niveaux de développement des villes et des régions (Claval P., 2001), et en conséquence à une distribution plus régulière des services aux entreprises. Or la localisation des services aux entreprises, comme nous venons de le détailler dans le chapitre précédent, s'inscrit plutôt dans un schéma de croissance polarisée (via les économies externes et la hiérarchisation des réseaux urbains par exemple). Cependant, la théorie de la diffusion spatiale des innovations, telle qu'elle a été développée depuis les années 50 par le géographe T. Hägerstrand et ses successeurs, offre des outils pour appréhender cette contradiction apparente du double mouvement de concentration et de déconcentration spatiale des services aux entreprises. Elle constitue également un cadre conceptuel et méthodologique pour tenter de comprendre la faiblesse de ces activités dans certaines régions, non métropolitaines en particulier.

A vrai dire, les études sur la dynamique spatio-temporelle des services aux entreprises sont peu nombreuses. Elles en restent le plus souvent à l'échelle nationale ou internationale, et visent à mettre en valeur, par le traitement statistique et cartographique de grandes bases de données sur les entreprises ou les emplois, les formes et les processus de la propagation dans l'espace et dans le temps de ces activités en plein développement. L'espace y apparaît comme un support ; l'analyse des formes y est d'autant plus privilégiée que la structure des systèmes urbains semble en elle-même déterminer les processus de diffusion des services aux entreprises. Sont alors passées sous silence les multiples dimensions — politiques, économiques, sociales, culturelles — de la propagation des innovations, ce changement des habitudes qui engendre des résistances. Des raisons méthodologiques, celles de l'analyse quantitative, et la recherche des lois de la diffusion spatiale expliquent cette mise entre parenthèses des dimensions non strictement spatiales. Cependant, les travaux originels sur la diffusion des innovations ont dans un premier temps décrypté tous ces mécanismes, par le biais d'analyses de terrain, avant de proposer une modélisation des processus de propagation spatiale, T. Hägerstrand étant à l'initiative de cette double approche.

Notre démarche consiste à exploiter de façon complémentaire l'apport des travaux qualitatifs et celui des recherches quantitatives pour tenter de comprendre les modes de pénétration d'une innovation dans un territoire, pris ici dans son épaisseur historique et "humaine", au delà de son organisation économique et spatiale. Notre objectif est également d'aborder les services aux entreprises en tant qu'activités innovantes, et pas seulement nouvelles, et de prendre ainsi la problématique de la diffusion spatiale des innovations dans son acception la plus complète. Nous nous attacherons donc à montrer que l'objet d'analyse intitulé "services aux entreprises" peut être considéré comme une innovation, et que la dynamique spatiale de ces activités entre bien dans le cadre de la théorie de la diffusion. Cette dernière permet de comprendre comment la diffusion peut concourir au maintien voire au renforcement des inégalités dans la répartition des services aux entreprises.

1 - La dynamique spatiale des services aux entreprises : un phénomène de diffusion ?

Utiliser le concept de diffusion spatiale est une chose ; s'inscrire dans le cadre plus strict et complexe de la théorie de la diffusion telle qu'elle a été formalisée par le géographe suédois T. Hägerstrand dès 1952 en est une autre. Selon cette approche, on peut parler de diffusion si le chercheur sait mettre en évidence des régularités spatio-temporelles de la dynamique des innovations grâce à l'analyse statistique et cartographique. L'objectif est moins de décrire un phénomène de diffusion dans un espace donné que de modéliser les processus suggérés par l'étude empirique, pour ensuite les valider à travers des modèles informatiques (Saint Julien T., 1985). Depuis quarante ans, la modélisation de la diffusion spatiale des innovations a fait l'objet de nombreux travaux, et les avantages et les limites de cette approche sont bien cernés (Saint Julien T., 2001). Il n'est pas dans notre intention d'appliquer une telle démarche, qui exige la manipulation de données statistiques conséquentes, ce qui constitue une thèse en soi, thèse réalisée par S. Michel en 1998 sur la diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains en France, en Grande Bretagne et en Allemagne. L'objectif de ce premier point est donc surtout de montrer en quoi les services aux entreprises peuvent être étudiés à part entière sous l'angle de l'innovation, puis de poser les concepts et méthodes qui président à l'analyse d'une dynamique spatiale selon les principes de la théorie de la diffusion.

1.1 - La diffusion des services aux entreprises : trois objets d'analyse et trois angles d'approche

La démarche d'analyse en matière de diffusion spatiale consiste d'abord à définir une innovation, puis à localiser son apparition, pour déterminer enfin les conditions de sa propagation spatiale (Saint Julien T., 1985). Mais peut-on compter au nombre des innovations l'apparition en un lieu d'une société de services aux entreprises ? Autrement dit,

peut-on assimiler à une innovation la création d'une simple entreprise ? En fait, l'objet d'analyse "services aux entreprises" se décompose en trois facettes, ce qui en fait toute sa richesse mais en complique d'autant plus l'approche en termes de diffusion spatiale que ce champ de recherche peut lui-même être abordé sous trois angles complémentaires.

1.1.1 - Qu'est-ce qu'une innovation ?

Aujourd'hui comme hier, les recherches sur la diffusion spatiale portent plutôt sur des innovations en valeur absolue, un objet, une pratique, une technique totalement inconnus auparavant. Les études s'intéressent alors à l'introduction de nouvelles pratiques de production, en particulier dans l'agriculture (maïs hybride, stabulation libre par exemple), de nouvelles pratiques sociales (divorce, contraception), de nouvelles technologies (dans les télécommunications notamment)[1]. T. Hägerstrand, le pionnier des études sur la diffusion spatiale en géographie, a lui-même analysé l'introduction de nouvelles pratiques et techniques agricoles dans un espace rural du sud de la Suède du début des années 50, époque où l'agriculture constituait un élément clé de l'économie de certaines régions. Certes, on peut rétorquer que ces pratiques et ces techniques ne restent pas très longtemps "nouvelles", du fait même de leur diffusion. Aussi les travaux sur la propagation spatiale des innovations se sont-ils aussi intéressés à l'apparition en un lieu de « *quelque chose de nouveau par rapport à une chose établie* »[2] (fermage, pratiques alimentaires, religieuses ou artistiques, déplacement d'un type de population par exemple[3]), même si cette nouveauté est toute relative au regard de régions où elle est déjà connue.

Pratiques ou techniques, nouveautés absolues ou relatives dans leurs dimensions spatio-temporelles, toutes ces innovations ont en commun de s'adresser à des individus, d'être adoptées par un groupe ou une population : ce sont des innovations de type domestique, pour reprendre l'appellation de Perdersen[4]. En quoi cela peut-il concerner les services aux entreprises en tant qu'activités, même nouvelles ? En fait, l'étude de la propagation spatiale des services aux entreprises peut se rattacher à la diffusion des innovations par le biais d'un autre groupe de travaux, ceux qui s'intéressent aux innovations institutionnelles, pour reprendre la dénomination proposée par le même Pedersen. La nouveauté concerne alors

---

[1] Guermond en 1979 sur la stabulation libre en Normandie ; Mendras en 1967 et Pumain, Rey et Saint Julien en 1982 sur le maïs hybride ; l'INSEE en 1981 pour la pratique du divorce ; Brown *et alii* en 1982 pour la télévision câblée ; Langdale en 1983 à propos du *Dataphone digital service* aux Etats-Unis (d'après T. Saint Julien, 1985).

[2] Saint Julien T., 1985.

[3] Morill en 1965 sur la formation du ghetto de Seattle ; Thouvenot en 1975 sur les pratiques alimentaires ; Huguenin en 1985 sur les pratiques religieuses ou artistiques ; et même Pyle en 1969 sur l'épidémie de choléra aux Etats-Unis au XIXème siècle (d'après T. Saint Julien, 1985), ce qui montre que la nouveauté est loin de se limiter aux technologies, thème sur lequel notre époque a choisi de se focaliser.

[4] Pedersen P.O., 1970, Innovation diffusion within and between National Urban Systems, *Geographical Analysis* (cité par Michel S., 1998).

l'apparition en un lieu d'un équipement, d'une institution, d'une activité[5]. C'est à ce titre que les activités de services aux entreprises peuvent se raccrocher aux recherches sur la diffusion spatiale des innovations. Cependant, nous proposons de ne pas réduire la dimension innovante des services aux entreprises à cet angle d'analyse, et d'aborder cet objet d'étude selon les trois facettes qui le constituent, comme activités nouvelles, comme vecteurs de pratiques innovantes, et comme fruits d'idées novatrices sur l'organisation de la production, voire la gestion des territoires.

1.1.2 - Les services aux entreprises : nouvelles activités, nouvelles pratiques, nouvelles idées

La nouveauté des services aux entreprises, en tant qu'activités, est à la fois relative et absolue, et en premier lieu dans une optique historique. De fait, l'ingénierie, la publicité, le conseil par exemple, apparaissent dès le milieu du XIX^{ème} siècle, époque où ces métiers sont vraiment nouveaux. Cependant, le développement des services aux entreprises n'est significatif qu'à partir des années 70. La nouveauté réside alors plutôt dans le poids que prennent ces activités dans la création d'emplois : les activités de services aux entreprises, par leur dynamisme, symbolisent le passage à ce que certains appellent l'économie post-industrielle, vue alors comme une phase de progrès au regard de la pénibilité du travail industriel. Mais l'intérêt d'une étude de la diffusion spatiale des activités de services aux entreprises tient aussi à l'innovation permanente qui préside à leur développement quantitatif et qualitatif. L'invention de nouveaux produits et de nouveaux métiers, au sein d'une société de services aux entreprises ou par la création de nouvelles firmes, est en effet la condition même de la dynamique économique de chacune de ces entreprises comme de l'ensemble de ces activités (Cappellin R., 1989). Cette caractéristique justifie à elle seule d'étudier les services aux entreprises sous l'angle de la diffusion spatiale des innovations.

La nouveauté des activités de services aux entreprises est aussi à la fois absolue et relative dans l'espace. Quand S. Michel (1998) cherche à repérer les vagues de diffusion, sur plus d'un siècle, de ce genre d'entreprise au sein des systèmes urbains, il est évident que l'installation dans une ville moyenne d'une activité qui existe depuis au moins cinquante ans dans la capitale est une nouveauté toute relative. Cependant, l'intérêt n'est pas tant ici l'implantation en un lieu d'un nouvel établissement de service que l'apparition en ce lieu d'une activité révélatrice des transformations récentes du système productif, puisque l'existence même des services aux entreprises se justifie par la diffusion de nouvelles pratiques de gestion et d'organisation de la production et des territoires.

---

[5] Analyse de la diffusion des centres commerciaux aux Etats-Unis par Cohen en 1972 ; des équipements collectifs dans les villes sud-américaines par Pedersen en 1970 ; des établissements industriels dans la France de l'ouest en 1982 ou des cafétérias Casino par T. Saint Julien (d'après T. Saint Julien, 1985). Les travaux sur ce genre d'innovation semblent beaucoup moins nombreux.

Les services aux entreprises sont en effet, comme nous l'avons détaillé dans le premier chapitre, au cœur même des processus de transformation du système productif face à la pression de l'innovation technologique, face à la complexité et à l'incertitude croissantes des contextes économiques, juridiques et politiques ; ils sont « *un composant essentiel de la dynamique de l'emploi, partie intégrante d'un nouveau cycle économique, le cycle de l'information* » (Michel S., 1998). Qu'il s'agisse d'externaliser une fonction de service ou qu'il s'agisse de se procurer des informations stratégiques ou de nouveaux savoir-faire pour garder sa place dans un marché très concurrentiel, le recours aux services aux entreprises marque donc l'adoption d'une innovation en matière d'organisation de la production de biens ou de services. On rejoint par ce biais les travaux sur la diffusion des innovations de type domestique dont l'adoption dépend de la réceptivité d'un individu ou d'un groupe vis-à-vis de l'idée nouvelle incarnée dans le service et/ou transmise via la relation de service.

Car les services aux entreprises participent aussi, à un troisième niveau, de la diffusion des idées. Elaborées dans les universités, au sein de grandes entreprises, de cabinets-conseil, ou imposées par les dispositions réglementaires et normatives, les nouvelles idées vendues par les sociétés de services aux entreprises ont pour fonction d'assurer le développement des entreprises ou des institutions clientes. Mais la définition même des besoins du client, sa traduction en demande effective, l'élaboration d'une solution ou d'un projet, l'application de nouvelles méthodes de production ou de gestion des ressources humaines par exemple, ne constituent pas de simples opérations de transfert d'informations. Comme nous l'avons expliqué à la fin du premier chapitre (documents n° 23 et 24), la constitution des marchés de services dépend du degré de confiance établi au cours de la relation de service, à un moment ou un autre de la transaction, même s'il s'agit au bout du compte de vendre un service standardisé ou une prestation de délégation de service. L'intervention de médiateurs (CCI, organismes patronaux, et autres institutions publiques ou parapubliques), le rôle de l'observation, de l'imitation, du prestige, de la notoriété sont autant d'éléments participant de la diffusion des idées nouvelles en matière de pratiques productives. En somme, la décision et la pratique du recours à des sociétés de services aux entreprises relève d'un processus d'innovation culturelle, tant le comportement des entrepreneurs, et surtout ceux qui dirigent des PME, est encore souvent frileux à l'égard de services dont les économistes mesurent encore difficilement, il est vrai, l'impact en termes de retour sur investissement (Liefooghe C., 1999).

Ainsi, à travers le filtre des comportements et celui des représentations mentales, l'étude de la diffusion des services aux entreprises s'inscrit dans la ligne des travaux précurseurs sur la diffusion des innovations, comme l'illustre le travail de H. Mendras sur la diffusion du maïs hybride en Béarn (document n° 32) ou les premières analyses de T. Hägerstrand (Claval P., 2001). Les services aux entreprises peuvent donc être analysés comme une innovation au sens plein du terme, et ce à trois niveaux : activités, pratiques, idées. Mais en quoi la théorie de la diffusion permet-elle de mieux comprendre les principes de la

dynamique spatiale des services aux entreprises en tant qu'activités ? Quels liens peut-on établir avec la diffusion des pratiques et des idées qui président à l'existence de ces nouveaux services ? Se pose ici la question de l'angle d'approche de la diffusion spatiale de cette innovation à trois facettes.

1.1.3 - Les trois champs d'étude géographique de la diffusion des innovations

Selon C. Raffestin (1991), l'analyse de la diffusion des innovations peut s'inscrire dans trois champs d'étude géographique. Un premier temps concerne l'adoption de l'innovation et donc établit l'existence d'une propagation spatio-temporelle du phénomène analysé. Une seconde optique consiste à rechercher les conditions de l'adoption potentielle de l'innovation, et donc vise à en inventorier les variables économiques, matérielles, socio-démographiques, y compris dans leur dimension spatiale. Une troisième entrée pose la question de la diffusion en termes d'impact, vis-à-vis du progrès économique, du changement social ou du développement territorial.

En ce qui nous concerne, nous rendrons compte des étapes spatio-temporelles de la propagation des services aux entreprises en reprenant les travaux récemment entrepris sur cette question, en particulier ceux de S. Michel, de L.M. Sabatier et T. Saint Julien. Dans un second temps, nous nous attacherons plus personnellement à émettre des hypothèses quant aux processus de la diffusion des marchés et des localisations des services aux entreprises, et quant à la résistance de certains espaces vis-à-vis des transformations du système productif. Nous n'aborderons pas le troisième volet, celui de l'impact de la diffusion sur le développement des entreprises ou des territoires. Les débats sur ces thèmes sont encore largement ouverts, comme nous l'avons montré dans le premier chapitre, et il serait bien présomptueux de vouloir détecter l'impact d'une innovation dans un bassin industriel en reconversion qui résiste justement à la pénétration des services aux entreprises. Par contre, nous effleurerons cette problématique du développement par le biais des discours qui attribuent aux services aux entreprises un rôle dans le développement régional et urbain, discours qui se lisent à travers les politiques faisant des services de haut niveau des outils du développement territorial. Création d'emplois, effet d'entraînement des emplois dits stratégiques, modernisation du tissu économique, régénération des friches et amélioration de l'image de marque d'une ville grâce à l'immobilier de bureau sont autant de retombées mises en valeur par les chercheurs et attendues par les politiques prônant la diffusion des services aux entreprises dans l'ensemble du territoire national. Mais la mobilité des firmes, pour effective qu'elle soit sur le court terme et à différentes échelles, ne remet pas en question l'inertie spatiale des structures productives à l'échelle nationale et sur le long terme (sur une période de trente ans dans les analyses de Savy M., 1994, et Alvergne C., 1997). Il est donc vain d'attendre de la diffusion d'une activité innovante une transformation fondamentale des systèmes spatiaux tels qu'ils se sont constitués, voire rigidifiés ; la théorie de la diffusion permet d'en comprendre les principes. Nous y reviendrons. Cependant toute

dynamique spatiale des entreprises, fussent-elles de service et innovantes, ne constitue pas forcément un phénomène de diffusion au sens strict. Il importe donc d'exposer les principes qui permettent d'inscrire l'étude d'une dynamique spatiale dans la ligne des travaux portant sur la théorie de la diffusion.

1.2 - Toute dynamique spatiale n'est pas une diffusion spatiale : la grille d'analyse de la théorie de la diffusion des innovations[6]

La dynamique spatiale d'une activité, d'un équipement, d'une pratique, observée sur le terrain ou révélée par une analyse cartographique, n'est pas nécessairement le fruit d'un mécanisme de diffusion spatiale. Tel est le cas si l'on ne repère pas de régularités spatio-temporelles dans l'évolution des distributions d'un phénomène. Mais tel est également le cas si une propagation apparente résulte en fait d'une croissance auto-entretenue avec gradient géographique, par un mécanisme d'ajustement aux évolutions économiques, sociales ou politiques (Saint Julien T., 2001). La diffusion sous-entend en effet qu'il y a transmission puis adoption d'une innovation (Bailly A., Beguin H., 1996), et présuppose ainsi l'existence d'une relation entre émetteurs et récepteurs au travers de canaux de propagation. La diffusion d'une activité, d'une pratique, d'une idée repose alors sur des mécanismes d'interactions spatiales (Saint Julien T., 2001). Savoir si les services aux entreprises peuvent être étudiés sous l'angle de la théorie de la diffusion nécessite donc d'exposer le cadre d'analyse des processus de diffusion, ainsi que les concepts et les outils élaborés au cours de recherches empiriques et théoriques, et validés par simulation informatique dans la ligne des travaux pionniers de T. Hägerstrand.

1.2.1 - La recherche de régularités spatio-temporelles

Deux étapes préalables sont nécessaires pour supposer l'existence d'un processus de diffusion : l'analyse de l'évolution du nombre des adoptants dans le temps, et la mise en valeur d'une propagation spatio-temporelle de l'innovation.

A – LA COURBE LOGISTIQUE

La dimension temporelle de la diffusion se traduit par une courbe logistique représentant la fréquence cumulée des adoptants (document n° 33 A). Ces adoptants sont le plus souvent des individus, dans le cas des innovations de type domestique ; cependant, dans le cas des innovations institutionnelles, on peut assimiler une ville à un "adoptant". La forme caractéristique de la courbe logistique est révélatrice des étapes que suit la diffusion d'une innovation : lenteur de la pénétration dans la phase d'émergence (celle des pionniers et des adoptants précoces), accélération de la diffusion quand la crainte de la nouveauté se transforme en attrait et touche une plus grande part d'une population et/ou d'un territoire, et

---

[6] D'après Raffestin C. (1991) ; Saint Julien T. (1985) et (2001).

enfin décélération asymptotique quand retardataires et même réfractaires résistent à se laisser porter par le mouvement de l'innovation[7]. Mais cette courbe logistique met tout au plus en valeur la dimension temporelle de la pénétration d'une nouveauté au sein d'un milieu ; elle ne révèle rien des dimensions spatiales de la diffusion.

B - LES VAGUES DE PROPAGATION SPATIO-TEMPORELLE DE L'INNOVATION

La spécificité des cartes de diffusion spatiale — ou des simulations informatiques chargées de tester et valider les hypothèses émises sur les processus de diffusion — est de mettre en valeur l'existence de vagues spatio-temporelles de propagation d'une innovation. Quatre stades de diffusion, liés à la vitesse de propagation, correspondent à quatre phases d'organisation de l'espace (document n° 33 B). Dans la phase primaire (ou d'apparition, ou d'émergence, selon le vocable utilisé par les chercheurs), le foyer de l'innovation est isolé et la différenciation de l'espace géographique est à son maximum. Au cours des phases suivantes (expansion puis condensation), la diffusion permet une diminution des contrastes entre le foyer initial et les espaces touchés progressivement par l'adoption de l'innovation. A terme, les récepteurs potentiels sont presque tous atteints (saturation), et la distribution spatiale de la nouveauté est, en principe, plus homogène. La diminution des différentiels de taux de croissance entre le centre de l'innovation (le foyer) et les périphéries, à chaque étape de la diffusion, permettent de gommer progressivement les disparités spatiales. Du moins si la propagation s'effectue dans un espace homogène, foyer de l'innovation mis à part. En réalité, la diffusion spatiale est un processus qui se décline selon des formes propres à chaque innovation et à chaque espace ; cependant, les efforts de modélisation de ces processus ont permis d'établir l'existence de structures spatiales qui en déterminent le déroulement et le résultat final.

1.2.2 – Structures spatiales et processus de diffusion

Les processus spatiaux orientant la propagation d'une nouveauté sont : les canaux de diffusion, l'organisation de l'espace selon une structure centre/périphérie, les effets de corridor et les effets de barrière.

A - LES CANAUX DE LA DIFFUSION

Les canaux de transmission de l'innovation sont au fondement même du processus de diffusion puisque l'existence de ce dernier est conditionnée par la relation entre un émetteur et un récepteur, et donc par l'interaction spatiale entre ces deux pôles s'ils sont à distance l'un de l'autre. Deux grands types de canaux ont été mis en évidence par les travaux de modélisation de la diffusion spatiale : le voisinage et le canal hiérarchique (document n° 34).

---

[7] Le vocabulaire ici utilisé s'inspire des travaux de M.E. Rogers, 1983, *Diffusion of innovations*, New York. M.E. Rogers partage les adoptants en cinq classes, en fonction de la vitesse d'adoption de l'innovation (Michel S. 1998).

Le voisinage, ou propagation de proche en proche, favorise la transmission de l'innovation par le canal des contacts directs. Dans une entité urbaine par exemple, la nouveauté, le changement progresse alors du centre vers la périphérie. Le canal hiérarchique, ou propagation en cascade, opère quant à lui dans un espace hiérarchiquement structuré. Tel est le cas des réseaux urbains puisque la nouveauté s'y propage depuis la ville de premier rang vers les villes de second niveau, et ainsi de suite. En pratique, il est fréquent que les deux modes de propagation se combinent, en synchronisation ou dans l'alternance diachronique.

Le type de canal emprunté par la diffusion conditionne en fait la vitesse de propagation spatiale de l'innovation. Le canal le plus efficace est sans conteste la voie hiérarchique, via le système des places centrales. En effet, dans une propagation de proche en proche, plus la distance géographique au foyer augmente, moins forte est la probabilité de réception des innovations. L'organisation hiérarchique de l'espace, par contre, augmente la vitesse de diffusion, qui n'est pas tant fonction de la distance géographique que de la distance économique et sociale existant entre les villes. « *Ainsi, à distance égale, la diffusion a tendance à se faire des grands centres vers les petits, suivant le sens descendant de la hiérarchie urbaine. Conformément au même principe, à distance égale, la diffusion sera plus rapide entre centres de grande taille qu'entre centres de petite taille* »[8]. La structure hiérarchique de l'espace, qui apparaît ici à travers le type de canal de diffusion, est un déterminant essentiel de la forme et de la vitesse de propagation des innovations.

B – STRUCTURE CENTRE / PERIPHERIE ET VITESSE DE DIFFUSION

L'organisation de l'espace selon le principe centre/périphérie conditionne à la fois la forme de la diffusion, la vitesse de propagation et le résultat en termes de disparités spatiales résiduelles. La forme est en effet la résultante des types de canaux empruntés, le mode hiérarchique étant le plus efficace comme nous venons de le voir. Quant à la vitesse de diffusion, C. Raffestin (1991, p. 191) note que « *d'une manière générale, la diffusion est d'autant plus rapide qu'elle se fait à partir d'un centre et d'autant plus lente qu'elle se réalise à partir de la périphérie* ». Une innovation a donc d'autant plus de chance de se diffuser que son foyer émetteur est puissant, que ce foyer soit une grande ville, une région dynamique ou un pays développé, selon l'échelon d'étude adopté. Ce différentiel de vitesse de propagation, et donc de probabilité d'adoption de l'innovation, a pour résultante de renforcer le poids du foyer émetteur déjà le plus puissant, et donc les disparités spatiales initiales. En effet, la structure hiérarchique des systèmes économiques, politiques et sociaux favorise d'autant plus les espaces centraux qu'ils sont des modèles à imiter, des foyers d'émergence de nombreuses innovations, donc des centres capables d'atteindre la taille critique pour impulser la diffusion vers les espaces périphériques dépourvus, par définition, de ces avantages. Mais la propagation ne s'opère pas seulement selon ce schéma bipolaire,

---

[8] Saint Julien T. (2001), p. 162.

et somme toute simpliste si on le réduit à l'existence de l'opposition entre un centre homogène et une périphérie elle-même homogène. L'effet de corridor engendre d'autres formes de diffusion spatiale des innovations.

C – L'EFFET DE CORRIDOR

Un troisième processus spatial susceptible d'influer sur la vitesse de propagation est l'effet de corridor. Nous n'insisterons pas ici sur ce mécanisme. Notons simplement que ces corridors peuvent être des structures physiques (vallées, fleuves par exemple), des réseaux de communication à fort pouvoir structurant, voire même des corridors culturels (Raffestin C., 1991). Ces structures linéaires ont pour effet d'orienter et d'accélérer la diffusion spatiale tant d'une activité, que d'un équipement, d'une technique, d'une pratique ou d'une idée. A l'opposé de l'effet de corridor, et systématiquement étudiés au même titre que les canaux de diffusion, se trouvent les effets de barrière, qui limitent par définition l'efficacité de la propagation des innovations.

D - L'EFFET DE BARRIERE

Les travaux sur la diffusion spatiale des innovations ont mis en valeur l'existence de quatre types de barrière, selon l'intensité de l'effet de freinage exercé par l'espace et/ou les milieux sur la propagation (Saint Julien T., 1985). Les barrières absorbantes empêchent l'innovation de se propager mais ne détruisent pas l'émetteur. Les barrières super-absorbantes détruisent les émetteurs. Les barrières réfléchissantes détournent la diffusion vers d'autres espaces. Les barrières perméables ralentissent tout au plus la propagation de la nouveauté. Le repérage de ces effets de barrière par la méthode statistique et cartographique est un premier pas dans la description des formes de la diffusion. Dans un second temps seulement, l'analyse des conditions de la propagation permet de définir l'origine des phénomènes de barrière qui freinent la diffusion spatiale des innovations. La nature de la barrière peut alors s'analyser en termes d'espace ou de milieu. Dans l'espace de réception potentiel peuvent s'inscrire des barrières physiques (montagnes, fleuves), économiques (faiblesse des moyens de communication), politiques (frontière, faiblesse de l'autonomie de décision). Le milieu de réception potentiel peut quant à lui freiner ou arrêter la diffusion du fait de l'existence de barrières socio-économiques (pauvreté, niveau technologique), culturelles (niveau de formation, religion) ou psychologiques. Dans ce dernier cas, « *la notion de rejet ou d'acceptation a un sens quand on raisonne au niveau individuel. Au niveau du groupe, l'importance de la barrière se mesure par la vitesse à laquelle l'innovation est adoptée par le groupe, à partir des quelques éléments innovateurs* »[9].

A travers cette mise au point, T. Saint Julien (1985) nous fait toucher du doigt l'existence d'autres déterminants de la diffusion spatiale, en deçà des processus strictement

---

[9] Saint Julien T. (1985), p. 14.

spatiaux tels qu'ils ont été définis et mis en valeur par les travaux de modélisation de la diffusion spatiale. Il est d'ailleurs difficile, quand on aborde la question des canaux, de la structure centre/périphérie et des effets de barrière, de ne pas évoquer les caractéristiques plutôt économiques, politiques, sociales, culturelles, voire psychologiques, qui les sous-tendent. Ces éléments constituent en effet les conditions de l'émission, de la transmission et de la réception de l'information, c'est-à-dire les conditions de l'émergence et de la diffusion spatiale des innovations.

1.2.3 – Foyer émetteur et milieu récepteur : deux déterminants de l'efficacité de la diffusion spatiale des innovations

La diffusion spatiale d'un phénomène repose en fait sur un triptyque : le foyer émetteur, les récepteurs potentiels, et les canaux de transmission de l'innovation. Nous ne reviendrons pas sur ces derniers. L'objectif est ici d'analyser les deux autres dimensions. En effet, le foyer émetteur est constitué de la somme des adoptants initiaux, et du potentiel de ce foyer dépend la force centrifuge susceptible de se développer pour initier la propagation. L'adoption effective de l'innovation dépend quant à elle du degré de réactivité des récepteurs potentiels, ouverts ou réfractaires à la nouveauté, ou se situant à des niveaux intermédiaires sur l'échelle des résistances au changement.

A – FOYER EMETTEUR ET FORCE CENTRIFUGE

L'existence et la vitesse de la diffusion spatiale découlent en premier lieu de la force centrifuge dégagée par le foyer de l'innovation. Cette capacité à impulser la propagation de la nouveauté dépend essentiellement du nombre et du rôle des adoptants existant au sein même de ce foyer. Ainsi T. Saint Julien (2001)[10] souligne-t-elle « *le rôle essentiel des plus grandes villes comme foyers d'impulsion. Dans la mesure où ces villes concentrent de fortes masses de récepteurs potentiels dans une grande proximité, elles sont les mieux placées pour que l'adoption de l'innovation y soit rapide et massive et pour acquérir ainsi, rapidement, des capacités émettrices qui les placent en position hiérarchique favorable pour impulser la diffusion en direction de centres de moindre importance* ». Effet de masse et contacts directs sont les deux ingrédients d'un "effet milieu" qui font d'un espace, en l'occurrence une grande ville, une zone préférentielle de diffusion (interne) d'une innovation. Dans un second temps seulement, la ville devient foyer d'impulsion en direction d'autres types d'espace et d'autres milieux d'accueil potentiels.

B – MILIEU RECEPTEUR ET PROBABILITE D'ADOPTION DE L'INNOVATION

La diffusion de l'innovation est effective si et seulement si les récepteurs potentiels deviennent des adoptants de la nouveauté. Ces récepteurs peuvent être des individus, des

---

[10] Saint Julien T. (2001), p. 162.

groupes sociaux, des entités institutionnelles ou territoriales, mais la réceptivité d'un milieu est d'abord un phénomène psychologique et social. En tant que géographe, on préférera certes parler de processus socio-spatiaux, car les individus et les groupes sociaux se définissent le plus souvent par rapport à un ou des territoires, même si ces territoires se constituent en "archipels" (Viard J., 1994). Mais la diffusion d'une innovation dans l'espace est d'abord et avant tout une propagation au sein d'une population, structurée et organisée par des forces culturelles et sociales. Ainsi la vitesse d'adoption d'une nouveauté par un groupe dépend-elle le plus souvent de l'attitude de quelques pionniers. La diffusion du maïs hybride (document n° 32) en est un exemple : cette innovation technologique touchant une production agricole est dans un premier temps le fait des dirigeants agricoles. Les exploitants de base n'adoptent cette nouvelle culture que dans un second temps, par imitation des pionniers. Ainsi C. Raffestin (1991) note-t-il que, dans une société très hiérarchisée, la probabilité d'adoption et donc la vitesse de diffusion sont d'autant plus élevées que le rôle central et le poids hiérarchique des pionniers est reconnue. Par contre, dans cette société hiérarchisée, l'innovation a beaucoup moins de chance d'être adoptée si elle est le fait de personnages ou de groupes en marge des structures du pouvoir, pouvoir pris au sens large, celui de l'influence, de la capacité d'organisation et du contrôle politique, économique, social, religieux ou culturel. Or de la force, de la vitesse et de l'intensité de l'adoption de l'innovation au sein d'un milieu social et/ou territorial dépend la capacité d'un espace à devenir à son tour un foyer d'impulsion de l'innovation, car les adoptants deviennent des émetteurs potentiels vers d'autres lieux et groupes sociaux.

Ainsi la puissance d'émission du foyer initial et la réceptivité du milieu d'accueil conditionnent l'existence même d'un processus de diffusion et jouent un rôle dans la vitesse de cette propagation. Processus strictement spatiaux et déterminants a-spatiaux (en particulier "l'effet milieu", le rôle des structures sociales et le poids de la dimension psychologique) se combinent. Se pose alors la question de l'existence d'une « *relation entre l'échelon géographique auquel s'effectue la propagation et le fonctionnement de cette propagation* »[11], c'est-à-dire la question de l'échelle à laquelle il faut travailler pour tenter de saisir et de comprendre un phénomène de diffusion spatiale.

1.2.4 - Le rôle des échelons géographiques

T. Saint Julien (1985 et 2001) distingue trois échelles possibles de propagation et attribue à chacune un certain type de fonctionnement de la diffusion spatiale des innovations. A micro-échelle (ou grande échelle dans le langage du géographe), l'adoption d'une nouveauté dépend surtout des comportements individuels : l'observation directe et le contact de l'adoptant potentiel avec l'émetteur de l'innovation sont des facteurs fondamentaux de la diffusion au sein d'un territoire. Le document n°32 montre bien ces

[11] Saint Julien T. (1985), p. 16.

mécanismes dans la phase d'expansion de l'adoption de la culture du maïs hybride par les exploitants de base dans le Béarn. A moyenne et petite échelle (méso et macro dans le langage de l'économiste ou du sociologue), le canal de la diffusion hiérarchique est prépondérant. Les comportements individuels sont progressivement gommés ; les structures spatiales du milieu ou de l'espace d'accueil prennent le pas : hiérarchie fonctionnelle des villes, stratégies des organisations suscitant la diffusion, structures d'encadrement territorial, grands réseaux de communication et forme des systèmes de peuplement apparaissent comme des déterminants des processus de la diffusion spatiale.

Reste qu'il est difficile a priori de définir l'échelon pertinent de l'étude d'un phénomène de diffusion. D'une part, le chercheur est limité par les statistiques et le maillage spatial dont il dispose, éléments qui ne correspondent pas toujours à l'échelon de diffusion réelle. L'exploration à différents niveaux géographiques est souvent nécessaire, d'autant que « *dans un grand nombre de processus, la propagation suivant le canal de la hiérarchie urbaine et la propagation de proche en proche se conjuguent de manière différente en fonction des échelons géographiques* » (Saint Julien T., 2001, p. 162). La mise en évidence cartographique d'un phénomène de diffusion spatiale, tout comme l'étude des processus de propagation d'une nouveauté sont donc complexes à décrypter. C'est particulièrement le cas des services aux entreprises, qui relèvent à la fois de l'activité nouvelle, d'une pratique innovante dans la gestion et le fonctionnement des entreprises, et de la diffusion de ces idées nouvelles élaborées dans les universités, les grandes entreprises ou les sociétés de services aux entreprises. Mais avant d'émettre des hypothèses quant aux processus de diffusion liés à ces différents niveaux d'analyse, il est crucial d'exposer les résultats des travaux de S. Michel et L.M. Sabatier qui tentent d'examiner si la dynamique spatiale des sociétés ou des emplois de services aux entreprises relève bien d'un phénomène de diffusion spatiale.

2 - La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains

Toute la difficulté d'une analyse en termes de diffusion spatiale consiste à déterminer la période à partir de laquelle il faut étudier un phénomène pour être certain de saisir la croissance logistique des adoptants et les vagues de propagation depuis leur origine. A quel moment convient-il donc de commencer l'examen de la diffusion spatiale des services aux entreprises ? S. Michel (1998) a choisi de travailler sur une durée de près d'un siècle et demi en remontant jusqu'aux premières créations de sociétés de services aux entreprises, telles qu'elles apparaissent du moins dans l'annuaire des entreprises Kompass[12]. Cette base statistique, en dépit de ses limites d'utilisation, a l'avantage de permettre la comparaison des processus de diffusion spatiale des services aux entreprises dans les villes de plus de

[12] Un peu plus d'une centaine de sociétés de services aux entreprises sont créées entre 1850 et 1860 dans l'ensemble des trois pays sélectionnés : France, Allemagne et Grande Bretagne (Michel S., 2000).

100 000 habitants de trois pays : la France, la Grande Bretagne et l'Allemagne[13]. Une comparaison internationale sur une aussi longue durée serait impossible à réaliser par le biais des recensements de population, base statistique cependant plus exhaustive. L.M. Sabatier, sous la direction de T. Saint Julien, a choisi quant à elle de travailler à partir de cette source officielle pour analyser la diffusion spatiale des emplois de services aux entreprises dans les villes françaises de plus de 20 000 habitants, et ce à partir de 1962. Elle propose donc a priori une analyse plus fine de la diffusion spatiale des services aux entreprises, mais à l'échelle d'un seul pays et sur une période que S. Michel détermine comme relevant de la phase d'expansion puis de condensation de la propagation de ces activités. Ces deux études sont donc complémentaires et montrent que la dynamique de localisation des services aux entreprises relève bien d'un processus de diffusion spatiale.

2.1 - 1850-1990 : diffusion des services aux entreprises et rôle de la forme des systèmes urbains

2.1.1 – Problématique et méthodologie

S. Michel (1998) cherche à vérifier l'hypothèse que la forme du réseau de villes joue un rôle dans les processus de diffusion des services aux entreprises depuis leur apparition au milieu du XIXème siècle. Pour ce faire, la comparaison internationale s'impose. La prise en compte tardive de ces nouvelles activités par les nomenclatures officielles, qui plus est différentes d'un pays à l'autre, rend impossible une étude comparative sur une aussi longue période. S. Michel choisit donc de travailler à partir de l'annuaire Kompass de 1994, qui recense les entreprises par sondage dans différents pays, sur une même base méthodologique et selon une nomenclature spécifique à l'annuaire, annuaire qui fournit au chercheur la date de création des sociétés et leur localisation précise. Ainsi S. Michel s'intéresse-t-elle aux services aux entreprises les plus représentatifs de l'économie de l'information, les plus porteurs de valeur ajoutée. Il s'agit de la publicité, du marketing, de la R&D, des services techniques et d'ingénierie, des services informatiques et des organisations économiques et professionnelles. Certes les sociétés ainsi sélectionnées ne représentent qu'un échantillon des firmes de services aux entreprises, mais ce sont aussi les entreprises dont le chiffre d'affaires est significatif au regard de la place de ces activités nouvelles dans l'économie européenne. Partant d'un annuaire datant de 1994, S. Michel travaille donc sur un échantillon de survivants : les sociétés créées par exemple dans les années 1850 n'apparaissent dans l'échantillon que si elles ont survécu jusqu'en 1994. Les taux de natalité et de mortalité des jeunes entreprises étant très élevés, « *les deux inconvénients majeurs de cette méthode sont donc d'ignorer les disparus et de gonfler, relativement, les chiffres de la dernière décennie par rapport aux périodes antérieures* »[14]. Les limites de l'étude étant

[13] Allemagne prise dans les limites de ce qui fut la RFA.
[14] Michel S. (2001), p. 55.

posées, S. Michel analyse la propagation au sein des systèmes urbains de cette innovation que constituent les sociétés de services aux entreprises : les villes sont ici considérées comme les adoptants potentiels de ce nouveau type d'activité[15]. Du traitement statistique et cartographique de la base de données Kompass se dégagent les rythmes et les formes de la diffusion spatiale des sociétés de services aux entreprises à l'échelle de la France, de l'Allemagne et de la Grande Bretagne, trois pays représentatifs de trois types de réseaux urbains.

2.1.2 – Les rythmes de la diffusion spatiale des services aux entreprises

Entre 1850 et 1990, la croissance du nombre des sociétés de services aux entreprises est exponentielle dans les trois pays (document n° 8 A). Trois périodes se dégagent de l'analyse : accroissement très lent dans une période de gestation comprise entre 1850 et 1950-1960, le développement industriel favorisant l'apparition de firmes de publicité et surtout d'ingénierie ; développement plus rapide entre 1950 et 1990, en lien avec l'externalisation des fonctions de service mais aussi en réponse à la complexité croissante du système économique, complexité qui profite cette fois aux services commerciaux, aux services de marketing et à la publicité ; probable saturation à partir de 1990 et croissance donc plus lente du nombre des sociétés de services aux entreprises (Michel S., 2001). En écho à cette croissance logistique du nombre des firmes, la diffusion de ces nouvelles activités dans les systèmes urbains s'opère en trois périodes principales (document n° 35 B), délimitées notamment à partir des courbes logistiques représentant les fréquences cumulées des villes équipées en services aux entreprises (document n°35 A). Pour chaque phase de la diffusion spatiale, S. Michel a établi les cartes présentées dans le document n° 35 C, cartes qui mettent en valeur différentes modalités de propagation, en fonction de la forme des réseaux urbains et des rythmes nationaux de croissance des sociétés de services aux entreprises.

Dans la première période de diffusion interurbaine des services aux entreprises (phase d'émergence surtout, puis phase de diffusion précoce), la forte croissance de l'échantillon des sociétés en Allemagne de l'Ouest et en Grande Bretagne va de pair avec une diffusion intense de ces firmes au niveau métropolitain des réseaux urbains, touchant jusqu'à 13 villes britanniques en 1960 et surtout près de 30 villes allemandes en 1950. Une barrière perméable inhibe par contre la propagation vers les niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine de ces deux pays. En France, au cours de la même période, la croissance de l'échantillon des services aux entreprises est un peu plus faible et la diffusion n'atteint qu'un très petit nombre de villes : Paris essentiellement, et à un moindre degré les huit plus

---

[15] Pour plus de détails quant aux limites et aux tests de validité de l'échantillon obtenu à partir de l'annuaire Kompass, nous renvoyons à la thèse de S. Michel (1998) ou à l'article reprenant ses travaux et paru dans *L'espace géographique* (2001).

grandes villes de second rang. Une barrière quasi absorbante sépare ainsi, en 1950, Paris du reste du réseau urbain. « *Au cours de cette période l'activité reste concentrée dans la capitale nationale et l'effet de barrière produit par la discontinuité majeure que constitue la primatie parisienne est très fort* » (Michel S., 1998, p. 218). A l'inverse, le réseau polycéphale et réticulaire allemand et, dans une moindre mesure, le système faiblement primatial de la Grande Bretagne favorisent une diffusion plus importante des services aux entreprises dans le haut de la hiérarchie urbaine lors de la période d'apparition de l'innovation.

Lors de la phase d'expansion, les rythmes et les formes de la diffusion spatiale s'inversent par rapport au schéma que nous venons de décrire. En France, entre 1950 et 1990, la croissance de l'échantillon des sociétés de services aux entreprises est nettement plus forte qu'en Allemagne et en Grande Bretagne. La diffusion est alors massive dans le réseau urbain français ; la barrière quasi absorbante se transforme en barrière perméable, « *et la plupart des villes sont atteintes avant la fin de la période d'observation, même si le niveau de la concentration parisienne se maintient. Ainsi, en fin de période la quasi-totalité des villes a été touchée par l'innovation, provoquant ainsi une translation de l'ensemble du système, et seules deux villes restent encore à l'écart en 1994* » (Michel S., 1998, p. 218). Par contre en Allemagne de l'Ouest, la diffusion est plus lente et un deuxième effet de barrière « *apparaît à la fin du processus de diffusion, individualisant 11 villes réfractaires à la diffusion* »[16]. Quant à la Grande Bretagne, la saturation n'est pas atteinte en 1994 puisque « *les services aux entreprises sont présents dans 38 villes, mais absents d'une vingtaine d'autres* »[17].

2.1.3 – Le rôle de la forme des systèmes de villes

Ces différences de rythmes dans la diffusion spatiale des services aux entreprises tient en partie, selon S. Michel, à la forme des systèmes de villes de chaque pays. Ainsi en France, « *une fois le saut majeur dans la hiérarchie urbaine franchie, la prééminence que les métropoles exercent sur les réseaux régionaux n'est pas suffisamment forte pour inhiber la diffusion au niveau des villes de 100 000 à 200 000 habitants et la forme du réseau urbain français favorise une expansion spatiale très active, en raison notamment de l'abondance et du continuum des villes de taille moyenne (de 100 000 à 500 000 habitants). Au Royaume-Uni, les évolutions dépendent à la fois de l'hypertrophie de la capitale, et d'une légère faiblesse du niveau des villes intermédiaires de 300 000 à 1 million d'habitants environ* ». Par contre, la concurrence entre les grandes villes, capitales de régions politiquement autonomes (Ecosse, Pays de Galles) ou commandant des régions industrielles qui furent dynamiques (Midlands, Yorkshire, Lancashire) « *apparente davantage la Grande Bretagne*

---

[16] Michel S. (1998), p. 219.
[17] Michel S. (2001), p. 60.

au modèle français qu'au modèle ouest-allemand »[18]. En Allemagne en effet, le niveau supérieur du système urbain est constitué d'un réseau intégré d'agglomérations d'assez grandes taille et peu différenciées de ce point de vue. Une fois équipées, « *ces villes noeuds du territoire desservent elles-mêmes les villes de rang immédiatement inférieur, pour lesquelles l'adoption de l'innovation n'est donc pas nécessaire dans les premiers temps de l'étape de diffusion proprement dite* » (Michel S., 1998, p. 206). Ces trois modèles de diffusion des services aux entreprises semblent donc valider l'hypothèse du rôle de la forme des systèmes urbains dans la propagation d'une innovation, ici celle de la localisation des sociétés de services aux entreprises dans les villes britanniques, françaises et ouest-allemandes.

Si, entre 1850 et 1930, l'apparition de nouvelles activités au service du développement industriel a donc joué en faveur des villes de niveau métropolitain (de plus de un million d'habitants), la phase d'expansion a permis cependant un certain rattrapage des villes de rangs inférieurs : la croissance du nombre des sociétés de services aux entreprises a ainsi rendu possible une adaptation des systèmes urbains au développement de l'économie de services, au cycle de l'information pour reprendre la problématique de S. Michel. Cette adaptation n'a toutefois pas bouleversé les systèmes urbains mais a en quelque sorte engendré une translation économique vers le haut de l'ensemble des villes. Néanmoins, la diffusion spatiale des services aux entreprises a plutôt renforcé la position des villes métropolitaines. Ainsi les huit grandes métropoles ouest-allemandes, point de départ de la diffusion, concentrent 61 % des sociétés de l'échantillon en 1990, et maintiennent donc leur position dominante dans le haut de la hiérarchie urbaine ; toutefois ce taux reflète très exactement leur place dans la population totale. Londres et Paris, capitales de pays à forte primatialité des réseaux urbains, maintiennent par contre leur macrocéphalie en matière de services aux entreprises : en 1990, la capitale française regroupe 48 % des firmes de l'échantillon pour 38 % de la population, tandis que l'agglomération londonienne en rassemble 37 % pour 27 % de britanniques (Michel S., 2001). En 1960 déjà, Londres et Paris rassemblaient quatre fois plus de sociétés de services aux entreprises que la seconde ville de l'époque, respectivement Birmingham et Lyon[19]. Une forte diffusion spatiale des services aux entreprises n'est donc pas le garant d'une diminution des disparités territoriales fondamentales.

2.1.4 – Canaux de diffusion, barrières et disparités spatiales

Une explication possible tient aux types de canaux empruntés par le processus de diffusion spatiale de l'innovation. Au cours de la période d'apparition des services aux entreprises, la diffusion opère selon le canal hiérarchique : les territoires nationaux sont donc desservis en fonction de la structure hiérarchique de leur réseau urbain, c'est-à-dire de

---

[18] Michel S. (2001), p.63.
[19] Mais en 1930, Paris comptait 222 sociétés contre 34 pour Lyon et 33 pour Lille (Michel S., 2001).

la distribution interurbaine de la population et des fonctions économiques. Les inégalités dans la diffusion reflètent alors strictement les déséquilibres inscrits dans les systèmes de villes. Au cours de la période d'expansion puis de condensation, la diffusion hiérarchique continue de jouer mais se double d'une propagation par voisinage, contaminant les villes moyennes proches des grandes villes déjà touchées, et plus particulièrement des métropoles les plus dynamiques, comme Londres (vers le sud), Paris, mais aussi Lyon ou Munich, pour se limiter à ces exemples. Le dynamisme économique régional a donc de fortes chances de conditionner la réceptivité des villes de rang inférieur et donc leur capacité à adopter l'innovation que représente la création de sociétés de services aux entreprises.

L'analyse sur le temps long de la trajectoire des villes permet d'observer des glissements de la position de certaines villes ou régions selon les phases de la diffusion. Ainsi, lors de la période d'apparition, les grandes villes des régions les plus en pointe, à l'époque, dans le développement industriel sont en quelque sorte des postes avancés de la diffusion des services aux entreprises : Berlin, Düsseldorf, Essen, Hambourg, Cologne par exemple pour l'Allemagne ; Paris, Lille et Lyon pour la France ; Londres, Birmingham, Manchester, Sheffield pour la Grande Bretagne. Néanmoins, « *dans les trois pays, à partir de la période d'expansion, des barrières perméables bloquent partiellement la diffusion vers les villes moyennes des régions anciennement industrialisées (Rhénanie, Nord de la France, Midlands), et ce surtout en Allemagne de l'ouest et en France. Lors de la période 1990-1994, ces barrières se renforcent pour devenir absorbantes* » (Michel S., 2001, p. 63). Tout se passe comme si le cycle de l'information dans sa phase la plus récente bénéficiait aux "villes du sud", petites ou grandes (Toulouse, Munich, les villes au sud de Londres par exemple) au détriment des villes moyennes des régions dont les grandes villes ont été touchées par certains services aux entreprises lors de la phase d'industrialisation des pays européens. Quant aux "métropoles du nord", c'est-à-dire des régions les plus anciennement industrialisées de chacun des trois pays, elles perdent le plus souvent des places dans la hiérarchie des services aux entreprises à l'échelle nationale.

On pressent donc que la forme des systèmes de villes n'est peut-être pas seule en cause dans la diffusion spatiale des services aux entreprises et que les différences de rythmes et d'intensité de la propagation observées entre pays ou selon les périodes « *reflètent les décalages dans les processus d'industrialisation et de tertiarisation nationaux* »[20]. Les relations entre diffusion des services aux entreprises et systèmes de villes sont probablement plus complexes que ce que l'analyse des rythmes et des vagues de propagation de l'innovation peuvent en dire. Néanmoins, avant d'approfondir cette question, il est nécessaire d'exposer les apports des travaux de L.M. Sabatier sur la diffusion des services aux entreprises en France entre 1962 et 1990.

---

[20] Michel S. (2001), p. 62.

2.2 - 1962-1990 : diffusion des emplois de services aux entreprises dans le système urbain français

2.2.1 – Problématique et méthodologie

L.M. Sabatier[21] analyse la diffusion des services aux entreprises en France à partir de la distribution des emplois dans les villes de plus de 20 000 habitants. Elle s'appuie pour ce faire sur les données issues des recensements, de 1962 à 1990. La base est donc plus exhaustive que l'échantillon tiré de l'annuaire Kompass, d'autant que les services aux entreprises auxquels il est ici fait référence couvrent une gamme plus large[22] que ceux sélectionnés par S. Michel. Ce choix devrait permettre une étude de la diffusion spatiale des services aux entreprises à une échelle plus fine que celle autorisée par un échantillon international de sociétés de services recensées par un organisme privé. Il faut cependant garder en mémoire deux points importants pour comprendre les nuances qui peuvent apparaître entre les conclusions des deux analyses : d'une part, la période étudiée par L.M. Sabatier correspond à la phase de diffusion massive et rapide des services aux entreprises, telle que l'a définie S. Michel ; d'autre part, la gamme des services aux entreprises de la NAP 73 ne recouvre pas tout à fait la gamme des services de haut niveau sur lesquels S. Michel a porté son attention. Ces limites étant posées, l'intérêt d'une analyse de la diffusion spatiale des emplois de services aux entreprises entre 1962 et 1990 est de dégager une typologie des villes et des réseaux urbains régionaux en fonction de leur réceptivité face au développement accéléré des services aux entreprises.

2.2.2 – Une diffusion sélective des services aux entreprises

Entre 1962 et 1990, la part des services aux entreprises dans l'emploi total des unités urbaines de plus de 20 000 habitants s'accroît régulièrement (document n° 36 A). Cependant, si l'ensemble des villes est affecté par cette augmentation, la diffusion est sélective et les plus grandes villes bénéficient globalement des taux de croissance les plus élevés, confortant leur position au sein de la hiérarchie urbaine. Ce bilan de près de trente années de propagation des services aux entreprises dans le système des villes françaises est cependant à nuancer. L.M. Sabatier distingue quatre phases de diffusion, qui ne bénéficient pas de la même façon à toutes les grandes villes.

Ainsi, de 1962 à 1968, la croissance des emplois de services aux entreprises est plutôt faible et bénéficie essentiellement aux villes situées à l'est d'une ligne Montpellier-Rouen ; Paris, Lyon et Grenoble captent à leur profit une bonne part de cette croissance. La diffusion massive intervient en fait à partir de 1968, en parallèle avec une forte augmentation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain global. Le canal de la diffusion

---

[21] Sabatier L.M. (1996) ; Saint Julien T., Sabatier L.M. (1996).
[22] Définition des services aux entreprises selon la NAP 73 (Sabatier L.M., 1996).

hiérarchique est prépondérant et permet à beaucoup de grandes villes régionales, à l'exception de celles de la région du Nord, de rattraper les rythmes de croissance de Paris ou Lyon. Cette détérioration de la position relative des villes du Nord, de Lorraine, de Picardie et de la Porte d'Alsace, plongées pour la plupart dans les restructurations industrielles, se poursuit entre 1975 et 1982. La place de Paris est confortée, notamment par une diffusion vers ses villes satellites, tandis qu'une inversion spatiale de la dynamique de croissance profite cette fois plutôt aux unités urbaines de toutes tailles du littoral méditerranéen. La période 1982-1990 est une phase de condensation donc de stabilisation des villes déjà les mieux pourvues en emplois de services aux entreprises, ce qui permet aux autres villes d'entrer dans une nouvelle phase de rattrapage, les grandes villes en crise industrielle de la période précédente entrant cette fois dans une dynamique positive. A l'échelle de l'agglomération parisienne, le processus de diffusion profite aux petites et moyennes villes situées dans la proximité immédiate de la capitale.

On retrouve donc dans ce tableau de trente années de diffusion des emplois de services aux entreprises dans le réseau urbain français, tableau inspiré de l'article de T. Saint Julien et L.M. Sabatier (1996), des tendances de propagation déjà décrites par S. Michel. La diffusion spatiale, pour indéniable qu'elle soit, est limitée dans son efficacité par un processus de concentration métropolitaine des services aux entreprises, et le basculement de la dynamique au profit des villes du sud participe du même mouvement observé par S. Michel sur le temps long en France, en Allemagne de l'ouest et en Grande Bretagne.

2.2.3 – Trois modèles régionaux de diffusion des services aux entreprises

Comment expliquer ces tendances ? Y a-t-il des milieux urbains plus réceptifs que d'autres à la diffusion des emplois de services aux entreprises ? L'analyse statistique permet d'établir que « *plus la ville est grande plus les emplois des services aux entreprises représentent une part importante de l'emploi local* »[23], mais que par ailleurs, « *toutes choses égales quant à la taille de la ville, le poids des services aux entreprises dans l'emploi urbain a eu tendance à augmenter d'autant plus que l'emploi tertiaire était lui-même important* »[24]. Cette étroite corrélation ne fait que confirmer les observations des travaux plus classiques sur la localisation des services aux entreprises, comme nous l'avons exposé dans le second chapitre. Toutefois le lien n'est pas aussi systématique et l'appartenance à une catégorie de ville ne détermine pas le niveau effectif des emplois de services aux entreprises. Ainsi la carte élaborée par L.M. Sabatier (document n° 36 B) distingue les villes qui, compte tenu de leur taille et de leur niveau d'emploi tertiaire, connaissent soit une sur-représentation, soit une sous-représentation en services aux entreprises. Cette cartographie permet d'établir des modèles régionaux de diffusion spatiale de ces activités.

---

[23] Saint Julien T., Sabatier L.M. (1996), p. 155.
[24] Sabatier L.M. (1996), p. 25.

Le premier modèle est celui de la polarisation des services aux entreprises sur quelques grandes villes (Paris, Lyon, Grenoble, Nice), polarisation qui bénéficie, par effet de proximité, aux villes petites et moyennes placées dans leur orbite. A l'inverse, quand « *la capitale régionale n'atteint pas en 1990 pour les services aux entreprises le niveau que l'on pourrait attendre, un déficit existe aussi pour l'ensemble des villes de son réseau régional. Ainsi en va-t-il dans le Nord, en Lorraine, dans la Porte d'Alsace* »[25]. Un second modèle de structuration régionale de la localisation des services aux entreprises concerne les métropoles régionales à forte concentration d'emplois dans ces activités, mais qui ne jouent pas le rôle de foyer émetteur vers les autres villes du réseau : un effet de barrière s'installe ainsi entre Toulouse, Montpellier, Strasbourg, Metz, par exemple, et les villes placées sous leur commandement. Un troisième et dernier modèle est constitué par de petites villes bien pourvues en services aux entreprises mais isolées de leur environnement (Pau, Cherbourg par exemple) : le foyer de l'innovation n'a sans doute pas atteint un seuil suffisant pour initier une diffusion vers d'autres lieux urbains proches, à moins que le milieu environnant n'oppose un effet de barrière absorbante aux tentatives d'essaimage des services aux entreprises à partir de ces pôles urbains dynamiques.

Ainsi les analyses de la diffusion spatiale des emplois de services aux entreprises menées par L.M. Sabatier sous la direction de T. Saint Julien confirment-elles pour partie les travaux de S. Michel. Néanmoins, pour cette dernière, la diffusion rapide et massive des sociétés de services aux entreprises dans les villes moyennes françaises de 100 à 500 000 habitants entre 1950 et 1990 est imputable à la taille moyenne des métropoles régionales, donc à l'absence de barrière vers le reste du réseau urbain. Ce modèle global, compte tenu de l'échantillon et de la méthode choisie, est amendé par L.M. Sabatier pour la période la plus récente de la diffusion, celle de l'expansion massive des services aux entreprises. Toutefois, les services aux entreprises analysés dans chacune de ces études ne se recouvrent pas tout à fait, et il se pourrait donc que les modèles régionaux de diffusion spatiale distingués par L.M. Sabatier soient en partie liés aux types de services aux entreprises développés en priorité dans chacune des villes.

Quoi de commun en effet entre d'une part des sociétés de conseil en innovation technologique ou des agences de publicité, et d'autre part des entreprises de nettoyage, ou de personnels intérimaires, ou même des cabinets-comptables ? La présence croissante de cette deuxième catégorie de services, à main d'œuvre moins qualifiée, dans les villes moyennes relève-t-elle d'un phénomène de diffusion, donc avec transmission de l'innovation d'un émetteur vers un récepteur ? Ou bien n'est-elle qu'une propagation apparente résultant d'une croissance auto-entretenue avec gradient géographique, par un mécanisme d'ajustement aux évolutions économiques, sociales ou politiques (Saint Julien T., 2001) ? Ce dilemme, qui remet provisoirement en cause le travail de S. Michel et L.M. Sabatier, tient à la confusion

---

[25] Sabatier L.M. (1996), p. 26.

engendrée par l'analyse de la création de sociétés ou d'emplois de services aux entreprises, création considérée comme une innovation en soi et non comme le symptôme d'un faisceau d'innovations (activités, produits, métiers, pratiques, idées). Si la création d'une société de conseil en développement technologique est une innovation dans tous les sens du terme, l'implantation dans une ville moyenne d'une filiale de société nationale de nettoyage industriel n'est que l'apparition en un lieu de « *quelque chose de nouveau par rapport à une chose établie* »[26], sauf à considérer cette fois comme innovation le résultat de l'adoption par des sociétés locales de la pratique de l'externalisation de fonctions de service. On perçoit à travers ces exemples toute la complexité d'une analyse de la diffusion spatiale des services aux entreprises, si l'on veut dépasser la mise en valeur des vagues de propagation, des canaux et des barrières, dans leur acceptation strictement spatiale. Car comment comprendre l'inégale répartition des services aux entreprises, en dépit de trente années de diffusion, ainsi que le renforcement de certaines barrières, sans analyser le rôle des foyers d'impulsion, des agents de transmission et des milieux récepteurs ? N'est-ce pas l'existence même des relations entre innovateurs et récepteurs, des interactions spatiales entre foyer de l'innovation et milieu récepteur potentiel, qui fait d'une propagation apparente un phénomène de diffusion spatiale à part entière, au sens de la théorie de la diffusion ? De fait, si l'on tient compte de la triple dimension innovante des services aux entreprises, et du rôle essentiel de l'innovation comme principe de leur existence et de leur dynamique économique, on peut émettre des hypothèses quant à la permanence d'un double mouvement de concentration et de déconcentration spatiale des emplois et des sociétés de services aux entreprises.

3 - Diffusion des services aux entreprises et renforcement des disparités spatiales : les hypothèses

« *Processus éminemment géographique, puisqu'il se produit dans l'espace, [...] la diffusion constitue un des éléments majeurs du changement, de l'innovation économique, culturelle et sociale* »[27]. La diffusion des services aux entreprises introduit des changements dans les systèmes productifs et le profil socio-professionnel des villes, et favorise le développement et la diffusion des innovations technologiques et organisationnelles : les systèmes de villes en sont affectés, au profit du renforcement des inégalités spatiales. Cependant, l'innovation est elle-même un processus permanent et affecté de cycles, processus qui préside au développement quantitatif et qualitatif des services aux entreprises. L'interdépendance entre diffusion des innovations, dynamique spatiale des services aux entreprises et systèmes spatiaux est donc au cœur de la problématique du changement des

[26] Saint Julien T. (1985), pour reprendre une des définitions de l'innovation présentées au début du chapitre.
[27] Bailly A., Béguin H. (1996), p. 49.

territoires, cette dernière constituant à son tour un vecteur de diffusion des services aux entreprises.

3.1 - Diffusion des innovations et transformation des systèmes spatiaux

L'approche classique des liens entre diffusion spatiale des innovations et transformation des systèmes spatiaux s'inscrit dans le cadre conceptuel de l'équilibre des systèmes. La prise en compte des effets induits par les innovations introduit un nouveau cadre, celui des systèmes complexes et de l'équilibre instable, paradigme dans lequel peut s'inscrire la réflexion sur le paradoxe apparent d'une diffusion des services aux entreprises et du renforcement de leur concentration.

L'arrière plan des travaux classiques sur la diffusion des innovations est en effet celui de la conservation de la structure des systèmes spatiaux car le processus de diffusion est vu comme une phase de transition permettant le « *passage d'un état d'équilibre territorial à un autre état d'équilibre* »[28]. Les déséquilibres qui peuvent néanmoins apparaître sont alors interprétés comme le fruit de l'interruption du processus de diffusion : le développement polarisé qui caractérise le début du processus n'est pas compensé puisqu'il n'y a pas de phase de rattrapage. Cependant, cette hypothèse de l'arrêt de la diffusion spatiale d'une innovation omet les effets induits par cette innovation, effets qui engendrent un phénomène cumulatif de transformations au profit des espaces atteints par la propagation de cette nouveauté. De plus, dans le domaine économique, Schumpeter a montré que ce que l'on appelle innovation est en fait une combinaison d'innovations introduites par les chefs d'entreprise, combinaison qui peut entraîner des effets irréversibles sur le milieu économique. L'interdépendance entre diffusion des innovations et diffusion des effets de ces innovations ne peut se concevoir que dans le cadre des systèmes complexes (Saint Julien T., 1992). La permanence du processus d'innovation, entretenue par des effets induits cumulatifs, et l'inégale diffusion de ces innovations engendrent des disparités spatiales et même le renforcement de l'opposition centre/périphérie. Ce cadre conceptuel permet ainsi de comprendre qu'une certaine diffusion des services aux entreprises s'accompagne d'une métropolisation croissante de ces activités.

Aussi, d'après S. Michel (1998), « *l'apparition au début du cycle de développement des activités de services aux entreprises en un lieu de l'espace confère à ce lieu un avantage initial, lié notamment à la rareté de ces services en début de cycle d'innovation. Dans le cas des services aux entreprises, comme dans le cas de bien d'autres innovations, cet avantage initial bénéficie d'abord aux localisations les plus centrales, et par voie de conséquence aux très grandes villes des réseaux urbains. D'autre part, ces services modifient profondément la structure d'activité de certaines villes, ainsi que leurs avantages spécifiques. La*

---

[28] Saint Julien T. (1992), p. 595.

spécialisation relative des régions centrales dans les services aux entreprises engendre donc des inégalités de manière plus ou moins directes »[29]. Des effets de barrière apparaissent ainsi, qui freinent la diffusion des services liés au cycle de l'information dans les régions et les villes d'industrialisation ancienne, par exemple. Néanmoins, ces effets de barrière résultent moins de l'absence d'un processus de diffusion que d'un différentiel de croissance entre ces espaces et les métropoles, qui ont pu quant à elles bénéficier d'un développement cumulatif parce que les innovations et leurs effets y ont fait système. Néanmoins, si cette approche permet de comprendre le maintien, voire le renforcement des inégalités dans la répartition des services aux entreprises, et surtout des services avancés, elle ne dit rien des processus à l'œuvre dans le processus de diffusion qui atteint cependant les espaces périphériques. La notion de cycle d'innovation constitue peut-être un outil pour appréhender la dynamique spatiale des services aux entreprises.

3.2 - Cycles d'innovation et diffusion spatiale sélective des services aux entreprises

Cycle de l'industrie, cycle de l'information, cycle de vie du produit, autant de lectures qui se juxtaposent et servent de postulat à l'étude des services aux entreprises. Ceux-ci sont d'ailleurs le plus souvent perçus comme la conséquence d'un cycle d'innovation affectant pour l'essentiel l'industrie. Des travaux récents[30] proposent cependant de considérer l'innovation comme le moteur de la transformation des services aux entreprises. Nous nous proposons ici d'analyser cette notion de cycle d'innovation sous quatre angles, et d'en voir les implications pour la diffusion spatiale de ces activités nouvelles et innovantes.

3.2.1 - Industrialisation et économie de l'information

Comme nous l'avons montré dans le premier chapitre, l'industrie est considérée comme le moteur du développement économique et régional ; dans ce cadre de pensée, les services aux entreprises ne font qu'accompagner les transformations d'un système de production centré sur l'industrie. La croissance des emplois autant que des sociétés de services aux entreprises après la seconde guerre mondiale, mais surtout dans les années 70, donne naissance à une nouvelle façon de lire le développement économique. En fait, elle s'inscrit dans la conception d'une société dite post-industrielle, et traduit pour un certain nombre de chercheurs le passage d'un cycle économique de type industriel (cycle de l'industrie) à un cycle économique dominé par les activités de services[31]. Les services aux entreprises de haut niveau, ceux qui permettent la transformation du système productif, l'innovation, l'adaptation à l'incertitude et à la complexité croissante du monde, sont au cœur de ce qui peut être alors appelé un cycle de l'information (conseils, veille technologique, organisation,

---

[29] Michel S. (1998), p. 12.

[30] Gallouj C., Gallouj F. (1996) ; thématique centrale d'un colloque international organisé par le CRIC de l'université de Manchester les 26 et 27 septembre 2002.

[31] Conception reprise et exposée par P. Daniels en 1985, d'après Michel S. (1998), p. 7.

transmission de savoir et de savoir faire...). Cette conception bipolaire d'un cycle de l'industrie et d'un cycle de l'information nous semble certes convenir à une échelle globale, celle de l'histoire de l'évolution de l'économie sur une longue période et à l'échelle mondiale. Cependant ce cadre de pensée, pour pratique qu'il soit, amène à sous-estimer les transformations qui ont cours au sein même des activités et des métiers de services aux entreprises. L'ingénierie et les études techniques, par exemple, se rattachent-elles au cycle de l'industrie ou à celui de l'information ? Si l'on s'en tient à l'époque de leur émergence, leur appartenance au cycle issu de la dite "révolution industrielle" ne fait pas de doute. Si l'on tient compte de l'informatisation croissante des moyens d'étude, ils participent du rôle moteur des services liés à l'économie de l'information. Inversement, quel rapport y a-t-il entre une société de conseil en technologies de l'information et un distributeur de journaux gratuits ? Ces deux activités émargent au cycle de l'information, mais il est évident que leur apport en termes de développement n'est pas comparable. Certes, ces remarques semblent négligeables quand on étudie la dynamique économique des services aux entreprises dans les métropoles où le nombre de sociétés lisse les écarts introduits par la nature réelle des métiers. Cependant, si l'on travaille sur la diffusion des services aux entreprises dans des espaces non métropolitains, la conception binaire d'un cycle de l'information succédant à un cycle de l'industrie est un peu caricaturale et ne permet pas vraiment d'appréhender les mécanismes de la diffusion. Les travaux portant sur les fonctions de service, sur leur articulation avec les fonctions de production ainsi que sur l'organisation des entreprises permettent d'affiner l'approche de la dynamique spatiale des services aux entreprises.

3.2.2 - Nature du service et approche organisationnelle

La conception d'un développement des services aux entreprises en trois vagues qui se succèdent et se superposent est proposée par A. Barcet et J. Bonamy en 1985 (document n° 19). La phase d'expansion des services aux entreprises est, dans cette conception, liée aux processus d'innovation organisationnelle au sein des entreprises, industrielles essentiellement. Ainsi, l'externalisation de fonctions de service favorise-t-elle le développement de sociétés de service de type banal (travail temporaire, nettoyage...). La diffusion de ces nouvelles pratiques au sein du tissu industriel, puis de certaines activités tertiaires (banque, assurance...) est un vecteur de la diffusion spatiale de cette catégorie de services, en périphérie des grandes villes d'abord, où se localisent les sièges sociaux des plus grandes entreprises, puis dans les villes de rangs inférieurs via les unités de production déconcentrées. Ainsi, l'organisation selon le mode de production fordiste est potentiellement un facteur de diffusion des services aux entreprises, si tant est que les entreprises industrielles ou tertiaires adoptent ces pratiques élaborées aux Etats-Unis et diffusées en France via les syndicats professionnels, les cabinets conseil, et avec le soutien des politiques d'aménagement du territoire. Par ailleurs, ce mode d'organisation des entreprises industrielles a des implications en matière de développement des services aux entreprises de

haut niveau. En effet, le processus d'affinage fonctionnel qui opère une disjonction spatiale entre le tertiaire industriel d'une part, et d'autre part les fonctions de production et les fonctions de service les plus faciles à déléguer conduit en retour à accroître la concentration statistique des services avancés dans les métropoles, par le simple jeu du rattachement au secteur tertiaire des sièges sociaux ainsi délestés des fonctions de production. Ce processus d'affinage fonctionnel est aussi à l'origine de la constitution des CBD des grandes villes américaines, phénomène qui s'est ensuite diffusé vers les autres pays développés.

L'émergence et la diffusion du système de production flexible, et le gonflement corrélatif du nombre des PME, engendrent une nouvelle forme de diffusion des services aux entreprises. En effet, dans le cadre d'un monde devenu incertain et complexe, les services aux entreprises de haut niveau sont cette fois amenés à se diffuser dans l'ensemble des territoires, puisque la dispersion spatiale des PME est plus forte que celle des très grandes entreprises, et que les besoins en services informationnels sont croissants (Philippe J., Léo P.Y., 1993). La diffusion spatiale des marchés de services qui en résulte sert de milieu favorable à l'émergence ou à l'implantation de sociétés de services avancés (Beyers W.B., Lindahl D.P., 1996). Ici encore, les politiques de soutien à la modernisation des PME accompagnent ce mouvement de croissance des marchés régionaux de services, par une incitation à recourir aux services informationnels. Ces mécanismes, qui s'ajoutent aux effets de la déconcentration des unités de production des grandes entreprises lors de la phase fordiste, donnent naissance à des foyers secondaires d'innovation et de développement des services aux entreprises, foyers qui sont souvent des métropoles régionales (Planque B., 1982 ; Zuliani J.M., 1995). Cependant, ces pôles n'atteignent pas toujours la taille suffisante pour devenir à leur tour un foyer émetteur de sociétés de services vers les villes de rang inférieur ; tel est le cas de Toulouse comme le suggère L.M. Sabatier (1996). Cette lecture des mécanismes de la diffusion des sociétés de services par celle des marchés omet néanmoins le rôle des innovations dans l'élaboration des produits-services proposés aux clients potentiels.

3.2.3 - Innovations dans les services et cycle de vie du service

La création de nouveaux services est au fondement même de la croissance d'une société de services comme de la multiplication de ces firmes au sein des grandes villes. Pour les services avancés, la relation de service constitue même le pivot de la production du service, puisqu'il faut à chaque fois s'adapter aux besoins du client. Néanmoins, la standardisation des procédures ou des produits permet des économies d'échelle ainsi qu'un élargissement des marchés (document n° 23). Les services sont donc affectés d'un cycle de vie au même titre que les biens manufacturés. La standardisation de la production, ou tout au moins le "sur mesure de masse" (May N., 1994), permet aux services aux entreprises de s'accommoder de lieux moins innovants que les métropoles et de s'adapter à des clientèles diversifiées et spatialement dispersées. Les marchés peuvent ainsi s'élargir mais la relation

de service donne moins de liberté dans les localisations que pour la production industrielle : la croissance du chiffre d'affaires par la conquête de nouveaux marchés à partir d'un produit partiellement standardisé passe donc par la multilocalisation. Ainsi le besoin de proximité relationnelle et spatiale se combine avec la tension entre innovation et standardisation pour favoriser la diffusion spatiale des sociétés de services aux entreprises. Cependant, les métropoles restent les foyers essentiels de l'innovation de services et les effets cumulatifs engendrés par ces cycles d'innovation à l'échelle d'un produit jouent dans le sens d'un accroissement de la concentration des services de haut niveau dans les plus grandes villes. Il y a en quelque sorte des degrés d'innovation de produit, depuis l'invention géniale (apanage des métropoles) jusqu'à l'introduction de "quelque chose de nouveau" dans les espaces les plus périphériques, même si ces services sont standardisés.

La notion de cycle d'innovation peut donc se décliner selon trois échelles de temps, celui de l'histoire économique d'un pays, celui de l'histoire des modes d'organisation au sein d'une entreprise et celui du service en tant que produit. Ces cycles d'innovation se combinent pour permettre la diffusion des services aux entreprises, ou au contraire leur concentration spatiale, en fonction de la phase d'innovation dans laquelle on se trouve. Si la diffusion des marchés de service est la condition de base de la dynamique de localisation des sociétés de services aux entreprises, elle reflète la propagation spatio-temporelle de nouvelles idées, de nouvelles pratiques et de nouvelles technologies. Le rôle des pionniers dans l'adoption de ces innovations est fondamental, mais l'imitation est un facteur de multiplication de sociétés de services s'il s'avère qu'un marché est porteur. Ces deux mécanismes permettent la diffusion spatiale des services aux entreprises si et seulement si ces pionniers sortent des foyers d'innovation métropolitains ou si, venus d'autres contrées, ils adoptent les innovations métropolitaines pour les transférer dans leur lieu d'origine. Cependant, d'autres mécanismes peuvent freiner la diffusion des marchés de services comme des sociétés de services aux entreprises.

3.3 - Les freins à la diffusion des services aux entreprises

Système spatial, acteurs de la transformation des paysages et des territoires, dimensions culturelles et psychologiques constituent trois groupes de facteurs limitant le rôle des innovations dans la diffusion des services aux entreprises.

3.3.1 - Structure économique et hiérarchie urbaine

Comme l'a démontré S. Michel (1998), la forme des systèmes urbains joue un rôle majeur dans les modes et les rythmes de diffusion des services aux entreprises. Cependant, derrière cette notion de forme se cache une structuration des pouvoirs, politiques et économiques, les métropoles regroupant par définition le pouvoir de décision donc, en ce qui concerne les services aux entreprises, le pouvoir d'attribution des marchés. Les

nombreux travaux entrepris sur le tertiaire supérieur puis sur les services de haut niveau ont établi la forte corrélation entre concentration des pouvoirs et concentration spatiale des services aux entreprises. Ainsi dans les pays centralisés, tant d'un point de vue administratif et politique que du point de vue du commandement économique, la capitale monopolise les services les plus avancés et les plus innovants, au détriment de la création d'emplois et du développement économique des régions qu'elles dominent. Inversement la distribution spatiale des services aux entreprises est plus régulière et la diffusion plus précoce et plus forte dans les réseaux urbains décentralisés.

Cependant les innovations technologiques, organisationnelles, institutionnelles peuvent modifier la répartition des services aux entreprises dans les systèmes urbains, par effet de diffusion ou par effet de concentration. Ainsi la concentration économique dans l'industrie provoque celle du commandement dans les plus grandes villes, et des villes comme Lyon ont pu dans les années 60 et 70 voir disparaître une partie du pouvoir économique local, celui-là même qui délègue des marchés de services aux sociétés régionales (Bonnet J., 1982). De même, la volonté d'expansion territoriale de grandes sociétés de service passe en partie par le rachat de sociétés de service locales, politique qui peut à terme et selon la conjoncture ou les cycles d'innovation aboutir à la captation des flux de service d'un territoire vers la métropole où se trouve le siège de la grande société de services. La standardisation des services peut avoir le même impact, puisque la relation de proximité peut se distendre. Enfin, l'internationalisation croissante des économies et la concentration des pouvoirs de commandement économique dans quelques grandes villes mondiales peut aller jusqu'à menacer l'attractivité de villes comme Paris vis-à-vis des sociétés de services aux entreprises et des sièges sociaux (Beckouche P., Vire E., 1998).

Le renforcement systémique de la concentration des services aux entreprises sur les plus grandes villes et donc l'approfondissement des écarts entre centre et périphérie aboutit à bloquer toute diffusion spatiale des services de haut niveau susceptibles de favoriser le développement régional. Dans une étude portant sur le Mezzogiono italien, F. Martinelli (1989) s'interroge sur la place des services aux entreprises dans les régions périphériques et formule l'hypothèse « *que la demande représente un déterminant majeur de l'offre de service, i.e. que les caractéristiques du système productif influencent tant le niveau que la forme du développement régional de l'offre de service* »[32]. Le document n° 37 montre les processus cumulatifs qui entretiennent les régions périphériques dans la dépendance des régions centrales, voire qui peuvent les entraîner dans un déclin économique en cas de délocalisation des établissements décentralisés. Faiblesse de la demande régionale et absence de pouvoir de commandement font système pour bloquer la diffusion des services aux entreprises dans les espaces périphériques comme le Mezzogiorno, mais aussi dans les régions de tradition industrielle en restructuration et qui perdent leur autonomie de décision.

---

[32] Martinelli F. (1989), *in* F. Moulaert (1989), *op. cit.*, p. 174.

Le rôle des acteurs de l'aménagement et du développement des territoires est alors de tenter d'inverser la situation, mais dans ce domaine également, on relève des freins à la diffusion des services aux entreprises.

3.3.2 - Stratégies d'acteurs et freins culturels

A la faveur du retournement économique de 1975, des politiques ont été mises en place dans les pays européens pour tenter de favoriser le développement régional des services informationnels alors considérés comme un vecteur d'innovations technologiques et organisationnelles. Cependant, la croissance des marchés de service liés aux PME dépend le plus souvent des modifications de comportement des chefs d'entreprise car le travail de co-production inhérent à l'adoption des innovations organisationnelles proposées par les services de haut niveau n'entre pas dans leurs habitudes de travail. La diffusion des services aux entreprises revêt donc ici une dimension culturelle, voire psychologique, dimension qui peut constituer un obstacle majeur à la croissance des marchés de services, préalable à la localisation éventuelle de sociétés de services. Cependant, cette méfiance des entrepreneurs de PME engendre un besoin de proximité relationnelle donc le plus souvent spatiale, besoin qui est alors un facteur de diffusion des services aux entreprises en région.

Mais le jeu des politiques d'aide au développement des services aux entreprises peut aussi s'appuyer sur le vecteur de l'immobilier de bureau. Du moins, tel est l'idéal de la régénération urbaine. Du recyclage, dans les années 80, de l'ancienne filature Motte-Bossut de Roubaix en Eurotéléport et Centre des Archives du Monde du Travail, au projet de la ville de Lille de transformer pour 2003 un autre "château de l'industrie", la friche Leblanc, en parc d'activités de hautes technologies[33], les opérations de régénération urbaine visent en effet « *à doter les villes des fonctionnalités nécessaires à l'émergence de nouvelles images* » tout en « *préservant de surplus les divers héritages propres à maintenir la mémoire de la ville* »[34]. L'immobilier tertiaire revalorise ainsi, d'un point de vue marchand comme de celui du marketing territorial, les quartiers centraux ou périphériques des villes de tradition industrielle, et les services aux entreprises participent de cette ambition de transformation de ces territoires. Nous avons donc ici un paradoxe puisque ces politiques visent à profiter du développement global des services aux entreprises pour régénérer des villes industrielles afin de les rendre plus attractives vis-à-vis de ces activités spatialement discriminantes. De fait, le paradoxe se traduit sur le terrain parce que les stratégies des principaux acteurs de la construction de l'immobilier de bureau suivent une toute autre logique. En effet, la croissance des emplois de services et l'évolution technologique accroissent les besoins en mètres carrés de bureau[35] de sorte que, dans les années 80, « *l'immobilier d'entreprise est*

---

[33] D'ores et déjà appelé Euratechnologies.

[34] Chaline C. (1999), p. 5 et p. 35.

35 Lors d'un colloque du CREPIF (1990), il est signalé par un intervenant de la filière immobilière que les besoins sont passés de 7 m2 /emploi au milieu des années 80 à près de 20 m^2 /emploi au début des années 90.

devenu un produit autonome promu sur un marché particulier par une filière spécialisée »[36]. La multiplication des immeubles de bureaux dans les centres-villes et la création de parcs d'affaires haut de gamme en périphérie sont alors le symbole de la transformation du système productif. Cependant cette évolution concerne essentiellement les grandes villes métropolitaines comme Londres ou Paris, imitées dans un second temps par quelques capitales régionales (Lyon, Toulouse, Lille...). La diffusion spatiale des bureaux est limitée aux espaces les plus lucratifs pour les acteurs privés de la filière de production de l'immobilier d'entreprise, c'est-à-dire essentiellement les espaces de qualité au sein même des métropoles foyers de création de sociétés de services. Ainsi le jeu de ces acteurs constitue-t-il paradoxalement un frein à la diffusion spatiale des services aux entreprises vers les villes moyennes, et plus encore vers les régions de tradition industrielle dont l'image négative n'est pas vecteur de développement.

Les barrières à la diffusion spatiale des services aux entreprises relèvent donc autant de facteurs macro-géographiques que de freins existant à l'échelle individuelle. Cette complexité des déterminants de la propagation d'activités nouvelles en forte croissance nous a conduit à privilégier une entrée par les cycles d'innovation, puis par les freins à la diffusion. Néanmoins, nous n'avons exposé ici qu'une part des multiples barrières s'opposant à la propagation, car il serait possible de relire les apports des travaux sur la localisation des services aux entreprises à travers le filtre de l'approche en termes de diffusion spatiale.

Conclusion - L'innovation, facteur clé de la diffusion des services aux entreprises

L'objectif de ce chapitre était donc de mettre en valeur la dimension innovante des activités de services aux entreprises ainsi que le rôle du processus d'innovation dans la dynamique économique de ces activités. La théorie de la diffusion est une approche de la dynamique spatiale des services aux entreprises, grille d'analyse qui permet de dépasser les contradictions d'une lecture en termes de localisation et d'allocation de facteurs. Cependant, il nous a semblé intéressant de pousser jusqu'au bout la logique de l'utilisation de cette théorie de la diffusion qui s'intéresse au départ à la propagation des innovations dans l'espace et à la transformation consécutive des systèmes spatiaux. La notion de cycle d'innovation nous sert ainsi de grille pour comprendre la complexité des déterminants de la dynamique spatiale des services aux entreprises, conçus comme activités nouvelles et innovantes, et comme vecteurs de pratiques et d'idées nouvelles en matière d'organisation et d'efficience du système productif. Cet angle d'analyse a pour fonction d'offrir des outils conceptuels nécessaires à l'étude des services aux entreprises dans des espaces de tradition industrielle ou non-métropolitains, espaces pour lesquels les travaux menés en termes de

36 Malézieux J. (1998), p. 62.

localisation ne semblent pas toujours adaptés. Nous allons donc maintenant appliquer cette grille de lecture à l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais où le développement récent des services aux entreprises constitue un paradoxe puisque cet espace cumule tous les handicaps en matière d'attractivité potentielle ou de genèse des services aux entreprises, tels qu'ils sont du moins envisagés par les approches en termes de localisation.

CHAPITRE 4

Diffusion sélective et faiblesse des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

Le choix d'étudier la dynamique spatiale des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais peut sembler paradoxal. En effet, ces activités se développent et se concentrent de plus en plus sur les métropoles, voire sur les plus grandes d'entre elles. De sorte que le pays minier constitue un "matériau pauvre" pour la recherche, surtout dans le domaine des services avancés qui fuient en principe ce type d'espace. Cependant, une certaine croissance des services aux entreprises affecte l'ancien bassin houiller, essentiellement depuis les années 90, même si le rythme de croissance est plus fort sur la métropole lilloise. Le panel classique des concepts et théories élaborés sur le comportement spatial des services aux entreprises permet d'expliquer la discrimination géographique engendrée par les préférences de localisation de ces activités. Cependant, l'approche en termes de diffusion spatiale a l'avantage d'apporter une explication à ce double mouvement de dispersion/concentration spatiale des services aux entreprises. Elle est également un outil précieux pour tenter de comprendre le paradoxe historique de l'émergence de services aux entreprises de haut niveau dans un espace industriel et minier, suivie d'un effet de barrière qui met l'ancien bassin houiller à l'écart de la vague des services liés à l'économie de l'information. La notion de cycles d'innovations, dans les services comme dans l'industrie, permet ainsi d'aborder la question de la diffusion spatiale des services aux entreprises, en particulier de haut niveau, vers le bassin minier et au sein même de cet espace. Nous allons donc d'abord discuter des limites et de la pertinence d'une analyse de la dynamique économique et spatiale des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais puis dans le bassin minier, pour ensuite examiner les formes et les processus de ce que nous lisons comme une diffusion spatiale de plusieurs vagues d'innovation.

1 - Le développement des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais : un phénomène de diffusion spatiale ?

L'approche classique de la répartition et de la dynamique des services aux entreprises passe par le cadre conceptuel des facteurs de localisation et des théories que nous avons présentées dans le second chapitre. L'intérêt des travaux de S. Michel et de L.M. Sabatier est cependant de proposer une analyse de la dynamique spatiale des services aux entreprises en termes de diffusion. Mais leur recherche est menée à une échelle nationale ou internationale, et il n'est pas certain que l'on puisse transposer cette approche à l'échelle d'une région, étant donné les sources statistiques dont on dispose. Dans le Nord-Pas-de-Calais, on observe

certes un accroissement des services aux entreprises, tant à l'échelle globale qu'à celle des sous-espaces régionaux, mais les disparités entre Lille et les autres territoires régionaux se maintiennent. Ce schéma, ainsi que les effets de barrière mis en évidence par S. Michel (1998), plaide pour une étude des services aux entreprises sous l'angle de la diffusion d'activités nouvelles. C'est pourquoi nous proposons dans ce quatrième point de discuter de l'intérêt et des limites d'une telle approche, et ceci à travers l'analyse des statistiques et des cartes proposées par l'INSEE, les CCI ou la Préfecture de Région. Le Nord-Pas-de-Calais est pour le moment l'échelle principale d'analyse, mais l'objectif est de dégager la dynamique des services aux entreprises de l'ancien bassin minier vis-à-vis du reste de la région, et en particulier de la métropole lilloise.

1.1 - L'inégale répartition des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais, reflet de la hiérarchie urbaine ?

Le Nord-Pas-de-Calais, région de tradition industrielle, fait l'objet depuis le milieu des années 80 d'études régulières quant à la croissance et la répartition des services aux entreprises[1]. Sont ainsi disponibles des données sur l'emploi, le nombre des entreprises, la demande effective et même potentielle des entreprises régionales, données statistiques et cartographiques qui permettent une approche de la dynamique spatiale de ces activités de services en fort développement. Les diverses sources dont nous disposons mettent ainsi en évidence la polarisation des services aux entreprises sur la métropole régionale, tendance qui se maintient depuis vingt ans en dépit de l'augmentation de ces activités dans les autres villes du Nord-Pas-de-Calais. La théorie des lieux centraux comme les travaux sur les facteurs de localisation des services aux entreprises expliquent parfaitement cette stabilité de leur distribution spatiale au sein du système des villes.

1.1.1 - La répartition des services aux entreprises : le poids écrasant de la métropole lilloise

Il ressort des divers travaux portant sur la répartition régionale des emplois de services aux entreprises le maintien de la domination de la métropole lilloise : en 2002 comme en 1988, cet espace rassemble près de la moitié des effectifs salariés de ce secteur[2], la zone

---

[1] La première grande étude de référence réalisée par l'INSEE Nord-Pas-de-Calais est celle de J.L. Lhéritier (1988). Suivent des bilans réguliers présentés dans la collection Les Dossiers de Profils (n° 47 de novembre 1997, n° 52 de mars 1999, n° 69 de juin 2002, pour citer les plus récents) ou dans le format en quatre pages de Profils Nord-Pas-de-Calais (n° 11 de décembre 2000). La Préfecture de Région s'est également intéressé au potentiel de développement des services aux entreprises à travers une étude du Centre d'études et de prospective du SGAR (1997) portant sur le secteur tertiaire dans le Nord-Pas-de-Calais. La chambre régionale de commerce et d'industrie lance régulièrement des enquêtes sur la demande des entreprises en matière de services : étude régionale en 1978, étude sur Lille-Roubaix-Tourcoing en 1983, étude régionale en 1987-1988 (menée et présentée par C. Gallouj, 1990 et 1993) et enfin en 2001 (en collaboration avec l'INSEE et la DRIRE).

[2] Ce qui, pour reprendre le bilan du SGAR (1997) et se limiter à l'année 1992, excède sa part dans l'emploi tertiaire régional (37,6 %) et plus encore dans l'emploi total (34,5 %).

d'emploi de Lille (donc si on exclut celle de Roubaix et Tourcoing) en concentrant près d'un tiers à elle seule[3]. La répartition des établissements de services aux entreprises révèle un déséquilibre similaire puisqu'en 1992 plus du tiers d'entre eux se trouvait sur la zone d'emploi de Lille, et 14 % dans celle de Roubaix-Tourcoing (INSEE, 1997)[4]. Une autre constante de la répartition régionale des services aux entreprises est la polarisation encore plus forte des services les plus qualifiés et les plus stratégiques (conseil et assistance) sur la métropole lilloise, alors que le reste du Nord-Pas-de-Calais est tourné vers les services opérationnels (location de matériel et véhicule, travail temporaire, secrétariat, nettoyage et sécurité par exemple)[5]. Cependant, l'effet de discrimination spatiale s'exerce au sein même du domaine des services de conseil et d'assistance : ainsi, en 2002, du point de vue du nombre des établissements mais plus encore de celui des effectifs salariés, les activités de conseil en stratégie, management et gestion financière (document n° 38) sont l'apanage de l'agglomération lilloise, alors que les activités d'ingénierie et d'études techniques (document n° 39) sont un peu mieux réparties, notamment au profit des autres principaux pôles urbains et industriels de la région (Valenciennes, Dunkerque, Douai). La domination lilloise affecte enfin la répartition des emplois et des établissements au sein d'une même activité de services. En effet, et pour reprendre des données du milieu des années 90 (SGAR, 1997), dans le domaine des services informatiques, la zone de Lille concentre 77 % des emplois en informatique et organisation (les plus qualifiés) contre 63 % des emplois dans les travaux à façon informatique (moins qualifiés). L'écart est plus grand encore dans le domaine publicitaire, puisque 68 % des créateurs et intermédiaires en publicité travaillent sur Lille et ses environs, mais seulement 36 % des effectifs des régies publicitaires s'y localisent. Cette analyse, en forme de "poupées russes", de la force d'agglomération de la métropole lilloise en matière de services aux entreprises, et surtout de services avancés, reflète parfaitement une tendance que l'on observe dans tous les pays développés, celle de la concentration des services de haut niveau dans les premiers rangs de la hiérarchie urbaine.

Quelle place reste-t-il pour les autres villes du Nord-Pas-de-Calais, et en particulier celles de l'ancien bassin minier ? Une étude de la répartition des établissements de services aux entreprises dans les villes du Nord-Pas-de-Calais en 1986, réalisées par M. Battiau (1989), établit que les neuf villes-centres de second rang n'accueillent chacune que 2 % à 3,5 % des prestataires de services. Une analyse pilotée par F. Damette (1997), mais centrée cette fois sur les emplois dans les "services économiques", « *le meilleur indicateur de la centralité économique* », montre qu'en 1990 et en dehors de l'agglomération lilloise « *tout le*

---

[3] D'après les travaux précédemment cités de l'INSEE et du SGAR.

[4] Les travaux de la deuxième moitié des années 90 s'arrêtent aux données de 1992, dernière année d'enregistrement des entreprises en NAP 1973. La majeure partie des travaux dont nous disposons tendent d'ailleurs à se concentrer sur les données de l'emploi, qui plus est agrégées, pour éviter les problèmes de comparaison inhérents au changement de nomenclature.

[5] Distinction opérée ici dans INSEE (2002).

reste de la région apparaît comme médiocre ou faible, y compris Arras ou Béthune »[6] (document n° 40-A). Enfin, un état des lieux que nous avons dressé à l'échelle des communes de l'ancien bassin houiller pour l'année 1991 (document n° 41) confirme la très forte concentration du nombre des établissements de services aux entreprises au profit des quatre principales communes centres, Valenciennes, Douai, Lens et Béthune. Cet inventaire, établi dans la NAP 1973, tient compte d'une gamme élargie d'activités, incluant des services opérationnels (donc peu qualifiés) comme la récupération ou la location de matériel : la diversité de la gamme des services aux entreprises ne semble donc pas jouer en faveur d'une meilleure dispersion de ces activités au sein du pays minier. Les établissements de transport et logistique, que nous avons pris pour comparaison, ne dédaignent pas quant à eux des localisations périphériques, soit en marge des agglomérations principales, soit dans la zone de croisement de l'autoroute Lille-Paris et de la "rocade minière" (autoroute A 21), au droit de Lens et de Douai. Ainsi, la discrimination spatiale est le propre des services aux entreprises, même pris dans leur gamme la plus large, et les centres urbains les plus importants monopolisent les emplois comme les établissements créés dans ce secteur d'activités. L'ancien bassin houiller est en retrait par rapport à la métropole lilloise, mais les quatre pôles urbains principaux de cette nébuleuse urbaine et industrielle reproduisent à l'échelle du pays minier la dichotomie que l'on observe entre Lille et le reste de la région.

1.1.2 - Hiérarchie urbaine et localisation des services aux entreprises

L'inégale répartition des services aux entreprises au sein du système urbain du Nord-Pas-de-Calais reflète les préférences spatiales de ces activités. Les travaux sur les facteurs de localisation mettent en valeur le besoin de proximité vis-à-vis de la clientèle, mais aussi vis-à-vis d'un réseau de partenaires et de services complémentaires. Les lieux centraux que sont les villes, et notamment les plus grandes qui contrôlent le reste de la hiérarchie urbaine, constituent ainsi des pôles de création et d'attraction des services aux entreprises. Les travaux plus récents sur la métropolisation croissante des services de haut niveau dans la décennie 90 insistent sur le rôle du marché du travail : les plus grandes villes constituent à ce titre une offre diversifiée de main d'œuvre très qualifiée, elle-même attirée par les possibilités d'évolution de carrière au sein d'un marché local dense et dynamique, constitué de réseaux sociaux et professionnels permettant justement cette mobilité professionnelle. La grande ville est aussi synonyme d'aménités, de qualité de vie, sous la forme de pratiques sportives, de loisirs et de manifestations culturelles, de logements pour cadres et d'enseignement de haut niveau pour leurs enfants. Ainsi la prédominance de la métropole lilloise dans les services aux entreprises, tant dans les services opérationnels que dans les services de conseil et d'assistance, est-elle significative de ce que les géographes appellent

---

[6] Damette F. (1997), p. 63.

"l'effet de place" (Battiau M., 1989), et qui reprend pour une bonne part la liste (simplifiée) des facteurs de localisation que nous venons d'évoquer.

Dans ce cadre conceptuel, la faiblesse des services aux entreprises dans les autres villes régionales s'explique par l'histoire urbaine du Nord-Pas-de-Calais, celle de villes qui se sont développées à partir de la phase d'industrialisation de l'économie du XIX^{ème} siècle. Dès lors, la sur-représentation des petites villes d'un espace minier faiblement hiérarchisé est un facteur d'évitement pour les services aux entreprises, en particulier de haut niveau. Le semis urbain n'est pas ici synonyme d'urbanité, de centralité et d'effet de place : « *ces fausses villes* » (Baudelle G., 1994[7]) se caractérisent par leur incapacité « *à générer des services à la mesure de leur poids démographique et à diversifier leurs emplois* »[8]. Le sous-équipement tertiaire de cet espace industriel fait système, car les compagnies minières ont longtemps contrôlé le développement des services aux ménages (reproduction de la force de travail) mais ont également « *cherché à écarter toute firme susceptible d'aggraver les difficultés de recrutement en venant s'installer dans le bassin, ce qui a empêché le développement des services, même banaux, aux entreprises* »[9]. Seuls les échelons supérieurs de la hiérarchie urbaine du bassin minier parviennent à offrir un milieu urbain un tant soit peu favorable à l'éclosion ou à l'implantation de sociétés de services aux entreprises ; trois de ces villes (Béthune, Douai et Valenciennes) s'inscrivent dans une logique de trame christallérienne antérieure au développement de l'exploitation minière.

L'inégale répartition des services aux entreprises dans le système urbain du Nord-Pas-de-Calais, tout comme le maintien des disparités inter-urbaines sur une période de vingt années de croissance de ces activités, peuvent donc être analysés comme le reflet de la logique des places centrales, théorie traditionnellement utilisée dans les études portant sur la localisation des services aux entreprises. Le maintien de la domination lilloise en matière de services aux entreprises, voire son renforcement dans le domaine des services avancés, peut se lire comme la conséquence d'une métropolisation croissante de la population qualifiée et entreprenante. En effet, la création d'entreprises de services y est particulièrement active (Gallouj C., 1993), comme dans tous les grands centres tertiaires, ou plus exactement les villes où se concentrent les emplois stratégiques[10]. La proportion de cadres étant plus élevée dans les services aux entreprises que dans les autres activités[11], l'accumulation

---

[7] G. Baudelle (1994, p. 412) reprend ici une expression forgée par P. Pinchemel en 1965 à propos des villes industrielles du bassin houiller.

[8] Baudelle G. (1994), p. 412.

[9] Baudelle G. (1994), p. 425.

[10] La métropole lilloise concentre effectivement la plus grande part de ces emplois : plus du double de l'ensemble des emplois stratégiques des agglomérations de Douai-Lens, Valenciennes, Béthune, Dunkerque et Arras réunies, en 1999. L'écart se creuse un peu par rapport à 1990 (d'après les données présentées par P. Julien sur le site internet de l'INSEE).

[11] Au recensement de 1990, la proportion de cadres supérieurs et de professions libérales dans l'emploi est de 8,4 % dans le secondaire, 11,3 % dans le tertiaire ; elle atteint 18,6 % dans les services marchands aux entreprises (INSEE Nord-Pas-de-Calais, 1997).

métropolitaine des emplois stratégiques et celle des activités de services avancés "font système", pour transposer l'approche utilisée par G. Baudelle à propos de l'espace minier. Cependant, cette apparente inertie du système de répartition des services aux entreprises s'accompagne d'une croissance de ces activités depuis les années 80, croissance qui n'affecte pas que la métropole lilloise. Deux hypothèses sont alors à envisager : celle d'une adaptation spontanée de chaque sous-ensemble régional à l'évolution de l'économie nationale[12], et celle d'une diffusion sélective des services aux entreprises par le canal de la hiérarchie urbaine. Dans l'un et l'autre cas, la dynamique peut aboutir au maintien des disparités spatiales, disparités qui se lisent d'ailleurs et de plus en plus comme des inégalités spatiales puisque les services aux entreprises sont considérés comme facteurs de développement et d'innovation.

1.2 - La croissance régionale des services aux entreprises : simple transformation de l'économie des territoires ou résultat d'une diffusion spatiale ?

Toute propagation spatiale statistiquement apparente des services aux entreprises ne constitue pas pour autant un phénomène de diffusion. Nous retenons cependant cette hypothèse en partant de l'apport des travaux déjà réalisés par L.M. Sabatier et S. Michel sur la diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains. Nous nous appuyons sur leurs conclusions pour proposer une lecture de la dynamique spatiale des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais à travers le concept de diffusion spatiale, et montrer quelles en sont les limites.

1.2.1 - De la difficulté de réaliser une analyse de la diffusion spatiale des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais

Les travaux de L.M. Sabatier (1996) sur la diffusion des services aux entreprises en France mettent en évidence la sous-représentation de ces activités dans le Nord-Pas-de-Calais, compte tenu de la taille des villes et de leur degré de tertiairisation (document n° 36-B). Un effet de barrière, qui n'est pas propre à cette région mais à l'ensemble des espaces de tradition industrielle du nord de la France, freine la diffusion des services aux entreprises dans ces systèmes urbains. Cet effet de barrière tend même à s'accentuer pour ce qui est des services liés au "cycle de l'information", pour reprendre l'approche de S. Michel (1998). Ces auteurs mettent donc en évidence l'existence d'un phénomène de diffusion spatiale des emplois et des sociétés de services aux entreprises, en s'appuyant sur des séries statistiques cohérentes et sur une longue période (un siècle et demi pour S. Michel et près de trente ans pour L.M. Sabatier). Nous ne disposons pas de séries statistiques de cet ordre à

[12] Pour simplifier une expression scientifiquement plus juste utilisée par T. Saint Julien (2001, p. 177), celle de l'autocorrélation spatiale du changement qui, grâce à des mécanismes de rétroaction, peut entraîner une croissance avec gradient géographique. Mais dans ce cas, la distribution spatiale du changement est aléatoire et la propagation apparente ne peut être assimilée à un phénomène de diffusion spatiale.

l'échelle du Nord-Pas-de-Calais et de ses sous-ensembles, séries qui seraient nécessaires pour tenter une analyse de la diffusion spatiale des différentes activités de services aux entreprises à ces échelons. D'ailleurs, même en considérant que les travaux de S. Michel nous permettent de situer à quel moment de la courbe logistique, donc à quelle phase de la diffusion correspondent les décennies 80 et 90, périodes qui nous intéressent, une étude statistique et cartographique selon les règles de la théorie de la diffusion serait en fait probablement invalide. En effet, travailler à l'échelle des communes (pour distinguer d'éventuelles dynamiques centre-périphérie au sein d'une agglomération) qui plus est sur des données désagrégées (pour distinguer par exemple la dynamique des services de régie publicitaire par rapport à celle des créateurs en publicité) butte sur le secret statistique, les erreurs d'interprétation liées à la faiblesse des emplois ou des établissements dans une zone, et sur le coût important d'acquisition d'une telle base de données. Nous avons donc pris le parti de tenir pour acquise l'hypothèse de la diffusion telle que démontrée par les travaux de géographie quantitative menés par L.M. Sabatier et S. Michel, et de proposer une lecture de la dynamique spatiale des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais à travers le filtre de la théorie de la diffusion spatiale, du moins des mécanismes spatiaux de la diffusion des innovations tels que nous les avons présentés au début de ce chapitre.

Cependant, il faut rester conscient des limites inhérentes à la construction des statistiques fournies dans les publications de l'INSEE principalement, du SGAR et de la CRCI secondairement, organismes qui font régulièrement le bilan de la croissance des services aux entreprises, et de certaines sous-catégories, à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais et de ses sous-ensembles spatiaux. D'une part, les séries statistiques ne sont pas cohérentes d'une publication à l'autre : elles ont été construites pour une analyse diachronique de la répartition des services aux entreprises et non pour une étude de la diffusion spatiale de ces activités. D'autre part, la définition des "territoires" du Nord-Pas-de-Calais varient d'une publication à l'autre, choisissant comme agrégats spatiaux tantôt les zones A, tantôt les aires des CCI, tantôt de grands ensembles du type Artois-Ternois, Littoral, Hainaut-Cambrésis. Outre que la comparaison sur vingt ans en devient difficile, distinguer la dynamique de l'ancien bassin minier de celle des autres sous-ensembles régionaux en matière de services aux entreprises est pour ainsi dire impossible : pour l'INSEE comme pour les politiques de développement, cet espace s'est dilué, décomposé et recomposé avec des territoires qui jouxtent chacun de ses sous-ensembles. Aussi faut-il utiliser avec prudence ces diverses sources statistiques. Néanmoins notre objectif est moins, pour le moment, de prouver l'existence d'un phénomène de diffusion des services aux entreprises que d'émettre des hypothèses quant aux origines des dynamiques observées depuis vingt ans, en particulier pour les villes de l'ancien bassin minier.

1.2.2 - La croissance régionale des services aux entreprises : rattrapage d'un retard tertiaire ou diffusion spatiale d'une innovation ?

La croissance continue des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais depuis vingt ans[13] s'inscrit dans un mouvement général de tertiairisation des emplois dans une région depuis longtemps connue pour la puissance de son industrie. Mais cette croissance du taux d'emplois tertiaires, amorcée à partir du milieu des années 70, est dans un premier temps la marque d'une désindustrialisation profonde liée au déclin, parfois brutal, des piliers de son économie, l'exploitation houillère, la sidérurgie et le textile. Dans les années 80, l'emploi tertiaire s'accroît en valeur absolue, surtout dans le secteur non marchand du fait du traitement social du chômage, mais aussi dans le secteur marchand, notamment commercial (INSEE, 1997). Ces mécanismes permettent au Nord-Pas-de-Calais de rattraper son retard et de rejoindre la moyenne nationale. Cette conception du rattrapage régional au regard de l'évolution de l'économie nationale, et donc d'une convergence des modes de développement des espaces régionaux, est celle qu'adoptent toutes les analyses portant sur la croissance des services aux entreprises : le Nord-Pas-de-Calais, dans les services opérationnels d'abord, puis dans les services de haut niveau, rejoint progressivement la moyenne des régions de province. Néanmoins, en 1998, la région conserve encore une sur-représentation dans les services opérationnels (moins qualifiés), qui « *représentent presque 60 % des salariés privés du secteur des services aux entreprises dans la région, contre à peine plus de 50 % France entière* » (INSEE, 2000). Inversement, la région se caractérise par sa faiblesse relative en services de conseils et assistance.

En fait, les évolutions de l'emploi dans les services aux entreprises peuvent se lire comme une succession de vagues qui propagent la nouveauté (une activité de services ou une catégorie de services aux entreprises) depuis la capitale vers la province, le Nord-Pas-de-Calais ayant un temps de retard par rapport à des régions d'industrie ancienne certes mais plus diversifiée (Rhônes-Alpes) ou des régions d'industrie de haute technologie plus récente (Midi-Pyrénée) par exemple. Ainsi, entre 1982 et 1993 dans le Nord-Pas-de-Calais, la croissance des effectifs salariés dans les services de conseils et d'assistance atteint les 60 %, alors que l'augmentation moyenne pour l'ensemble du secteur n'est que de 48 %. Les services de récupération perdent même 25 % de leurs effectifs. Tout se passe comme si l'on assistait à un rattrapage de l'espace régional dans le domaine des services les plus qualifiés et les plus stratégiques, alors que les services les moins qualifiés connaissent une certaine saturation. Entre 1989 et 1998, le phénomène semble se confirmer : le rythme de croissance des activités de conseils et d'assistance ainsi que de recherche et développement dans le Nord-Pas-de-Calais est supérieur à celui de l'ensemble de la province, ce qui permet à la

[13] De l'indice 100 en 1981 à l'indice 148 en 1989 (INSEE, 1997) ; de l'indice 100 en 1989 à l'indice 147 en 1998 (INSEE, 2000).

région de combler une part de son déficit et d'atteindre le niveau de la moyenne provinciale (INSEE, 2000).

Une autre source (INSEE Rhône-Alpes, 1998[14]) compare cette fois non plus les régions mais les principales villes métropolitaines françaises. Cette étude montre que le doublement du nombre des salariés dans les services aux entreprises entre 1984 et 1996 permet à Lille de rattraper une bonne part de son retard vis-à-vis des autres métropoles : « *dans un contexte de croissance modérée des activités de services aux entreprises, ... Lille s'envole* »[15]. « *Partant, au début des années 80, d'un important déficit de services aux entreprises qui la classait au 17e rang des grandes aires urbaines pour le poids du secteur en termes d'effectifs, Lille rattrapait son retard pour se situer au 7e rang en 1996* » (INSEE, 2000). Mais malgré une forte progression, à partir de 1990, dans les services informatiques, du conseil à la réalisation de logiciels en passant par le traitement des données, Lille garde un indice de spécificité faible, bien en deçà de Paris, Lyon, Toulouse, Grenoble, pour ne citer que quelques villes. Par contre, Lille garde son avance dans le domaine de la publicité et des études de marché, spécificité acquise en lien avec le développement de la VPC et de la grande distribution. Ainsi ces quelques exemples ont pour fonction de mettre en valeur de possibles vagues de propagation des innovations de services aux entreprises, qui n'affectent pas les régions et les villes à la même période, créant des avantages comparatifs ou au contraire des retards parfois difficiles à rattraper. Ces statistiques ont été construites, rappelons-le, dans un objectif d'analyse de simples dynamiques spatiales, c'est-à-dire pour observer un changement, quelles qu'en soient les modalités et l'origine, et non pour une étude de type diffusion spatiale, qui vise à révéler des vagues de propagation spatio-temporelle d'un phénomène. Cependant, ces quelques données reflètent l'effet de barrière que S. Michel (1998) a mis en valeur pour la diffusion des services de haut niveau vers le Nord-Pas-de-Calais, même si, dans les années 90, ces barrières commencent à s'abaisser entre la métropole régionale et le reste du pays. Mais qu'en est-il à l'échelle des sous-ensembles régionaux du Nord-Pas-de-Calais et en particulier de l'ancien pays minier ?

1.2.3 - Une diffusion sélective des services aux entreprises dans les territoires du Nord-Pas-de-Calais

D'après F. Damette (1997), et si l'on réfléchit cette fois en termes de "services économiques" (document n° 40-B), la croissance des effectifs en valeur absolue est sans conteste le fait de la métropole lilloise. Cependant, des taux de croissance plus fort s'observent dans certaines "associations" périphériques, comme celles de Lens ou de Douai, alors que des territoires comme le Cambrésis ou la Flandre intérieure restent bien en retrait. On retrouve dans ce schéma une forme de propagation par voie hiérarchique, doublée ici de

---

[14] Lacroix M., Pothier Y., 1998, Les services aux entreprises à Lyon, *Les dossiers de l'INSEE Rhônes Alpes*, n° 129 (cité par D. Paris, J.F. Stevens, 2000, p.148).

[15] Lacroix M., Pothier Y. (1998), p. 22 (cités par D. Paris, J.F. Stevens, 2000, p.148).

la proximité lilloise pour Lens et Douai, et avec des différentiels de taux de croissance susceptibles de permettre, à terme, une réduction des contrastes spatiaux, comme le préconise la théorie de la diffusion (document n° 33). Pour confirmer cette approche, même si les données ne sont pas comparables terme à terme, la progression des services aux entreprises tend à être plus lente, entre 1989 et 1998, dans les zones d'emploi du Douaisis et de Lens-Hénin, par exemple, que dans la Flandre-Lys et l'Artois-Ternois. Gardons à l'esprit qu'il s'agit ici de tendances et que les données dont nous disposons ne sont malheureusement pas comparables, mais un même schéma se retrouve à la lecture de différentes sources[16]. La limite de ce genre d'hypothèse se trouve néanmoins dans l'existence de certains cas atypiques. Ainsi, la forte progression des services aux entreprises observée dans le Calaisis est-elle essentiellement imputable à l'implantation du GIE d'Eurotunnel service ; par contre, la forte baisse des effectifs salariés dans le Cambrésis n'est peut-être pas sans rapport avec le rachat d'une entreprise de services immobiliers par une société nationale, rachat suivi d'une baisse sévère des effectifs puis du transfert du siège sur Lille. Ces exemples montrent qu'une étude en termes de diffusion spatiale, même à l'échelle des zones d'emplois, est sujette à caution quand les effectifs salariés dans les services aux entreprises dépendent, dans une zone, de la présence de quelques gros employeurs.

Quant aux types de services en croissance depuis une dizaine d'années dans le Nord-Pas-de-Calais hors métropole, les sources sont encore plus discrètes. Tout au plus peut-on dire qu'elles s'accordent sur l'existence d'une montée des services opérationnels, et notamment de l'intérim et la récupération des déchets ou l'assainissement. Comme on le constate, on est loin des services aux entreprises de haut niveau dont le rôle est stratégique pour le développement des territoires. Quant à la dynamique spatiale des services avancés, une approche est possible par le biais de l'étude de F. Damette (1997), qui met en valeur un desserrement des "services d'intermédiation" (services économiques, transports et télécommunications, services financiers[17]) entre 1982 et 1990, depuis le cœur de la métropole vers certains pôles privilégiés de sa périphérie que sont Villeneuve d'Ascq, Marcq-en-Baroeul et Croix (ce que F. Damette appelle « *le S de croissance* »). Par contre et dans le même temps, l'augmentation des services dans la zone dite centrale de Lens, Douai et Arras est surtout imputable au desserrement des services de transport et logistique depuis la métropole. Les derniers travaux de l'INSEE (2002b) confirment une forte présence des services de transport et logistique dans l'Artois-Douaisis, et des services opérationnels dans le Hainaut-Cambrésis, mais sans plus de détails.

---

[16] Dans l'INSEE (1997, p. 37) par exemple, une analyse tenant compte cette fois du nombre des établissements de services aux entreprises signale entre 1987 et 1993 une progression de 10 à 30 % sur Lille-Rouabix-Tourcoing et Valenciennes, alors que les autres zones semblent assez stables.

[17] Ensemble qu'on pourrait appeler "services aux producteurs", dans une définition anglo-saxonne, toutes choses égales par ailleurs.

Ainsi, les "services aux entreprises" de l'enquête INSEE-CRCI-DRIRE couvrent une gamme d'activités qui va bien au delà de ce que la NAF regroupe sous ce terme, puisque sont inclus dans ces statistiques les transports, la logistique, l'édition et l'imprimerie. On retrouve ici la différence d'approche que nous avions signalée dans le premier chapitre, entre le panel très resserré des services aux entreprises tels qu'étudiés par les chercheurs, ces services aux entreprises auxquels on attribue un effet moteur sur le développement économique, et l'éventail très ouvert des services aux producteurs tels qu'établi dans les enquêtes effectuées par les institutions d'encadrement territorial. Aussi faut-il être prudent dans l'interprétation de la dynamique spatiale qui apparaît sur les cartes proposées par ces organismes. En effet, les indices de spécificité calculés par l'INSEE (2002b) pour ces "services aux entreprises" à l'échelle des territoires des CCI montrent que le Lensois et le Calaisis sont à un niveau équivalent à celui de la métropole, tandis qu'arrivent en seconde position les CCI de Valenciennes, Douai et Dunkerque, qui n'atteignent toutefois pas la moyenne régionale ; dans les autres zones, les services aux producteurs sont particulièrement sous-représentés. Néanmoins, il ne faut pas en conclure, par comparaison avec des cartes plus anciennes (INSEE, 1999 par exemple) que les services aux entreprises au sens de la NAF se développent dans les villes de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. En effet, des activités comme le transport, la logistique, voire l'imprimerie, n'ont pas le même comportement spatial ni les mêmes exigences en termes de facteurs de localisation et de milieu urbain que les services aux entreprises au sens strict. Dans ces conditions, le développement des services aux producteurs dans le pays minier participe d'un effet de desserrement de ces activités depuis la métropole lilloise, par délocalisation ou par effet inducteur d'activités industrielles implantées sur un bassin minier offrant plus d'espace et des coût fonciers moins élevés que sur l'agglomération lilloise.

Ainsi la diversité des services aux entreprises auxquels font référence les études institutionnelles pose les limites d'une présentation de la croissance de ces activités en termes de « *facteur de développement du territoire* » (INSEE, 2000), sauf à considérer toutes ces entreprises comme systématiquement performantes et innovantes. Mais nous allons voir que, même en excluant de l'analyse le transport, la logistique et l'imprimerie-édition, l'étude des facteurs de développement des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller met en fait en valeur les limites d'une croissance de ces activités dans un espace encore très marqué par l'industrie.

2 - Dynamique de l'offre et de la demande et diffusion des services aux entreprises : l'exemple de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

L'exemple de l'ancien bassin houiller est intéressant parce que cet espace est en phase de transition entre une économie héritée de l'industrialisation du XIX^{ème} siècle et une économie dite post-industrielle vers laquelle semble tendre la région Nord-Pas-de-Calais. En fait, cette

orientation vers le développement des activités de services et en particulier des services aux entreprises est plutôt le fait de la métropole lilloise. Mais les villes du bassin minier sont en interaction avec le reste du système urbain régional et les flux de services sont un des éléments de la structuration de ce réseau. Dans quelle mesure la croissance globale de la demande en services aux entreprises peut-elle remettre en cause le jeu des hiérarchies urbaines par la géographie de l'offre de services aux entreprises ? Il n'est pas dans notre projet de répondre à cette vaste question, mais de s'en servir comme cadre pour analyser les raisons de la faiblesse relative des services aux entreprises dans un espace industriel et urbain situé en marge (économique et géographique) d'une métropole qui n'a de "Grand Lille" que le nom, pour le moment du moins.

2.1 - Croissance de la demande et développement sélectif de l'offre en services aux entreprises dans le bassin minier

Ainsi les analyses statistiques révèlent-elles d'une part un certain développement de l'offre en services aux entreprises dans l'ancien bassin minier, d'autre part le maintien d'un différentiel de croissance important entre cet espace et l'agglomération lilloise. La structure de la demande et les facteurs de localisation des services aux entreprises sont les arguments classiquement avancés pour expliquer l'inégale répartition de l'offre. Le développement des services aux entreprises entre Béthune et Valenciennes reflète-t-il alors une transformation significative de l'économie de cet espace industriel ?

2.1.1 - La structure de la demande de services aux entreprises dans l'ancien bassin minier : entre transformation et poids des héritages

Le développement de l'offre en services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais est traditionnellement entravé par la faiblesse de la demande, en particulier dans le domaine des services de haut niveau. C. Gallouj (1993), reprenant et complétant les hypothèses émises par M. Battiau (1989), avance comme arguments des barrières de type géographique (frontière et proximité de Paris) qui limitent l'espace de marché potentiel, ainsi que des barrières économiques comme la désindustrialisation, des industries traditionnelles faiblement innovantes, une dépendance accrue vis-à-vis de centres de commandement extérieurs. Ces éléments constituent un cercle vicieux car la faiblesse de la demande engendre celle de l'offre, et donc la fuite de la demande existante vers des centres urbains extérieurs à la région, Paris en l'occurrence. Cet argumentaire est repris[18] pour ainsi dire à l'identique quand il s'agit d'expliquer la faiblesse du recours aux services aux entreprises dans le bassin minier, même si le phénomène est encore amplifié par le poids de l'histoire industrielle de cet espace. Néanmoins, les choses ne sont peut-être pas aussi simples qu'il

[18] SGAR (1995) ; Subra P. (1996) ; INSEE (2002a) ; et nos entretiens avec des responsables de services économiques des CCI, de la DRIRE ou d'autres structures.

n'y paraît puisque la demande et l'offre en services aux entreprises s'y développent depuis une dizaine d'années.

En effet, la forte présence de grands établissements industriels et l'application du principe d'externalisation de fonctions ne sont sans doute pas sans effet sur le développement des services de travail temporaire (document n° 42 A) et de maintenance de production (document n° 43 A). Ces deux exemples sont intéressants pour ce qu'ils nous révèlent des types de services en expansion dans le pays minier. La maintenance de production, intégrée à part entière dans les enquêtes institutionnelles sur les services aux entreprises, est en fait classée dans le secteur secondaire. Néanmoins, les industriels[19] comme les organismes qui sont en prise directe avec le système productif du bassin minier considèrent comme du service ce que la NAF et les chercheurs classent dans les activités productives. De fait, cet écart révèle le décalage culturel entre deux mondes (industrie, recherche) et même deux espaces (Lille, bassin minier). La géographie du travail intérimaire est quant à elle révélatrice de ce mouvement de transformation organisationnelle de l'industrie si on compare la carte du personnel intérimaire (celle de son affectation aux agences en fait) à celle des services en sélection de personnel (document n° 42 B). Pour un même domaine d'activités, les services haut de gamme (sélection et conseil pour le recrutement) ont un comportement spatial discriminant au profit de la métropole lilloise, alors qu'en toute logique, le personnel intérimaire, qui exécute des fonctions de production, se localise à proximité des clients potentiels que sont les grands établissements, notamment liés à la construction automobile. Ainsi, la présence de grandes entreprises est un vecteur de diffusion d'une nouvelle organisation productive, celle de l'externalisation, pratique qui engendre le développement de fonctions de service, donc d'emplois et de sociétés de services aux producteurs, même si la gamme de ces services dépasse en fait largement la définition des services aux entreprises tels qu'ils apparaissent dans la NAF.

La faiblesse de la demande en services de haut niveau dans l'ancien bassin houiller tient aussi au degré d'autonomie des établissements. Un certain nombre d'entre eux sont rattachés à des groupes et peuvent donc faire appel aux services du siège pour réaliser une prestation de haut niveau. Par contre, le degré de dépendance d'un établissement joue beaucoup moins pour les prestations de service d'usage plus fréquent et de faible qualification (expression qui peut d'ailleurs sous-estimer le savoir-faire pratique nécessaire à la réalisation de la prestation). De fait, la croissance de la demande dans ces domaines peut donc plus facilement profiter à l'ancien pays minier en termes de développement d'une offre locale, ce que reflètent la plupart des cartes réalisées sur les services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais (INSEE, 2002b) ou dans le Valenciennois et l'Avesnois (INSEE, 2002a).

---

[19] Ce qui est tout à fait repérable par exemple dans le listing des fournisseurs de services de l'Association Régionale de l'Industrie Automobile du Nord-Pas-de-Calais, la plupart de ces prestataires dit "de service" relevant en fait d'une douzaine de codes NAF du secteur industriel, auxquels il faut ajouter des services commerciaux.

Néanmoins, comme nous allons le voir maintenant, ces cartes montrent également l'existence d'une demande et d'un besoin en services de haut niveau de la part des entreprises du bassin minier, mais se pose alors le problème de la captation par la métropole lilloise des flux de services issus de cette nébuleuse urbaine et industrielle.

2.1.2 - Captation des flux de services et faiblesse de l'offre dans le bassin minier

L'enquête réalisée en 2001 par l'INSEE (2002), la CRCI et la DRIRE auprès de 3200 établissements industriels ou tertiaires du Nord-Pas-de-Calais est d'autant plus intéressante à utiliser que les résultats ont été cartographiés, et non pas seulement transformés en tableaux et graphiques comme il est d'usage. Pour chaque catégorie d'activité, sont juxtaposées une carte des établissements offrant le service, une carte du nombre des salariés de cette activité, et une carte figurant le nombre d'établissements externalisant au moins 50 % du service et /ou envisageant d'accroître la demande externe. Bien que l'on puisse tirer beaucoup d'informations intéressantes de la comparaison de ces cartes (et des nombreux graphes et tableaux qui les accompagnent), nous ne prendrons pour notre démonstration que l'exemple de deux types de maintenance, exemples significatifs de la captation des flux de services avancés par la métropole lilloise.

Une comparaison particulièrement instructive est en effet celle de la maintenance du matériel de production (document n° 43) et de la maintenance de matériel informatique (document n° 44). Pour l'une et l'autre de ces activités de maintenance, exigeant donc souvent rapidité des délais d'intervention, coût raisonnable et savoir-faire des intervenants, la demande est forte dans le bassin minier, voire même plus forte en informatique (compte non tenu des questions de représentativité des réponses). Les cartes de localisation de l'offre sont par contre diamétralement opposées puisque les salariés susceptibles d'intervenir en informatique sont principalement localisés sur la métropole, pour leur siège de rattachement ce qui ne veut pas dire évidemment que ces salariés ne sont pas mobiles pour leurs interventions, bien au contraire. Les flux de services dans ce domaine sont donc presque en totalité captés par l'agglomération lilloise. Très curieusement, les établissements et les salariés en informatique de gestion financière ou de production (document n° 45) sont un peu plus nombreux sur le bassin minier que pour les activités de réparation de matériel informatique, en principe moins complexes que le conseil ou la réalisation de logiciels, et il n'est pas surprenant que les entreprises interrogées dans le Valenciennois et l'Avesnois appellent de leurs voeux le développement d'une offre locale en maintenance informatique (INSEE, 2002a)[20]. Les quelques entretiens que nous avons pu réaliser dans ce domaine[21] révèlent en fait que les entreprises en informatique du pays minier ne peuvent ou ne veulent

---

[20] Offre locale de services en maintenance informatique sur le Valenciennois et l'Avesnois : 10 salariés pour quatre établissements. Nombre d'établissements externalisant plus de 50 % de leurs besoins : 331 (INSEE, 2002a, p. 98).

[21] Enquête dont nous présenterons les principes un peu plus bas.

assumer les charges et les problèmes de gestion des ressources humaines qu'engendre un nombre nécessairement important de salariés de maintenance : la priorité est donnée à la disponibilité de temps et d'esprit qu'exigent la création et le conseil.

Le problème est tout autre dans la maintenance de matériel de production, qui relève du secteur secondaire, puisque la chaudronnerie ou la tuyauterie, par exemple, sont des métiers de service traditionnellement développés dans le giron de l'industrie minière et métallurgique. D'autres métiers se sont développés en lien avec l'industrie énergétique (normes de sécurité) ou les industries issues des politiques de reconversion et de développement du bassin minier. La qualification de ces métiers de service classés dans le secteur secondaire n'est cependant pas considérée comme relevant d'un emploi stratégique, donc favorable au développement régional, même si certaines professions exigent la maîtrise de savoir-faire spécifiques, voire pointus. Ainsi l'ancien pays minier est-il plus favorable à l'émergence et au maintien de métiers de service en lien avec la structure industrielle qui le caractérise, mais ces activités n'émargent pas à la rubrique "services aux entreprises" de la NAF, ces services considérés comme facteur de développement pour un territoire. Cependant la frontière entre ces "vrais" services aux entreprises et les services de maintenance industrielle est perméable, puisque la maintenance de tuyauterie en centrale nucléaire, par exemple, exige une très haute précision des interventions et relève souvent de groupes d'ingénierie d'envergure nationale (donc classés cette fois dans les services aux entreprises au sens de la NAF). Une étude plus approfondie de la maintenance serait intéressante, mais cela sort de notre champ d'étude[22]. Par contre, nous avons tenté une approche de la géographie des services aux entreprises par l'utilisation que pouvait en faire l'industrie sise dans l'ancien bassin minier. L'entrée la plus intéressante et la plus symbolique de la conversion économique du bassin houiller nous a semblé être celle de l'industrie automobile. De fait, le recours aux services tel qu'il apparaît pour les grands constructeurs conforte l'hypothèse de captation des flux de services de haut niveau par la métropole régionale ainsi que celle du développement sélectif des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier.

2.1.3 - L'exemple des prestataires de services de l'industrie automobile

L'ARIA, association régionale de l'industrie automobile du Nord-Pas-de-Calais, s'est constituée depuis 1996, pour promouvoir la filière d'une part et pour travailler à l'amélioration de la performance des industriels de l'automobile d'autre part. Un extrait du fichier des fournisseurs de l'industrie automobile, établi par l'ARIA, nous a permis d'établir une carte des prestataires de services ayant un chiffre d'affaires significatif sur trois ans avec

---

[22] Nous avons approché ce domaine par le biais des entreprises de services issues des HBNPC, et par quelques enquêtes auprès d'entreprises classées en ingénierie mais qui travaillaient en fait dans la maintenance de matériel de production.

les six constructeurs implantés dans le Nord-Pas-de-Calais (document n° 46). En fait, le fichier des fournisseurs de services, comme nous l'avons déjà signalé un peu plus haut, ne comprend pas que des activités classées comme telles dans la NAF ; nous avons donc extrait de ce fichier les activités de services aux entreprises qui correspondaient au champ de notre étude. La géographie des prestataires de service du Nord-Pas-de-Calais partenaires des six grands établissements industriels de l'automobile confirme la polarisation du recours à des sociétés sises dans la métropole lilloise. Si les activités de conseil et de publicité sont pratiquement l'apanage de la capitale régionale, il n'en est pas de même cependant de tous les services de haut niveau. Ainsi l'ingénierie et les études techniques, voire les services de contrôles réglementaires, sont localisées plus près de ces gros clients. Néanmoins, il ne faut pas lire cette géographie comme le résultat d'un choix stratégique de localisation du prestataire près de son client, même si ce cas peut exister ici ou là. En fait, ces deux activités s'inscrivent également dans la tradition culturelle et professionnelle de l'ancien bassin minier, même si, bien sûr, les métiers et les savoir-faire se sont adaptés aux besoins de l'industrie automobile. Par contre, les activités liées à l'informatique sont regroupées sur la métropole lilloise, pour les raisons que nous avons évoquées plus haut, mis à part le cas d'une entreprise de Valenciennes qui a justement pour ambition de proposer à l'industrie automobile des produits informatiques détecteurs de pannes, produits qui ont ensuite permis à cette société de se construire un marché national voire international.

L'implantation de l'industrie automobile liée à la reconversion économique du bassin minier peut donc servir de base à l'émergence de sociétés informatiques de haut niveau. Il en est de même d'ailleurs du pôle industriel ferroviaire[23], que tente de conforter une opération de mise en réseau et de promotion de la filière régionale de savoir-faire et de produits en transports terrestres. Cependant, ces sociétés informatiques innovantes, dont l'émergence et le développement ne sont pas non plus sans rapport avec le pôle de recherche de l'université de Valenciennes, relèvent de l'exception. Le pôle de compétences, d'emplois, de sociétés de services en informatique reste la métropole lilloise, en dépit des efforts réalisés sur l'ancien bassin minier en faveur du développement de centres de recherche et d'essais tournés vers les problématiques du transport terrestre. Inversement, l'impact de la filière automobile sur la géographie des prestataires de services se traduit par l'implantation ou le développement de services courants (nettoyage, secrétariat, travail temporaire par exemple) à proximité immédiate des établissements des constructeurs sis dans l'ancien bassin minier.

Ainsi, l'impact de l'industrie automobile sur le développement d'une offre de services aux entreprises peut être évalué sous deux angles. Du point de vue des constructeurs, les

---

[23] Nos entretiens auprès de sociétés d'ingénierie informatique et de la CCI de Valenciennes ; et actualisation sur les actions de l'Association des Industries Ferroviaires et sur le développement d'une société valenciennoise d'ingénierie informatique spécialisée en "conception intégrée en mécanique et en structure" (Initiative du Valenciennois, octobre 2002, Magazine d'informations de la CCI du Valenciennois, n° 59).

achats de services en région Nord-Pas-de-Calais constituent un budget de faible envergure, en comparaison des achats de biens matériels entrant dans la composition des moteurs, des boîtes de vitesse et des véhicules, achats eux-mêmes peu développés en région puisque le complexe automobile fonctionne à l'échelle nationale, voire européenne (Delmer-Lanteibecq S., 2000). Du point de vue des prestataires de services, l'impact est par contre significatif. Ainsi, d'après le fichier de l'ARIA (état en juin 1999), 1850 établissements fournissent, au moins épisodiquement, des services aux constructeurs automobiles, services intégrant ici des métiers relevant du secteur secondaire. Mais 250 de ces entreprises ont réalisé un chiffre d'affaires significatif avec les six constructeurs (ARIA-ARD, 1998). Pour certains de ces prestataires, et surtout dans l'ancien bassin minier, le marché de l'industrie automobile constitue la base même de leur existence, voire de leur totale dépendance en matière de développement. A l'échelon local, certains territoires bénéficient ainsi des retombées des achats de services de l'industrie automobile : l'exemple de Renault-MCA à Maubeuge, étudié par S. Delmer-Lanteibecq (2000), est significatif de la dépendance d'un tissu de prestataires de services vis-à-vis d'un établissement constructeur (document n° 47). « *La carte fait apparaître l'importance des liaisons de proximité pour les services banaux mais ce sont les entreprises de la métropole et plus modestement Arras qui exercent les fonctions supérieures* »[24]. La comparaison des documents n° 46 et 47, même si les cartes ont été construites à partir de sources et de types de données différentes[25], montre effectivement la dépendance des anciens bassins industriels (bassin minier et vallée de la Sambre) vis-à-vis des services courants et des métiers de service rattachés au secteur secondaire. La puissance du pôle maubeugeois, telle qu'elle se dégage de la carte réalisée par S. Delmer-Lanteibecq, ne doit cependant pas faire illusion quant à l'impact de l'industrie automobile sur le développement de services aux entreprises au sens strict de la NAF, et en particulier ceux que l'on considère comme moteur de développement économique et régional : même si MCA a la particularité d'être une société à part entière, responsable pour une grande part de sa politique d'achats et qui, à ce titre, se fournit en région pour ses besoins de fonctionnement[26], il ne faut pas oublier que la nébuleuse de prestataires de la vallée de la Sambre cache en réalité beaucoup de métiers de maintenance et de services courants, mais seulement quelques sociétés en ingénierie, étude technique et contrôle technique[27]. L'exemple de l'industrie automobile que nous venons de développer est en fait significatif des tendances d'évolution du marché de services aux entreprises telles qu'elles apparaissent

---

[24] Delmer-Lanteibecq S. (2000), p. 559.

[25] Dans sa thèse, S. Delmer-Lanteibecq (1996) présente une carte de la répartition des prestataires de services de l'usine MCA en 1993. La géographie de ces établissements (services de haut niveau, outillage, maintenance industrielle, carburants, BTP-génie civil, fournitures de bureau, travail des métaux, équipement industriel) recoupe bien évidemment celle des volumes d'activité par commune, carte que nous avons choisi ici de présenter puisqu'elle montre mieux l'impact de la politique d'achat de MCA que la simple répartition du nombre des prestataires.

[26] Source : entretien avec l'animateur de l'ARIA (Douai, 1999).

[27] Source : fichier des fournisseurs de l'industrie automobile, ARIA, juin 1999.

pour le Nord-Pas-de-Calais dans l'enquête régionale réalisée en 2001 par l'INSEE, la CRCI et la DRIRE.

2.2 - Développement de la demande et diffusion spatiale de l'offre de services aux entreprises

L'enquête sur les besoins en services des établissements, réalisée en 2000 auprès d'entreprises du Valenciennois et de l'Avesnois, puis généralisée à l'ensemble de la région en 2001, a fait l'objet d'une analyse détaillée par l'INSEE (2002a et 2002b)[28]. La lecture des bilans réalisés par l'institut national de la statistique est riche d'enseignements quant à l'évolution probable de la demande en services aux entreprises et quant à l'impact potentiel sur la géographie de l'offre.

2.2.1 - Structure de la demande en services et potentiels de développement

L'analyse statistique des questionnaires permet de dégager des profils de recours aux services, en fonction de la taille des établissements, de leur degré d'autonomie et de la nature de leur production (industrielle ou tertiaire). On constate en premier lieu, en comparant d'une part l'enquête régionale et d'autre part l'enquête réalisée dans le Valenciennois et l'Avesnois, que le comportement des établissements vis-à-vis des besoins de services, de la demande réelle et des modes de recours aux prestataires sont similaires quelle que soit l'échelle géographique utilisée pour l'étude[29]. En fait, ce comportement dépend surtout de la taille des établissements croisée avec leur degré d'autonomie. Il n'est pas dans notre intention ici de reprendre dans le détail les conclusions de l'INSEE, mais d'insister sur la conformité des résultats avec ce que l'on connaît par ailleurs[30] du comportement des entreprises en matière de recours aux services aux entreprises. Il ressort donc de ces analyses que « *les établissements industriels de petite taille, siège d'une entreprise, n'appartenant pas à un groupe et, par conséquent, ayant une totale autonomie dans le choix du mode de réalisation des services* » (INSEE, 2002a) sont paradoxalement ceux qui ont des services internes peu développés, ceux qui font peu appel à des prestataires

---

[28] 528 établissements interrogés dans le Valenciennois-Avesnois, et 43 % de taux de réponse. 3200 établissements interrogés pour l'ensemble du Nord-Pas-de-Calais pour un taux de réponse de 37 %. On mesure l'ampleur du fossé qui sépare les possibilités d'un doctorant (d'un point de vue technique et de celui de la "notoriété" qui incite les entreprises à répondre ou non à l'enquête) et celles déployées ici par trois grands organismes publics ou parapublics. Notre tentative d'enquête, sur le même thème, réalisée lors d'un salon professionnel à Arras et avec le soutien des organisateurs de la manifestation, s'était soldée par un échec : un seul questionnaire rendu sur cent mis à disposition ou distribués (annexe n° 13).

[29] L'INSEE (2002b, p. 61) signale d'ailleurs « *que les attentes sont proches dans les quatre zones d'étude* ». Si nous prenons ici pour comparaison l'étude réalisée par l'INSEE (2002a), c'est pour tenter une meilleure approche, via le Valenciennois, de la situation de l'ancien bassin minier, espace qui disparaît dans le découpage en quatre zones réalisé pour l'enquête régionale.

[30] Enquêtes réalisées tant par le ministère de l'industrie que par la CRCI du Nord-Pas-de-Calais à diverses époques, ou par le SGAR sur le littoral de cette même région, ou encore par le CODIL du Béthunois au milieu des années 90, pour prendre un exemple plus localisé.

externes et qui n'envisagent pas le développement de leur demande. Les établissements industriels les plus ouverts à l'utilisation de services externes sont par contre au minimum de taille moyenne et appartiennent à un groupe ; de leur degré d'autonomie dépend la réalisation de cette demande en région.

Or, ce sont justement les établissements les plus utilisateurs de prestations externes qui envisagent un accroissement de leur demande et qui souhaitent le développement de l'offre locale (INSEE, 2002b). Les services les plus concernés par cette croissance potentielle sont les services courants (nettoyage, sécurité, par exemple) ou des services de haut niveau mais en relation directe avec la production et/ou en lien avec la pression réglementaire et normative (ingénierie, contrôle, maintenance en informatique, services en environnement). Pour la plupart de ces activités, les établissements souhaitent un développement de l'offre locale, le local étant défini dans l'enquête tantôt par l'arrondissement (INSEE, 2002b, Nord-Pas-de-Calais), tantôt par le département ou le bassin du Hainaut[31] (INSEE, 2002a, Valenciennois et Avesnois). Quant au secteur tertiaire, outre qu'il n'est fait aucune distinction dans l'enquête entre les différentes activités de ce secteur "fourre-tout", les établissements relevant de cette catégorie ne semblent pas concernés par la question de la proximité de l'offre, mis à part pour la maintenance en matériel informatique et pour les services liés à l'environnement.

Il résulte donc de ces quelques remarques, et des nombreuses autres conclusions de l'INSEE dont nous n'avons pas fait mention, que le profil des entreprises utilisatrices de service n'a pas changé depuis au moins dix ans, en dépit des politiques d'incitation de recours au conseil et à l'externalisation. D'autre part, les services les plus externalisés restent ceux qui sont en dehors du cœur de métier de l'entreprise (nettoyage par exemple), dans une vision très classique de ce qui est ou non stratégique en matière de fonction de service (la comptabilité, par exemple, étant en France classée dans cette catégorie). Ici aussi, les incitations ministérielles qui visent à diffuser une vision plus anglo-saxonne de l'organisation des entreprises pour améliorer leur performance (MEFI, 1999b), buttent sur des traditions bien ancrées. Enfin, le développement potentiel de la demande externe concerne essentiellement des services qui sont déjà statistiquement représentatifs du tissu des sociétés de services aux entreprises du Nord-Pas-de-Calais, et plus encore pour le bassin minier. Les attentes institutionnelles vis-à-vis de la croissance de la demande en services de haut niveau, et en particulier dans le conseil, buttent cette fois sur le manque de besoins dans les plus petites entreprises, et sur une prestation réalisée en interne pour les établissements rattachés à un groupe. Finalement, les services qui ont le plus fort potentiel de développement sont ceux que l'on externalise pour des raisons de coût (services courants)

---

[31] Ce qui fait que Lille est alors considérée comme proche de Valenciennes. Cette double échelle proposée pour une seule et même réponse attendue, tous services confondus, ne permet donc pas de savoir si les entreprises du Valenciennois se contentent d'une offre régionale ou si elles souhaitent le développement de prestataires dans les arrondissements les plus proches.

ou parce que la réalisation des prestations exige une immobilisation de capitaux sans commune mesure avec les besoins de l'entreprise (analyse et contrôle par exemple). Se rattachent à ce groupe les services dont la croissance potentielle est liée à des obligations réglementaires, en matière de sécurité ou d'environnement. Il semble donc, à la lecture des travaux de l'INSEE, que l'évolution de la demande telle qu'elle est envisagée par les entreprises interrogées, est dans la continuité des pratiques mises en place depuis les années 80. Il ne faut pas, semble-t-il, en attendre une mutation globale vers les services les plus innovants, les plus immatériels et les plus porteurs d'une image de mutation (NTIC). En outre, dans le Nord-Pas-de-Calais et d'après les enquêtes, l'industrie constitue le marché sur lequel pourrait s'appuyer le développement d'une offre locale définie à l'échelle de l'arrondissement, offre locale qui a toutes chances de rester dans la gamme des services déjà les plus utilisés. Peut-on maintenant déduire de ces tendances des hypothèses quant à la dynamique spatiale des sociétés de services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais, dynamique dont pourrait profiter l'ancien pays minier ?

Si l'on croise ce que l'on connaît de la structure économique de l'ancien bassin houiller et les conclusions de l'INSEE en matière de développement potentiel de la demande et de recours à l'offre locale, il apparaît que la répartition des sociétés de services aux entreprises ne devrait pas beaucoup changer dans les années à venir. Au contraire, le souhait de voir se développer à proximité des clients des services de nettoyage, de travail temporaire, d'ingénierie, de contrôle par exemple, ceux-là même qui sont déjà utilisés par les grands établissements industriels du bassin minier, ne pourrait qu'aboutir, s'il se réalise, au renforcement des disparités entre la métropole lilloise et l'ancien bassin houiller. Lille a toutes chances en effet de bénéficier de la croissance de la demande potentielle en services informatiques, d'autant que le secteur tertiaire, prépondérant sur la métropole, est aussi le plus demandeur dans ce domaine. En somme, le poids des héritages, en termes de structure économique et de réseau urbain, maintient le couple métropole lilloise/ancien bassin houiller dans un schéma centre/périphérie en dépit des transformations observées et de la diffusion de la demande en services aux entreprises.

2.2.2 - Diffusion de la demande en services et renforcement des disparités géographiques de l'offre

La géographie de l'offre en services aux entreprises dépend de celle de la demande. Cependant cette équivalence a plus de signification à l'échelle nationale qu'à l'échelle régionale. Ainsi, dans les années 80, le développement de la demande en services de haut niveau dans le Nord-Pas-de-Calais a permis la création endogène de sociétés de conseil et l'implantation de filiales de groupes de services nationaux, c'est-à-dire en fait parisiens. Dès lors, la demande régionale qui s'était détournée sur Paris, faute de trouver les compétences localement et aussi pour des raisons de notoriété, a en quelque sorte été rapatriée, enclenchant un cercle bénéfique, au profit essentiellement de la métropole lilloise

(Gallouj C., 1990 et 1993). La croissance, à partir des années 90, de la demande en services aux entreprises dans (presque) l'ensemble des sous-espaces régionaux a certes joué en faveur d'une répartition moins concentrée des services aux entreprises, mais cela s'est fait surtout, comme nous venons de le voir, au profit des services courants et de quelques services de haut niveau de type technique. En ce qui concerne l'ancien bassin minier, la croissance de la demande, qui a donc engendré celle d'une certaine catégorie d'offre de services, est liée à la diffusion de nouvelles pratiques de production et d'organisation via le canal des grands établissements rattachés à des groupes nationaux ou internationaux.

L'exemple de l'industrie automobile permet de cerner le rôle des établissements exogènes dans la diffusion de la demande et de l'offre en services aux entreprises, via celle de trois phases d'innovation au sein de la filière de production. Une première phase concerne l'externalisation de fonctions, qu'il s'agisse de fonctions de service ou de certaines fonctions de production, ce qui a engendré dans ce cas de figure le développement des services de travail temporaire. Une deuxième phase d'innovation a conduit les industries de la construction automobile à réorganiser, dans les années 90, leur relations avec leurs fournisseurs. En imposant les principes de la production en flux tendus, de la qualité totale et de la hiérarchisation des équipementiers et sous-traitants, les constructeurs ont conduit leurs partenaires et fournisseurs régionaux à adopter ces nouvelles normes de production. Une troisième phase d'innovation renforce la normalisation des relations entre les membres de ce complexe automobile, par la mise en place de systèmes de certification (AQF et Iso 9002). « *Cette mise aux normes s'est faite d'abord chez les preneurs d'ordres puis jusqu'aux établissements de montage (d'amont en aval de la filière). Cette normalisation est aujourd'hui complètement adoptée* »[32]. Ce que S. Delmer-Lanteibecq (2000) décrit ici relève en fait d'un phénomène de diffusion, par voie hiérarchique (depuis Paris) puis par effet de proximité (des établissements de montage implantés dans le Nord-Pas-de-Calais vers les équipementiers et fournisseurs régionaux). L'adoption de ces trois vagues d'innovation, qui en fait se superposent pour renforcer la structuration du système de production de la construction automobile, a engendré « *une mutation profonde des mentalités et des modes de fonctionnement dans l'ensemble de la filière* », en particulier à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais. Ce processus a fait apparaître des besoins en services de haut niveau et en services courants, mais cette diffusion de la demande s'est traduite par une diffusion cette fois sélective de l'offre en services aux entreprises : la métropole lilloise et Paris gardent leur rang pour les services avancés, en particulier les plus récents et les plus innovants, tels l'informatique et le conseil en stratégie ou en organisation.

Ce renforcement des disparités géographiques de l'offre en services aux entreprises, d'un point de vue quantitatif mais surtout d'un point de vue qualitatif, s'explique parfaitement dans le cadre conceptuel de la structuration des marchés de services, des facteurs de

---

[32] Delmer-Lanteibecq S. (2000), p. 554.

localisation de l'offre et par la localisation de la clientèle, elle-même héritée de l'histoire économique, du bassin minier en ce qui nous concerne. Cependant, ces modèles explicatifs, que nous avons amplement décrits dans le second chapitre, conviennent pour rendre compte des disparités spatiales dans la répartition des services aux entreprises ainsi que pour expliquer le maintien de ces disparités malgré un accroissement global de la demande de services ; ils n'expliquent pas pourquoi des services aux entreprises de haut niveau implantés de longue date dans le bassin minier ne parviennent que difficilement à s'y maintenir, ou pourquoi, inversement, d'autres services avancés émergent néanmoins dans un espace industriel en forme de nébuleuses urbaines, système spatial et économique peu favorable a priori à l'apparition et surtout au développement de ces activités. C'est pourquoi nous avons dû opérer un changement de problématique et de méthodologie pour approcher l'histoire et la géographie de certains de ces services aux entreprises à travers le filtre conceptuel de la diffusion des innovations.

3 - Cycles d'innovation et diffusion des services aux entreprises : quelle approche méthodologique

Si nous avons dans un premier temps abordé la question de la localisation des services aux entreprises dans le bassin minier de manière très classique (échantillonnage, questionnaire sur les facteurs de localisation, neutralité de l'enquêteur), les obstacles rencontrés sur le terrain pour réaliser une enquête dans la ligne des travaux réalisés par ailleurs dans les grandes agglomérations nous ont obligé à changer de méthode, autant pour parvenir à pénétrer ces milieux professionnels que pour obtenir de l'information de la part des chefs d'entreprises. Il nous est alors apparu que la valeur ajoutée potentielle de notre recherche ne consistait pas à vérifier que s'appliquaient dans le bassin minier les théories et modèles sur la localisation des services aux entreprises, mais que l'entrée par l'histoire de l'économie des territoires, des activités et des entreprises, ainsi que le parcours individuel des entrepreneurs donnaient à notre travail une toute autre dimension.

3.1 - De la localisation à la diffusion : pour un nouveau cadre d'étude des services aux entreprises

L'analyse statistique et cartographique de la diffusion spatiale des services aux entreprises est donc difficile à réaliser à l'échelle d'une région, si l'on veut respecter les critères de validité et la méthode proposés par la théorie quantitative de la diffusion. Le recours substitutif à des données déjà traitées par des organismes publics ou parapublics permet tout au plus d'évaluer les inégalités de la répartition des services aux entreprises, leurs dynamiques spatiales et l'évolution potentielle de la demande. Les nombreux acquis méthodologiques et conceptuels des analyses en termes de facteurs de localisation, d'organisation spatiale des services aux entreprises, d'économies d'agglomération ou de

milieux permettent de comprendre les mécanismes d'ajustements réciproques de l'offre et de la demande, ajustements qui ne se traduisent pas forcément par une corrélation spatiale des deux pôles du marché des services aux entreprises. L'analyse de la dynamique spatiale de ces activités met ainsi en valeur d'une part un phénomène de dispersion, d'autre part un renforcement de leur concentration métropolitaine.

Le concept de diffusion spatiale ne semble pas avoir sa place dans ces mécanismes, et pourtant le développement de la demande de services comme la dynamique spatiale de certaines activités de services aux entreprises relèvent, comme nous l'avons suggéré dans le point précédent, de la diffusion de nouvelles pratiques et de nouvelles activités. L'existence de barrières à la diffusion des sociétés de services aux entreprises vers les régions d'industrie ancienne (Michel S., 1998), mais surtout le renforcement de ces barrières s'expliquent difficilement dans le cadre conceptuel de la localisation. Il en est de même quand il s'agit de comprendre la contradiction entre le phénomène de métropolisation des services aux entreprises de haut niveau et l'existence de certaines de ces activités dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, espace à faible dynamique tertiaire et non métropolitain (dans son ensemble et replacé à l'échelle internationale), sauf à considérer que la localisation de ces sociétés est une anomalie vouée à disparaître par un "retour à l'équilibre" au sein du système des places centrales.

Il nous a donc semblé nécessaire de changer de cadre conceptuel, non pour le renier mais pour le dépasser : la théorie de la diffusion spatiale, en dehors des approches statistiques de la propagation spatio-temporelle d'une nouveauté, offre des outils conceptuels qui nous ont seuls permis d'analyser et de comprendre l'existence et la dynamique des services aux entreprises dans un ancien bassin houiller et sidérurgique transformé par les politiques de reconversion puis de développement. Nous nous proposons donc d'expliquer maintenant de quelle façon nous avons abordé les entreprises de services dans cet espace.

3.2- Les impasses engendrées par les banques de données sur les entreprises

La constitution du fichier d'entreprises susceptibles d'entrer dans le champ de l'enquête est le fruit du croisement de plusieurs banques de données : l'INSEE, les fichiers des CCI, des annuaires professionnels[33], et les Pages jaunes de l'annuaire téléphonique. Cette dernière source n'est pas des plus conventionnelle, mais son utilisation s'est révélée nécessaire et finalement riche d'enseignements pour la compréhension des concurrences entre sociétés de services sur le bassin minier.

L'utilisation du fichier SIRENE de l'INSEE s'est avérée très rapidement comporter des limites méthodologiques quant à la réalisation et à la validité de l'enquête. En effet, s'en tenir aux établissements de plus de dix personnes enlève toute signification à une recherche

[33] La liste de ces annuaires se trouve dans la rubrique "sources".

sur les services aux entreprises dans le bassin minier : ces établissements sont rares mais certains sont en fait classés sous un code qui ne correspond pas à leur activité réelle, quand ils n'ont pas disparu depuis la dernière mise à jour du fichier[34]. Il s'ensuit qu'un élargissement à l'ensemble des établissements des diverses activités de services aux entreprises était souhaitable, mais se posaient alors des problèmes d'échantillonnage et de coût d'accès à la base de données. Cet obstacle peut être contourné par le recours aux fichiers des CCI. Cependant, la lecture de ces listing révèle à quel point il est dangereux de plaquer sur un espace comme le bassin minier des conceptions élaborées à partir de l'étude des très grandes villes ainsi que les discours scientifiques sur le rôle des services avancés dans le développement de l'économie des territoires. Réfléchir à la géographie des services aux entreprises à partir de statistiques, surtout agrégées, peut mener à des interprétations erronées de la dynamique de ces activités dans un espace de tradition industrielle. En effet, le conglomérat des "administrations d'entreprise" recouvre en fait des activités très diverses : clinique, restaurants, boucherie, jardinerie, photocopie... et l'activité de production de certaines entreprises ne se localise même pas dans l'aire de la CCI, voire dans la région. Certes, c'est le jeu de cette rubrique, ainsi que de celle des "holdings". Mais dans l'ancien bassin minier, la multiplication de ces services aux entreprises sans réelle structure de production (de services ou de biens matériels en lien avec ce siège social) gonfle les statistiques quasi artificiellement. Il en est de même pour la rubrique "services annexes à la production", où l'on retrouve de la promotion immobilière, des cabinets médicaux et même un kinésithérapeute. Enfin, on ne compte pas le nombre de laboratoires de photographie qui ne sont ni plus ni moins que des petits commerces ou des centres de tirage associés à des galeries commerciales. Dans certaines communes, ces activités constituent même une bonne part des établissements recensés dans la rubrique services aux entreprises : on perçoit une fois de plus le danger que représente un travail à partir des seules statistiques agrégées.

Une autre limite à l'étude des services aux entreprises dans un espace non métropolitain n'est pas cette fois liée au mode de construction de la NAF, donc des fichiers d'entreprises des CCI, mais à la façon dont les chefs d'entreprise définissent leur activité lors de l'enregistrement administratif, et la façon dont ils conçoivent l'organisation et le développement de leurs affaires[35]. Ainsi, le fonctionnement des marchés de services dans certains domaines (conseil, ingénierie, informatique) exige qu'un type de produit ou de métier se distingue par l'existence d'une société donc d'une identité juridique et

---

[34] Résultat de nos premiers contacts téléphoniques. Cette situation s'avère très ennuyeuse quand un établissement de distribution de journaux gratuits apparaît sous le code d'un créateur en publicité : l'interprétation que l'on peut faire des cartes et statistiques se révèle alors complètement fausse.

[35] Remarques issues du recoupement des listings des CCI avec le résultat de nos entretiens auprès d'un certain nombre d'entreprises.

commerciale[36] : il en résulte la création de multiples entités de quelques salariés, parfois sis à la même adresse, micro-entreprises qui auraient dû en fait constituer une seule et même firme, plus grande et d'ailleurs statistiquement plus visible. L'enregistrement, dans les fichiers des CCI, de ces unités ainsi que celui du siège de groupe ou de la holding additionnant les salariés des micro-entreprises aboutit à gonfler les effectifs inscrits sous la rubrique "services aux entreprises" (puisque certains salariés sont ainsi comptés deux fois). A l'échelle d'une très grande ville, ce cas de figure est quantité négligeable ; à l'échelle d'une agglomération de taille moyenne, les conclusions que l'on peut tirer de l'utilisation des statistiques sans examen détaillé sont entachées de nullité. Il en est de même de l'étude des localisations en termes de répartition centre/périphérie, puisque certains sièges sociaux situés en centre ville ne sont en fait que des adresses postales avec report des appels téléphoniques vers des bureaux situés en périphérie. Cette information est en soi très instructive sur les problèmes immobiliers rencontrés par les entrepreneurs, mais ce fait n'apparaît pas si l'on s'en tient au listing tel qu'il est construit.

Quant à la définition que le chef d'entreprise donne de son activité, telle qu'elle figure du moins dans les fichiers de certaines CCI, elle reflète toute la fragilité des activités de services aux entreprises dans une zone en recherche d'un nouveau souffle économique. Ainsi, des travaux en informatique sont en fait présentés sous la rubrique conseil, ou sous celle des "services annexes à la production". Nombre de sociétés sont aussi ce que nous appellerons des "spécialistes à tout faire", d'après la définition que les entrepreneurs donnent des services qu'ils proposent[37]. Il faut lire dans ces remarques toute la fragilité d'entreprises qui tentent de capter des marchés en proposant une gamme apparemment large de compétences, et donc qui n'ont aucune stratégie de produit et de développement. On est bien loin de ces services de haut niveau que les institutions politiques et territoriales appellent de leur voeux ; la multiplication des sociétés de services aux entreprises dans l'ancien bassin minier relève non d'une montée en gamme de l'économie de ces territoires, mais plutôt d'une forme d'esprit d'entreprise, quand les taux de chômage et la faiblesse des embauches en tant que salarié poussent certaines personnes à créer leur entreprise et donc leur emploi dans un secteur d'activités en émergence[38]. Point d'essaimage de compétences à partir de grandes sociétés de services ; point de diversification des métiers et d'innovation

---

[36] Pour des raisons de notoriété (la spécialisation étant un argument de vente), comme de diminution des risques financiers (si une de ces sociétés fait faillite, elle n'entraîne pas dans sa chute les autres activités plus lucratives).

[37] A titre d'exemple significatif, cette description d'activité relevée dans le fichier de la CCI de Lens : « la réalisation de toutes prestations de services, notamment dans les domaines informatiques, administratifs, financier ». Il ne s'agit pas là d'une caricature mais d'un exemple de ces nombreuses activités de services qui se définissent avec les termes "tout" ou "sous toutes ses formes".

[38] Et où les barrières à l'entrée sont faibles, puisqu'on peut travailler chez soi avec une planche à dessin ou un ordinateur et un téléphone. Dans le bassin minier, ce cas de figure est fréquent, au stade de la création et des premières années de l'entreprise. Il en résulte ici encore qu'un travail sur la localisation des services aux entreprises en termes d'opposition centre/périphérie perd une partie de sa signification.

dans les services : si ces cas existent aussi dans le pays minier, et nous en reparlerons plus bas, ils constituent la portion congrue des créations de services aux entreprises dans cet espace de tradition industrielle qui se cherche une nouvelle voie.

Tous ces problèmes méthodologiques inhérents à l'utilisation des fichiers d'entreprises institutionnels nous ont conduit à compléter notre information pour tenter de repérer les entreprises qui pourraient le plus se rapprocher du comportement innovant attribué aux services avancés, et à construire une base de données susceptible de cerner les activités d'ingénierie et études techniques, de publicité et de contrôle-analyse. Les annuaires professionnels à visée marketing n'ont pas été d'un grand secours : de très rares sociétés sises dans le bassin minier y sont inscrites. Nous avons donc eu recours aux Pages jaunes, d'autant que notre objectif était de contacter les entreprises par téléphone pour tenter d'accroître le taux de réponse traditionnellement très faible dans les enquêtes par questionnaire. Cette entrée peut constituer un biais pour la recherche puisqu'il s'est avéré cette fois que l'inscription sous la rubrique publicité ou ingénierie, par exemple, ne recouvrait pas que des sociétés de services, mais aussi des sociétés industrielles cherchant à capter de la clientèle. Ce faisant, nous avons découvert tout un champ de concurrences, ainsi que la constitution de réseaux d'activités complémentaires associant service pur et production matérielle, concurrences et réseaux qui s'inscrivaient à l'échelle locale et jouaient sur les stratégies spatiales des entrepreneurs, en termes de localisation comme de conquête de marchés. Les synthèses que nous présentons ci-après sont donc le fruit d'une recherche qui n'a pu se limiter au strict champ des services aux entreprises. Cela confirme ce qui est apparu dans l'analyse critique des travaux de l'INSEE : dans l'ancien bassin minier, la frontière entre activités tertiaires et activités secondaires est particulièrement floue et la croissance statistique des services aux entreprises relève moins d'une évolution vers une économie post-industrielle au sens progressiste de la théorie que de la mutation en cours d'une structure économique se redéfinissant dans la fragilité et l'instabilité.

3.3- Choix des activités étudiées et remontée de filière

Le choix des activités étudiées ne s'est pas fait a priori, mais résulte des premières approches statistiques, ainsi que des entretiens exploratoires auprès d'institutionnels, d'entreprises de production, de sociétés de services aux entreprises et de retraités de ce secteur d'activités. En fait, deux entrées ont été utilisées pour approcher les entreprises, l'une aléatoire, l'autre par réseau relationnel et remontée de filière.

L'enquête par tirage aléatoire ne résulte pas d'un échantillonnage représentatif puis d'un envoi de questionnaires, comme il est d'usage dans les travaux sur la localisation des services aux entreprises. Nous avons voulu privilégier le contact direct avec les chefs d'entreprise, tant pour tenter d'accroître le taux de réponse que pour éviter les distorsions entre nos concepts et leur façon de les appréhender, en fait pour adapter nos propres

représentations scientifiques au vocabulaire et aux schémas de pensée de chaque catégorie d'entreprise ou de métier[39]. Ce faisant, comme il ne nous était matériellement pas possible de les rencontrer tous, une bonne part des entretiens s'est effectuée par téléphone, à partir du fichier d'entreprises constitué selon les diverses sources déjà citées. De sorte que le tirage aléatoire résulte surtout de l'accord ou du refus des responsables d'entreprise de nous répondre : le nombre d'entreprises, le panel des activités ainsi que la dispersion géographique de cet échantillon dépendent autant de la disponibilité des entrepreneurs que du taux de présence d'une activité en un lieu. Ont été dans leur très grande majorité traités de cette façon les domaines de la publicité et de la communication ainsi que de l'ingénierie et des études techniques.

La deuxième entrée a consisté à pénétrer les divers milieux professionnels par réseau relationnel, c'est-à-dire par l'intermédiaire des CCI, de clubs d'entreprises, de salons professionnels, de groupes de réflexion ou de conférences sur le devenir du bassin minier, et par certains contacts de type familiaux puisque nous sommes originaire du Valenciennois[40]. Dans un second temps, la remontée des réseaux de relation par recommandation d'entrepreneurs auprès d'un ex-confrère, d'un ami-concurrent, d'un partenaire nous a permis d'accroître le nombre de répondants mais surtout de reconstituer qui l'histoire du devenir des services des Houillères du Nord-Pas-de-Calais, qui les concurrences au sein du « *tout petit monde* »[41] de l'analyse, du contrôle et de l'environnement, voire dans certains domaines de l'ingénierie et de la communication[42]. De sorte que cette entrée a constitué un biais pour la représentativité, en termes quantitatifs, de notre échantillon. Cependant, ce biais s'est révélé être un atout car il nous a permis de dépasser l'approche par les facteurs de localisation pour envisager une étude de la diffusion des services aux entreprises, à travers la stratégie spatiale des entreprises et l'histoire/géographie de certains métiers. Mais quelle que soit l'entrée choisie pour approcher les entrepreneurs, la question la plus importante était celle du contact, de la confiance à établir et donc de la méthodologie de l'entretien.

---

[39] Et donc pour tenter de contourner les problèmes inhérents à l'enquête par questionnaire fermé, comme nous l'avons expliqué à la fin du deuxième chapitre.

[40] Il est à noter que ces racines ont constitué assez souvent un "droit d'entrée", une reconnaissance d'appartenance à un territoire qui nous a permis de passer le barrage de la méfiance naturelle de beaucoup d'entrepreneurs vis-à-vis d'enquêtes dont ils ne saisissent pas la finalité.

[41] Pour reprendre le titre d'un roman de David Lodge (1992, Paris, Editions Rivages) sur le milieu universitaire, expression que nous avons entendue à plusieurs reprises de la part de nos interlocuteurs à propos de certains milieux professionnels (services aux entreprises et industrie confondus).

[42] Les entreprises de contrôle et les laboratoires d'analyse (non médicaux) étant peu nombreux, à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais y compris, nous avons pour ainsi dire pu tous les contacter, et même réaliser les entretiens en face à face. Dans le domaine de la communication et de l'ingénierie, la situation est toute autre. Cependant, cette technique nous a permis de reconstituer l'histoire de certaines nébuleuses professionnelles centrées sur des métiers ou des produits-services spécifiques.

3.4- Du questionnaire à l'entretien compréhensif

Lors de la phase exploratoire de la recherche, nous avons rapidement pris conscience que les chefs d'entreprise n'entraient pas dans le jeu d'un questionnaire directif et que l'approche en termes de facteurs de localisation, outre qu'elle ne correspondait pas à leur rationalité (May N., 2000), n'apportait rien d'autre qu'une confirmation des recherches antérieures sur la localisation des services aux entreprises. De plus, le bassin minier en tant que terrain d'étude n'était plus qu'un cadre d'échantillonnage sans spécificité économique, historique ou géographique.

Le guide d'entretien permet au contraire de déclencher une dynamique de conversation et de faire apparaître les projets, les stratégies, voire les angoisses des chefs d'entreprise. Selon la méthode de l'entretien compréhensif exposée par le sociologue J.C. Kaufmann (2001)[43], la position de l'enquêteur consiste à abandonner le principe de neutralité inhérent au questionnaire directif et fermé pour au contraire s'engager dans la conversation, en suivant toutefois des règles de comportement très précises. Il s'agit d'adopter une attitude d'empathie vis-à-vis de l'interlocuteur, de manière à créer la confiance propice au dialogue : l'écoute en profondeur, pour reprendre une expression de J.C. Kaufmann, est une des lois de l'interaction entre individus, cette interaction qui est à la base de la théorie de la diffusion de l'innovation. La deuxième règle consiste à relancer la conversation à partir de contradictions que l'enquêteur a pu discerner dans le récit. Ainsi les entrepreneurs avaient-ils souvent tendance dans un premier temps à nous tenir un discours commercial sur les avantages de leurs produits ou la valeur de leurs compétences ou encore l'étendue de leur marché[44]. Après relances et demandes de précision (compte tenu de ce que nous connaissions déjà du métier, de la concurrence et de l'état de la conjoncture pour une activité donnée), il s'avérait que la réalité ne reflétait pas toujours le rêve ou le projet d'entreprise qui était apparu en première approche. La relance et l'écoute active permettent donc d'enclencher un processus de confession (Kaufmann J.C., 2001), et le terme n'est pas trop fort, surtout quand il s'agit des entreprises les plus petites et/ou les plus fragiles[45]. Mais si l'intérêt de cette méthode

---

[43] La découverte du livre de J.C. Kaufmann sur la méthodologie de l'entretien compréhensif nous a servi de révélateur vis-à-vis d'une méthodologie que nous avions élaborée de manière intuitive. En effet, la méthode classique du questionnaire fermé et directif n'étant pas appropriée à notre terrain d'étude, nous avons décidé de privilégier l'approche qualitative en travaillant selon la technique du guide d'entretien semi-directif, et en menant les dialogues d'après des techniques de communication présentées par l'Institut Français de la Communication (Paris). Se posait cependant le problème du traitement scientifique d'un matériau qualitatif abondant mais impossible à traiter par les techniques classiques de l'analyse quantitative, et pour cause. La méthodologie et le cadre théorique proposés par J.C. Kaufmann nous ont permis de donner un cadre scientifique à notre travail de terrain, pour en tirer le meilleur parti possible et confronter notre approche par entretien avec ce que propose ce sociologue spécialiste de « *la théorie fondée sur les faits* ».

[44] « *La méthode de l'entretien standardisé touche une strate bien précise : les opinions de surface, qui sont les plus immédiatement disponibles* » (Kaufmann J.C., 2001, p. 17).

[45] Ce qui fait que certains chefs d'entreprise n'ayant "pas de temps à nous accorder" finissaient par profiter d'une heure de conversation dirigée pour réfléchir en direct à ce qui aurait dû être un projet de développement et une stratégie déjà établis. D'autres, sans aucune visibilité quant au marché et à la concurrence, en venaient à nous demander de leur donner un éclairage en fonction de nos propres enquêtes.

d'entretien — qui finalement se rapproche des travaux sur le rôle des contacts et du face à face dans la transmission de l'information et l'adoption des innovations — est bien sûr de pouvoir récolter de l'information auprès des entrepreneurs, il est aussi de pouvoir s'inscrire dans un cadre conceptuel qui seul permet ensuite de traiter cette information.

3.5- Trois niveaux d'analyse de la diffusion : l'individu, l'entreprise, l'activité

L'analyse de la diffusion des services aux entreprises s'appuie classiquement sur l'entreprise, soit à travers les statistiques, soit par une enquête sur les facteurs de localisation. L'entrepreneur n'est alors qu'un support d'informations rationnelles qu'il s'agit de récolter pour pouvoir les traiter selon une méthode quantitative. L'entreprise est ainsi une entité abstraite dont le chercheur tente de décrypter la stratégie spatiale. Les grandes firmes de service peuvent être abordées de cette manière, et les responsables de filiales ou d'agences de groupes nationaux (dans le contrôle technique en particulier) ne sont essentiellement que le reflet de la stratégie du groupe. Par contre, cette approche rationnelle ne convient absolument pas pour les petites entreprises de services qui constituent le bataillon principal des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier.

Avec les entrepreneurs que nous avons rencontrés, nous étions plutôt dans le domaine de la perception, du vécu et des représentations. On rejoint alors les premiers travaux sur la diffusion des innovations, qui postulaient le rôle des motivations des individus, celui de leur contexte de vie et des interactions entre individus au sein d'un milieu social (Chardonnel S., 2001). Nous avons donc pris le parti de donner toute sa place à la trajectoire individuelle des chefs d'entreprise, car elle constitue un levier potentiel de diffusion des services aux entreprises dans le pays minier. La création d'une entreprise, qui plus est dans un nouveau domaine d'activité, relève bien d'un processus d'adoption d'un nouveau comportement et de nouvelles pratiques. Notre objectif était aussi de repérer les pratiques de ces entrepreneurs quant à la conquête de marchés, au sens économique et spatial du terme. Les facteurs de localisation entrent alors en ligne de compte, mais en tant que contexte auquel l'entrepreneur doit s'adapter. Mais l'approche par l'individu, dans le temps, dans l'espace et en concurrence avec d'autres individus donc d'autres projets et d'autres représentations sociales et spatiales, permet aussi de tenir compte des milieux professionnels et des trajectoires des territoires.

Car la théorie de la diffusion est bien, lors des premiers travaux, une approche de la propagation des innovations, au sens technologique du terme. La trajectoire de vie des entrepreneurs ainsi que celle de leur entreprise nous permettent de reconstituer, en partie, l'histoire de l'économie de chaque sous-espace du bassin minier. Il ne s'agit ici que de pouvoir replacer la croissance des services aux entreprises et l'apparition des certains types d'activités dans le cadre des grandes lignes de l'histoire industrielle, puis tertiaire, de cet espace marqué par l'exploitation minière et l'industrie sidérurgique, métallurgique et

ferroviaire. Car ces branches dites traditionnelles ont constamment dû s'adapter à des vagues d'innovation technologiques, et les recompositions économiques et spatiales qui en découlent ne sont pas sans effet sur le développement, la rétractation et la dynamique spatiale des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller.

En fait, ces trois entrées de la diffusion des services aux entreprises nous sont apparues grâce à l'approche par entretien. Comme l'explique J.C. Kaufmann (2001), cette méthode de recherche de l'information permet de saisir « *des transversalités imprévues* », et de centrer l'analyse sur les articulations entre le micro et le macro, entre l'individuel et le collectif, entre le subjectif et l'objectif. C'est bien le projet que propose l'analyse de la diffusion spatiale des innovations, et la méthodologie de J.C. Kaufman nous a permis de retravailler la masse d'informations que nous avions collectées dans le cadre d'une problématique de localisation pour en tirer toute la substance qui ne parlait en fait que de diffusion des innovations. Restait à passer l'obstacle du traitement d'une information qualitative abondante et là, les modèles de fiches d'exploitation proposées par J.C. Kaufmann ne nous étaient pas d'un grand secours. Nous avons donc fait appel cette fois aux travaux d'un spécialiste anglais en sciences cognitives, Tony Buzan (1995).

3.6- De la grille d'entretien au schéma heuristique

Le guide d'entretien (annexe n° 14) avait pour objectif de sortir du cadre strict des facteurs de localisation, pour analyser la vie des sociétés de services aux entreprises à travers les stratégies de développement et de conquête de marché. Le postulat est donc ici que tout chef d'entreprise est censé avoir une telle stratégie, comme l'indique les consultants en développement d'entreprise. Il s'est avéré sur le terrain que tel n'était pas le cas, loin de là. En fait, si les chefs d'entreprise avaient rarement une stratégie rationnelle bien établie, ils n'en avaient pas moins une idée, plus ou moins précise, plus ou moins réaliste d'ailleurs, de leur projet d'entreprise, des modes de conquête de leur marché, du positionnement de leur produit ou de leur savoir-faire, et de la position de la concurrence. Ces éléments nous sont apparus en fonction de la trame qui constitue l'armature de notre conversation dirigée. La technique de la relance à partir des contradictions du discours ou des non-dits (refus de répondre, grimace, grognement...)[46] nous a permis de mettre particulièrement en valeur les concurrences entre services aux entreprises et industries (dans la publicité par exemple), entre laboratoires d'analyse et sociétés de contrôle sur le nouveau champ de l'environnement, ou entre petites sociétés aux produits et aux marchés mal définis et qui se battent sur un champ de bataille (le bassin minier) où le trophée (le marché) est difficile à décrocher.

---

[46] Il est évident que les entretiens téléphoniques ont nécessité une adaptation de la méthode, puisque l'intérêt du face à face et de la communication non verbale disparaissent avec l'utilisation des technologies de la communication téléphonique classique. Le point essentiel est alors le ton de la voix et le rythme du dialogue.

Mais si la discussion dirigée est un outil intéressant pour capter de l'information, elle n'en pose pas moins le problème du traitement de cette masse riche mais apparemment confuse de données. La technique du schéma heuristique, mise au point par T. Buzan (1995) et que nous avons adaptée à nos besoins, permet de classer et de hiérarchiser les informations, puis de les mettre en relation. L'avantage est de disposer sur une seule page de différents niveaux d'analyse et de synthèse, en jouant avec la disposition des mots clés ainsi que sur les couleurs. Dans un deuxième temps, des séries de fiches synthétiques et thématiques construites selon les mêmes principes permettent de dégager les tendances tout en gardant un certain niveau de détail de l'information. De sorte que nous sont apparues les contradictions d'une problématique encore centrée sur la localisation des services aux entreprises, même si la grille d'entretien nous avait d'ores et déjà fait sortir du champ des facteurs de localisation. Nous allons donc maintenant présenter les trois angles qui se dégagent de ce travail, angles qui reprennent les trois niveaux d'analyse de la diffusion (entreprise, activité, individu). Nous adopterons également l'idée sur laquelle s'est appuyée S. Michel pour son travail sur la diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains, l'idée de deux grandes phases d'innovations économiques et technologiques : le cycle de l'industrie et le cycle de l'information.

4 - Cycles d'innovation et diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

L'approche des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier aurait pu laisser une large place à l'ensemble des services aux producteurs, puisque cet espace n'est pas réputé pour attirer les services avancés. Néanmoins, et paradoxalement, nous avons décidé de privilégier l'entrée par les services de haut niveau, dont le comportement spatial est particulièrement discriminant. La question était de savoir si l'existence, avérée, de telles activités dans l'ancien bassin houiller était en quelque sorte une anomalie vis-à-vis de la théorie des places centrales ou des approches en termes de milieu métropolitain, ou bien s'il s'agissait d'une forme de desserrement de la métropole vers sa périphérie, phénomène que l'on constate pour les plus grandes villes. A moins que le niveau de qualité supposé de ces services aux entreprises ne soit qu'un leurre, et que le pays minier ne soit en fait que le refuge des entreprises les plus fragiles, les moins qualifiées, les moins dynamiques, une sorte d'espace marginal pour entrepreneurs frileux évitant la concurrence de la métropole lilloise. L'approche en termes de diffusion spatiale présente l'avantage de dépasser cette dichotomie et la tendance qui consiste à écarter de l'analyse tout espace qui n'entre pas dans les schémas classiques de la localisation des services aux entreprises. L'analyse de la dynamique spatio-temporelle de services considérés comme les plus avancés dans un espace de tradition industrielle en mutation offre l'avantage de pouvoir analyser les relations entre cycles d'innovation et vagues de création ou de disparition de certains services de haut niveau représentatifs de chacun de ces cycles et/ou de l'histoire économique du pays minier.

4.1 - De l'analyse de la distribution spatiale des services aux entreprises à la mise en valeur de vagues d'innovation dans le réseau des villes du bassin minier

Ce premier point s'appuie d'un point de vue statistique sur deux types de source : les fichiers d'entreprises des CCI (sorties de juin 1999) et les cartes élaborées par l'INSEE (2002b). Les données ne sont pas homogènes, certes, et les modes de construction des fichiers des CCI ne nous permettent pas une approche comparative terme à terme, avec cartes, tableaux ou graphiques. Nous nous appuierons donc sur le gros travail cartographique effectué par l'INSEE à partir des données exhaustives dont cet organisme dispose, mais nous devrons aussi tenir compte du décalage, parfois important, que nous avons constaté entre ce qu'affichent certaines cartes et les comptages que nous avons pu effectuer par ailleurs à partir des fichiers des CCI. Cependant, la lecture synchronique puis diachronique que nous proposons de la répartition et de la dynamique des services avancés[47] dans l'ancien bassin minier est le fruit de la confrontation de ces documents à travers le filtre des connaissances que nous avons pu acquérir sur le terrain auprès des chefs d'entreprise, filtre indispensable à la compréhension des mécanismes de diffusion sous-jacents et que la simple comparaison de cartes et de statistiques ne permet pas de mettre à jour.

4.1.1 - Services de haut niveau et polarités urbaines

Les établissements d'informatique, de conseil, de publicité, d'ingénierie, de contrôle et d'analyse tendent à se concentrer dans les quatre grandes agglomérations de la nébuleuse urbaine du pays minier. Cependant, si l'on travaille à l'échelle de chaque CCI, les formes de dispersion et de concentration des établissements de ces activités au sein des réseaux urbains diffèrent. Ainsi Béthune regroupe un peu plus de 60 % de ces services supérieurs à l'échelle de la CCI dont le ressort géographique dépasse de loin le cadre des communes minières. Cette concentration est même le fait essentiellement de la commune centre. Le second pôle est Bruay-La-Buissière, mais cette ville ne rassemble que près du tiers des établissements que l'on comptabilise sur Béthune. Noeux-les Mines et Ruitz (zone industrielle) ne comptent chacun que deux ou trois établissements de services avancés. La ville de Lillers, hors bassin minier est quant à elle dépourvue de ce type d'activités et on n'y compte que quelques unités de services annexes à la production, holding et administrations d'entreprise. Il est un peu plus difficile de nous prononcer quant à la CCI de Lens puisque nous n'avons obtenu la liste des établissements que pour les communes de Lens et Liévin. Dans ce cadre géographique, on remarque cependant que Lens rassemble deux fois plus d'établissements de services supérieurs que Liévin. Si Douai rassemble comme Béthune un peu plus de 60 %

---

[47] Ingénierie et études techniques, informatique (conseil, réalisation de logiciels, traitement de données), contrôle et analyses techniques, agences de publicité (création), conseil pour les affaires et la gestion. Tel est le panel des activités que nous avons recensé dans les fichiers des CCI, même si la gamme des services cartographiés par l'INSEE est un peu plus large que ce que nous avons sélectionné. Ainsi l'INSEE glisse les "services annexes à la production" dans sa catégorie "publicité, communication, marketing". Ce qui peut amener à des erreurs d'interprétation dans un espace comme le bassin minier.

des établissements de services avancés de la CCI, le reste se disperse entre Orchies (hors bassin minier), Marchiennes, Somain, et quelques petites villes sises en périphérie de Douai mais hors de son agglomération. La situation du Valenciennois est par contre multipolaire, en fonction de l'échelle et des activités considérées cependant. En effet, toutes activités confondues, l'agglomération de Valenciennes ne compte que pour moins de 40 % des services aux entreprises, avec une concurrence de Denain et Saint-Amand-les-Eaux essentiellement, pôles auxquels il faut ajouter une dispersion des établissements dans les noyaux urbains de cette nébuleuse industrielle et minière. Mais si l'on ne tient compte que des services avancés, alors les pôles de Denain et Saint-Amand continuent de se détacher à l'échelle de l'ensemble du réseau urbain. Mais la particularité du Valenciennois est ici la présence de pôles importants de services avancés au sein même de l'agglomération, et en particulier de la banlieue est avec Saint-Saulve et Marly. Loin derrière, on trouve la zone industrielle de Prouvy (au sud) et deux pôles urbains développés dans la période minière : Anzin et Raismes. On notera d'ailleurs, et compte tenu des limites inhérentes aux sources, qu'Anzin est spécialisé dans l'ingénierie alors que les autres pôles périphériques sont plus diversifiés. Toutefois, et si l'on sort de la lecture selon les codes NAF pour s'attacher au descriptif détaillé de l'activité, voire ne tenant compte que de certains services annexes à la production, Saint-Saulve semble s'orienter vers une spécialisation dans le domaine de la publicité et de la communication[48]. Ainsi le phénomène de concentration des services de haut niveau au profit des agglomérations en tête de réseau urbain se vérifie à l'échelle du bassin minier, mais la constitution de certains pôles secondaires, dans le réseau comme en périphérie de l'agglomération principale est fonction du nombre des services aux entreprises (beaucoup plus nombreux sur le Valenciennois) comme de la structuration du réseau urbain à l'échelle de chaque CCI.

4.1.2 - L'analyse synchronique : sélectivité spatiale et profils de villes

Si l'on s'en tient maintenant aux quatre agglomérations principales de l'ancien pays minier, les fichiers des CCI permettent de dégager le profil de chacune des villes en matière de services avancés, en croisant à la fois le nombre des établissements et les effectifs totaux pour chaque activité[49]. Dans un premier temps, en s'attachant à la localisation préférentielle de chaque domaine de services, il apparaît que les agences de publicité sont l'apanage de Lens, suivi de Douai et Valenciennes. Béthune est pour ainsi dire inexistante. Les cartes de l'INSEE (document n° 49) confirment la prépondérance du pôle lensois, du moins en nombre de salariés. La situation diffère si l'on tient compte du nombre des établissements,

---

[48] Des activités d'ingénierie et d'étude ayant en fait pour objectif la création de produits de communication et signalisation, auxquelles il faut ajouter un certain nombre d'établissements tournés vers les métiers liés au spectacle.

[49] Etant donné le manque d'homogénéité entre les fichiers et compte tenu que certaines données sur les effectifs ne sont parfois pas renseignées, il s'agit ici d'évaluation et de tendances, que nous confronterons ensuite aux cartes de l'INSEE.

mais l'INSEE (2002b) tient compte aussi des études de marché, de l'organisation de salons et des services annexes à la production : les données ne sont donc pas comparables terme à terme. En informatique, il se dégage une prépondérance de Douai et Valenciennes en nombre d'établissements, mais du point de vue des effectifs, l'équilibre se rétablit avec Lens, Béthune restant encore en queue de peloton. Les cartes de l'INSEE semblent par contre ne pas faire apparaître l'agglomération lensoise (document n° 45). En fait, le document n° 48 porte sur les traitements et banques de données, activités dans lesquelles Lens impose sa domination. En réalité, l'équilibre repéré dans les fichiers des CCI correspond à deux cas de figure : le gonflement des effectifs à Douai et Valenciennes est le fait d'entreprises de gestion informatique, alors que les unités de traitement de données de Lens doivent correspondre à une implantation de type backoffice dans la zone de desserrement lilloise ou pour profiter des coûts préférentiels d'installation. L'ingénierie est sans conteste l'apanage de Valenciennes, suivi de Douai. Lens défend sa place mais assez loin derrière les deux autres pôles. Les cartes de l'INSEE reprennent ce schéma (document n° 39), surtout du point de vue du nombre des salariés, même si l'intégration dans la rubrique "ingénierie et études techniques" des architectes et métreurs-géomètres conduit ici encore à un décalage avec nos conclusions, en particulier pour Béthune. L'activité "analyse, contrôle, inspections techniques" est plutôt une spécialité valenciennoise, surtout en nombre d'établissements, ce que confirme une carte de l'INSEE que nous n'avons pas reproduite, et que suggère celle des effectifs salariés (document n° 50 A). Par contre, d'après nos données, Douai et Lens se partagent la seconde place, tantôt pour les implantations (Douai), tantôt pour les effectifs (Lens). Il y a ici un écart important entre nos données et celles de l'INSEE, écart qu'on ne s'explique pas puisqu'il s'agit cette fois d'un seul et même code NAF. Sauf à considérer que l'entreprise qui se cache derrière ces données statistiques a accru considérablement ses effectifs en deux ans, ce qui est envisageable compte tenu de la dynamique de cette jeune société, au regard de l'ancienneté des grandes sociétés de contrôle sises dans le Valenciennois ou de celle de la société d'analyses qui dope les statistiques du Douaisis. Enfin, les rubriques "études de marché" et "conseil pour les affaires et la gestion" sont une fois de plus du ressort de Valenciennes (pour le nombre d'établissements) et du Douaisis (pour le nombre de salariés, avec deux filiales issues des Houillères et le service des betteraviers notamment). Mais cette fois Béthune dépasse Lens et Liévin, et de loin, tout en restant bien en retrait par rapport aux deux villes du département du Nord.

Si l'on fait maintenant un bilan du profil de chaque ville, il apparaît que Valenciennes et Douai comptent le plus d'établissements et de salariés dans les services avancés, et ont une gamme assez variée d'activités. Valenciennes tend néanmoins à privilégier les services très liés à l'industrie qui a fait sa puissance, à travers le contrôle et l'ingénierie. L'informatique est un pôle d'emplois conséquent, mais la faiblesse de cette ville est finalement dans la publicité. Douai est un peu plus portée sur l'ingénierie, l'informatique et le conseil, le contrôle et surtout la publicité ne constituant que des appoints. Lens a un profil lié à

l'informatique et au contrôle, l'ingénierie constituant le troisième pilier, alors que finalement la publicité n'arrive qu'en quatrième position avec des effectifs nettement inférieurs aux trois autres domaines. Liévin, la jumelle et concurrente, se distingue par contre par un pôle d'ingénierie et un embryon d'informatique. Quant à Béthune, le faible nombre d'entreprises comme d'effectifs dans les services avancés que nous avons sélectionnés entrave le diagnostic : en nombre d'établissements, le profil serait plutôt celui d'une dynamique en faveur du conseil et de l'informatique, mais en termes d'effectifs le profil se rapproche alors des autres villes, avec l'ingénierie, le contrôle (mais une seule société) et l'informatique. Comme on le voit, tout se passe comme si Valenciennes et Douai tiraient profit de leur histoire de villes marchandes puis industrielles, alors que Lens-Liévin et Béthune sont à l'écart de cette dynamique. Cependant la ville de Lens, plus récente car issue de la phase d'exploitation minière, sans diversification industrielle majeure en lien avec cette activité, commence à se faire une place. Par contre la ville de Béthune, pourtant de tradition marchande, ne tire aucun bénéfice des espaces industriels et miniers de sa marge sud, et moins encore des espaces ruraux et des bourgs de sa zone d'influence. Si l'on peut se permettre cette comparaison, on pourrait dire que des services aux entreprises de haut niveau, dans les nouveaux métiers, émergent dans une ville qui n'a pas été marquée par l'industrie lourde, au même titre qu'ils apparaissent dans les villes du sud de la France, de l'Angleterre et de l'Allemagne (Michel S., 1998). Mais d'un point de vue quantitatif, au même titre que Lyon et Lille vis-à-vis de leur région respective, les villes de tradition industrielle comme Douai et Valenciennes, tradition qui s'appuie aussi sur un passé marchand et de "ville de robe" qu'on a tendance à oublier, restent les foyers majeurs des services aux entreprises, tant en nombre d'établissements qu'en nombre de salariés, comparativement au reste de l'ancien bassin minier. Nous restons conscient de la disproportion de ces comparaisons, mais du point de vue des processus l'analogie semble intéressante. Néanmoins, ces profils différenciés en fonction de l'histoire des villes suggèrent qu'il pourrait y avoir au sein du bassin minier un phénomène de diffusion spatiale en fonction des catégories de services.

4.1.3 - Des vagues de diffusion spatiale des services avancés ?

L'analyse diachronique des services aux entreprises de haut niveau à travers les fichiers des CCI est possible en étudiant les dates de création des entreprises. La limite de cette méthode tient en ce que certaines dates de création peuvent en fait cacher une date de reprise, ce qui n'apparaît pas sur les fichiers que nous avons obtenus. Les conclusions que nous allons maintenant tirer sont donc à prendre plutôt comme des hypothèses, d'autant que la proportion des entreprises créées après 1990 selon le fichier de la CCI de Valenciennes pour l'ingénierie et l'étude technique, domaine que nous avons bien balayé dans ce secteur géographique, est plus forte que celle des entreprises constituant notre échantillon après enquête. Certes, il s'agit peut-être d'un biais lié au fait que "les anciens" ont pris le temps de

nous répondre, ou que nous avons en partie utilisé dans cet espace la technique de remontée de filière via les retraités du métier. Néanmoins, il apparaît à l'examen des questionnaires que la reprise est effectivement un phénomène à prendre en compte. Il en est de même de la faillite d'entreprises anciennes, suivie de l'émergence de petites sociétés fondées par d'anciens salariés pour créer leur propre emploi en constituant leur clientèle à partir de leurs relations professionnelles. Cet exemple montre certes les limites de l'utilisation de certaines données mais il est surtout significatif d'un processus de dispersion des salariés d'une activité à partir de quelques grandes sociétés fragilisées par les retournements de conjoncture. Cette dispersion juridique peut se traduire par un gonflement statistique du nombre des établissements, qui relève donc moins d'un processus de développement que d'un mécanisme de survie dans un espace industriel fragilisé. Il ne faut cependant pas exagérer le phénomène car l'ingénierie nous est aussi apparue comme un secteur de création de nouveaux métiers ; nous y reviendrons un peu plus bas. Compte tenu de ces limites, et des atouts que l'on peut en tirer en croisant ces données avec les informations que nous ont transmises les chefs d'entreprise lors du travail de terrain, des vagues de diffusion spatiale de services avancés apparaissent à l'échelle de l'ancien bassin minier.

Ainsi, conformément au cycle de l'industrie, l'ingénierie, les bureaux d'études techniques et les sociétés de contrôle, voire d'analyse (du charbon et des minerais), sont présents de longue date, c'est-à-dire à partir des années 50 et 60 pour les pionniers. Un noyau existe pour l'ingénierie dans chacune des quatre grandes villes dès les années 70 ou au début des années 80. Cependant, la phase d'expansion est sans conteste les années 90, et en particulier la deuxième moitié. En termes d'impact, le développement à partir des foyers initiaux est inégal : Valenciennes profite de la dynamique, ainsi que Douai. Les zones de Lens-Liévin mais surtout de Béthune voient aussi des entreprises émerger lors de la décennie 90, mais la dynamique semble s'essouffler puisque les scores constatés dans le point précédent pour Lens et Liévin sont le résultat d'initiatives des années 80. Quant aux activités de contrôle et d'analyse, le Valenciennois est un foyer majeur de création d'entreprises puis d'implantation de filiales de grandes sociétés nationales ; les besoins de la métallurgie en sont le moteur. Dans le Douaisis, il s'agit non d'une société de contrôle technique mais d'un laboratoire d'analyse créé pour les besoins d'analyse du charbon à des fins d'énergie et de sidérurgie. La vague de création ne touche Lens et Béthune que dans la décennie 90, et en ce qui concerne Lens, le vecteur de création n'est pas tant le fruit d'un marché local porteur que le résultat d'une stratégie personnelle et familiale du créateur.

Quant aux services représentatifs du cycle de l'information, publicité, informatique, conseil, ils apparaissent dans la deuxième moitié des années 80, mais l'explosion des créations d'entreprise s'opère dans la décennie 90 et même surtout sa deuxième moitié. Ceci est particulièrement vrai des activités de conseil pour les affaires et la gestion, qui sont à l'origine de la création d'un grand nombre de micro-entreprises, vague touchant surtout Valenciennes, moins fortement Douai et Béthune, et très peu Lens-Liévin. Le même

mouvement de type explosif affecte les agences de publicité. Mais alors que Douai et Valenciennes semblent être les premiers points d'accroche, Béthune, Liévin mais surtout Lens connaissent une croissance qui propulse cette dernière ville en tête des quatre agglomérations. Il nous est un peu plus difficile de nous prononcer sur la dynamique en informatique, car il nous manque des données pour Béthune. Néanmoins, une grosse entreprise créée dans les années 8O fait de Valenciennes un pôle en termes d'effectif ; la dynamique de création semble être plus forte, en nombre d'entreprises, sur Douai. Lens et Liévin ont le même rythme que Valenciennes, à condition d'agglomérer les deux villes.

Ainsi les foyers les plus anciens pour chacune des activités ne conditionnent pas forcément la dynamique ultérieure. Les foyers industriels sont dans un premier temps porteurs de développement pour des activités de services liées au cycle de l'industrie. Si les activités caractéristiques du cycle de l'information se développent dans les années 90, voire dans la deuxième moitié de cette décennie, les différentiels de taux de croissance peuvent inverser la hiérarchie des pôles de concentration, toutes choses égales par ailleurs quand on parle de concentration à l'échelle du bassin minier. Enfin, les entreprises les plus anciennes ne sont pas systématiquement source d'effectifs importants, et la dynamique de développement de certaines sociétés récentes, tant dans les activités informationnelles que dans les activités plus techniques comme le contrôle peuvent imprimer leur marque sur un espace, et contribuer ainsi à renverser des hiérarchies urbaines, en matière de services aux entreprises de haut niveau, parce que le substrat des entreprises de services dans ces villes moyennes est fragile et négligeable au regard du tissu que l'on rencontre dans les grandes métropoles. Ces phénomènes de diffusion apparemment aléatoires reflètent cependant des mécanismes plus profonds liés tant au cycles d'innovations technologiques qui affectent l'ensemble de l'économie qu'à la stratégie des firmes ou des entrepreneurs.

4.2 - La diffusion des innovations, facteur de redistribution spatiale : cycles de développement et de déclin des services aux entreprises dans le bassin minier

La diffusion spatiale d'une nouveauté à partir d'un foyer d'innovation se conçoit le plus souvent comme une vague de propagation qui doit atteindre progressivement tous les espaces par le canal hiérarchique et/ou par voisinage. Quand une région, une ville semble réfractaire à l'adoption de l'innovation, il est alors question de l'effet de barrière. Ainsi, pour les services aux entreprises, le cycle de l'industrie permet l'apparition et le développement de services de haut niveau dans les villes dites aujourd'hui d'industrie traditionnelle. Ces mêmes villes ne sont pas réceptives vis-à-vis des services liées au cycle de l'information, et l'argument classiquement avancé pour expliquer cet effet de barrière est celui de la faiblesse du niveau tertiaire de ces anciens espaces industriels et donc de leur manque d'urbanité propice à la création et à l'innovation. Ces villes sont alors considérées comme des territoires pour ainsi dire endormis. Il nous est apparu au contraire, à travers nos enquêtes, que la question ne se posait pas tout à fait en ces termes : non seulement il existe

des services avancés dans les villes du bassin minier, mais il ne s'agit pas d'un simple reliquat d'une grandeur passée. Certes la nouvelle vague des services liés à l'information n'est pas aussi puissante que dans la métropole lilloise, pour en rester à l'échelle de la région, et tous les facteurs avancés classiquement pour expliquer cette faiblesse se vérifient. Mais les services liés au cycle de l'industrie sont en mutation, ce que les statistiques ne peuvent faire apparaître. Il existe dans ces territoires de l'ancien bassin minier un bouillonnement d'idées et de multiples tentatives de création et de développement d'entreprises, mais les concurrences entre firmes, la multiplication des innovations technologiques et les projets individuels d'entrepreneurs attachés à leurs racines se combinent pour faire des mouvements de développement et de déclin, de diffusion et de rétractation spatiale un jeu complexe qui aboutit à ce que les statistiques révèlent en termes d'effet de barrière.

4.2.1 - Des services avancés issus des innovations dans l'industrie

Les innovations dont il est ici question sont autant des innovations technologiques que des innovations organisationnelles, développées au sein des Houillères, de la sidérurgie, de la métallurgie et de la construction ferroviaire. En fait, le tertiaire industriel, donc les services internes, de ces grandes entreprises a constitué le vivier de sociétés de services en ingénierie, études techniques et contrôle technique ou analyse.

A - INGENIERIE, ETUDES TECHNIQUES ET ORGANISATION

Jusque dans les années 70 en effet, ces grandes entreprises capitalistiques créent des produits ou des technologies nouvelles, pour l'époque, et ont donc développé en leur sein des bureaux d'études, voire des services de sécurité industrielle et d'analyse, des services d'organisation de la production et du travail, et bien sûr tous les services de type administratifs liés au fonctionnement d'entités de plusieurs centaines, voire plusieurs milliers de salariés. Les effectifs de bureaux d'étude par exemple se montaient ainsi fréquemment à plus de cent personnes, ingénieurs, techniciens, mais aussi traceurs au niveau BEP ou CAP. L'exemple des Houillères (document n° 51) montre la croissance des effectifs d'E.T.R. (études techniques et réalisation) qui doivent à vrai dire une partie de cette augmentation à la politique d'ouverture aux marchés extérieurs aux Houillères, politique engagée dans un objectif de sauvetage des savoir-faire et des emplois de l'entreprise puisque la fin de l'exploitation minière était d'ores et déjà programmée. Ces services internes se localisaient dans des Grands bureaux, au cœur des agglomérations industrielles du Valenciennois, pour la sidérurgie, la métallurgie et le ferroviaire, de Douai ou de Lens pour l'exploitation minière[50].

---

[50] Ces bâtiments sont présentés dans le chapitre 7, et dans les documents qui l'accompagnent.

Mais ces grandes entreprises utilisaient aussi beaucoup de sous-traitants, et des sociétés de services ont pu profiter de ce mouvement pour s'installer. Deux cas de figure se présentent alors : l'externalisation d'une partie des besoins de service, plus ou moins poussée selon les cas ; le recrutement sous forme d'emplois intérimaires qualifiés d'un grand nombre de techniciens, dessinateurs ou traceurs, volant de main d'œuvre rattaché juridiquement à une société externe mais travaillant au sein des grands bureaux d'étude sous contrat. Ces deux techniques, et surtout la seconde, constituaient un volant de manoeuvre pour faire face aux variations des charges de travail, en fonction des marchés obtenus et de la conjoncture. En fait, ce schéma ne s'applique pas aux Houillères, puisque l'exploitation minière avait amorcé une rétractation spatiale et une diminution des effectifs. L'objectif de la direction, régionale et nationale, est alors dans un premier temps d'ouvrir les services techniques sur l'extérieur, afin de rentabiliser les installations et les effectifs, et de préparer une filialisation, voire une sortie du giron des Houillères. Ce processus prend racine dans les années 70, période pendant laquelle les services d'organisation, d'informatique, de sécurité, d'analyse, de pesage, d'ingénierie vont chercher à définir et placer des produits sur le marché national. Certains créneaux seront abandonnés (pesage) car déjà trop occupés par la concurrence ; d'autres vont profiter du développement de l'industrie automobile implantée dans le cadre justement de la conversion du bassin minier pour élaborer des compétences et des services adaptés à ce nouveau marché (organisation, qualité). D'ailleurs, l'industrie automobile devient un vecteur de développement de services d'ingénierie, d'origine exogène (lilloise ou parisienne) ou endogène (petits entrepreneurs cherchant à profiter de l'implantation locale d'un grand constructeur). Mais si l'ingénierie et les études techniques liées à la métallurgie ou à la construction ferroviaire se développent à partir des années 70 sur la base de technologies et de savoir faire de type "pied à coulisse", les sociétés créées ou implantées à partir des années 80 dans ce domaine d'activités pour l'industrie automobile relèvent des machines de précision et de l'électronique ou de la robotique. D'un point de vue spatial, le premier groupe d'entreprises se retrouve surtout dans le Valenciennois, voire le Douaisis. La seconde vague touche le Douaisis et remonte vers Béthune, en fonction de l'implantation des premiers constructeurs.

B - CONTROLE TECHNIQUE ET INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES

Si les exemples que nous venons de présenter ont essentiellement trait à des innovations d'organisation, avec un arrière plan d'innovations technologiques, l'exemple du contrôle technique est au contraire centré sur ces questions d'innovations technologiques, qui est en fait une double révolution énergétique. Dans un premier temps en effet, le contrôle des soudures s'est développé en lien avec l'arrivée du gaz de Hollande par le Valenciennois : la pose des tuyaux nécessaires à l'acheminement de cet hydrocarbure explosif nécessitait des contrôles systématiques sur les chantiers. La deuxième révolution est celle du contrôle non destructif, qui permet par exemple de contrôler des soudures sans avoir paradoxalement à

couper ce qui vient d'être soudé : la métallurgie, la chaudronnerie et la tuyauterie sont devenus un créneau lucratif pour les sociétés de contrôle. En effet, ces industries traditionnelles du Valenciennois et de la vallée de la Sambre ont dû opérer une révolution technologique à partir des années 60, quand se sont ouverts les marchés du nucléaire. La perfection des soudures, l'impossibilité de couper pour contrôler, et la qualité des métaux nécessaire à la construction et au bon fonctionnement des centrales du programme nucléaire français ont constitué une opportunité que certains pionniers ont su saisir, dans la Sambre puis surtout dans le Valenciennois. En fait, les grands groupes régionaux puis nationaux se sont ensuite introduits dans le créneau, en développant des filiales locales puisque la proximité liée à l'encombrement du matériel nécessaire et à la fréquence du service rendu était une contrainte. Mais les innovations n'ont pas toujours un effet positif, et les sociétés de contrôle, d'ingénierie et d'études techniques implantées dans le bassin minier en lien avec les différentes phases du développement industriel voient leurs positions dominantes remises en question.

4.2.2 - La déstabilisation du tissu des services aux entreprises du bassin minier

La disparition de l'industrie sidérurgique (Usinor-Denain), la crise dans la métallurgie qui n'a pas su dépasser le stade des technologies du "pied à coulisse", les faillites et les contractions d'effectifs dans la construction ferrovaire sont autant de marchés qui ont disparu, et donc de sociétés de services aux entreprises vouées à la disparition. Mais les nouveaux modes d'organisation introduits dans l'industrie automobile remettent également en question l'existence de services avancés de la deuxième génération.

A - CONTRACTION ET NOUVELLES REGLES DE MARCHES

La contraction des marchés touche en premier lieu le Valenciennois, voire le Douaisis, puisque les industries issues de la première révolution industrielle (au sens technologique du terme et non du point de vue de l'âge moyen des sociétés) sont laminées par l'ouverture des frontières, la saturation des marchés internationaux et la concurrence de producteurs étrangers aux technologies plus avancées. Les bataillons de techniciens, de dessinateurs, de traceurs des grandes entreprises disparaissent ou subissent des restructurations (licenciements), et certaines grandes sociétés d'ingénierie ou d'études techniques ne sont pas épargnées par cette crise tant conjoncturelle que structurelle. Des dizaines de personnes au niveau BEP ou CAP, ne maîtrisant que les techniques traditionnelles (planche à dessin, papier, encre) n'ont plus d'avenir puisque le système productif du Valenciennois est déstabilisé dans son ensemble. L'ingénierie liée à l'industrie automobile est déstabilisée à partir de la fin des années 80, pour des raisons de contraction des marchés d'abord, mais surtout en raison des nouveaux principes d'organisation appliqués à l'ensemble de la filière. En effet, l'innovation est une nécessité mais les coûts de recherche et développement sont très élevés, alors que les prix des véhicules doivent plutôt tendre à la baisse. Il résulte de cet

effet de ciseaux que des "plateaux technologiques" se développent en région parisienne, et que les centrales d'achat cherchent à réduire le nombre des fournisseurs et les micro-marchés. De fait, le marché local (à l'échelle du bassin minier) peut être remis en cause si les sociétés de services ne parviennent pas à rentrer dans les critères de qualité et de taille du panel des fournisseurs des grands constructeurs.

Un phénomène similaire touche les sociétés de contrôle, et pour les mêmes raisons de contraction des marchés, de baisse tendancielle des prix et de multiplications des nouvelles techniques (de plus en plus onéreuses en achat de matériel comme en personnel qualifié pour les maîtriser). S'ajoute à cela pour le bassin minier la disparition ou au mieux la contraction des marchés traditionnels (crise de la métallurgie et de la chaudronnerie, fin des programmes énergétiques) ainsi qu'une nouvelle pratique de contrôle en cours de production et non en sortie d'usine, ce qui pousse les entreprises industrielles à internaliser la fonction de contrôle. L'innovation technologique (tuyaux en matière plastique donc à coller et non plus à souder), la pratique du contrôle par sondage et non plus systématique sont autant de facteurs de disparition de sociétés ou de contraction de personnels dans les activités de contrôle technique. Les petites sociétés, et parmi les pionniers, sont les premières à subir les nouvelles conditions d'accès aux marchés ou les contraintes de technologies de plus en plus coûteuses. La diffusion d'innovations organisationnelles ou technologiques s'opère donc ici au détriment des prestataires de services, et la répartition des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier s'en ressent.

B - DIFFUSION DES INNOVATIONS ET CONTRACTION SPATIALE DES SERVICES AVANCES

Le résultat des nouvelles contraintes imposées par les marchés, par les innovations technologiques dans les services ou par les nouveaux principes d'organisation des clients se traduit en termes de contraction spatiale des services avancés. En effet, les filiales des groupes régionaux ou nationaux sises dans le bassin minier disparaissent pour une part, au profit d'un repli sur Lille ou sur Paris. L'organisation spatiale de ces sociétés de services se calque sur celle de leurs gros clients. Si le service exige une proximité avec le site de production, de nouvelles technologies plus standardisées, ou des camions laboratoires par exemple, ou encore l'informatique ou le matériel électronique miniaturisé permettent une mobilité à partir des points centraux que sont les métropoles régionales. Quant aux petites sociétés de services nées dans le bassin minier, elles ont pour défi de monter en gamme et en puissance, donc en termes d'effectif, de capacité de service, de mobilité pour suivre le client sur d'autres sites, quitte à créer des filiales dans d'autres lieux. Il va sans dire que beaucoup n'en ont pas les moyens et que leur survie dans le bassin minier est alors menacée. Au bilan, l'un et l'autre mouvements, selon qu'il s'agit d'une filiale ou d'une société d'origine locale, aboutissent au reflux du nombre des sociétés d'ingénierie, d'études techniques, de contrôle ou d'analyse dans l'espace de l'ancien bassin minier, et donc à la manifestation statistique

ou cartographique d'un effet de barrière à la diffusion de services avancés qui continuent de se développer, et pour cause, au sein des métropoles. Cependant, dans une troisième phase, et en lien avec le cycle de l'information, de nouvelles sociétés de services apparaissent dans ce même pays minier, engendrant une nouvelle répartition des services aux entreprises.

4.2.3 - Recherche de nouveaux créneaux et stratégies individuelles

En fait, cette troisième phase s'enclenche assez vite et se superpose avec la précédente. Le propre de cette période est de rendre complexe la lecture des dynamiques économiques et spatiales des services aux entreprises de haut niveau, car les stratégies se multiplient pour créer de nouveaux marchés dans les services issus du cycle de l'industrie, ou pour développer des activités du cycle de l'information, à l'imitation des métropoles.

A - LA MULTIPLICATION DES SOCIETES DE SERVICES LIEES AU CYCLE DE L'INDUSTRIE

Paradoxalement, la déstructuration du système productif traditionnel construit autour des grandes sociétés industrielles n'engendre pas une disparition totale des sociétés d'ingénierie ou de contrôle et d'analyse. D'une part de nouvelles stratégies spatiales sont mises en place, par les groupes de services essentiellement, pour se positionner sur de nouveaux marchés, d'autre part les métiers se diversifient et de nouveaux savoir-faire émergent.

Les restructurations, rachats et réorganisations dans les industries dites traditionnelles, ainsi que la diffusion dans ces établissements des innovations technologiques ou organisationnelles engendrent de nouveaux besoins de services. Les grands donneurs d'ordre profitent alors de l'émergence de nouvelles sociétés d'ingénierie, d'études techniques voire d'ingénierie informatique, qui proposent de nouveaux produits et services. Certaines de ces sociétés sont la résultante, directe ou indirecte, de spécialités technologiques développées au sein de l'université de Valenciennes. Mais les grands donneurs d'ordre ne veulent pas dépendre de quelques prestataires, aussi qualifiés et innovants soient-ils. Aussi, et c'est particulièrement le cas de certains groupes métallurgiques ou ferroviaires, cherchent-ils à attirer des prestataires exogènes pour créer de la concurrence et favoriser la montée en gamme globale des services locaux. Certaines de ces sociétés de services exogènes choisissent de s'implanter dans le bassin minier, près du client principal que constitue ce donneur d'ordre, pour ensuite tenter de conquérir d'autres marchés régionaux. Cependant, dans le cas de l'ingénierie et des études techniques, la concurrence s'établit surtout à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais, entre les trois grands pôles que sont le Valenciennois (auquel on peut adjoindre la vallée de la Sambre), la métropole lilloise et le pôle plus récent de Dunkerque développé autour de la sidérurgie et des nouvelles implantations industrielles.

Dans le cas du contrôle technique, la situation est différente car la présence des groupes nationaux, voire internationaux est prépondérante. Aussi les stratégies spatiales de ces

sociétés de services se comprennent-elles à cette échelle, et non à celle de la région Nord-Pas-de-Calais, et moins encore du bassin minier. Ce dernier reste cependant un terrain sur lequel il s'agit de défendre ses positions, surtout dans le cadre d'un marché qui se contracte. Il s'agit alors presque d'une guerre que mènent entre elles ces sociétés de contrôle, guerre qui vise à la fois à créer de nouveaux créneaux de services (amiante, sécurité sur les chantiers, analyses environnementales, dossiers d'installation classée...) et à adapter l'organisation spatiale de la firme à la structure de ces marchés. Ainsi, la société internationale d'origine suisse SGS, travaille-t-elle dans le bassin minier à partir d'une implantation dans le Valenciennois[51]. Mais la structure adoptée par ce groupe est très souple puisque les services de secrétariat sont assurés par les contrôleurs eux-mêmes, et que la main d'œuvre est mobile, à partir du domicile personnel. Cet exemple montre que les statistiques peuvent ne pas refléter la présence d'une activité du fait de l'organisation adoptée par un groupe de service. Quant à Véritas et CEP, la guerre de tranchée engagée par les deux groupes nationaux, qui se traduisait par des positionnements en termes d'implantations pour prendre ses marques sur un territoire, a abouti à la fusion des deux entités à la fin des années 90. Les agences sont restructurées en conséquence, ce qui aboutit à un nouveau cycle de contraction spatiale relative. Dans le bassin minier, les conséquences ne sont pas forcément importantes car les protagonistes se partageaient des marchés et des espaces : marché de l'industrie dans le Valenciennois pour Véritas ; marché du bâtiment à partir de Liévin pour CEP. A vrai dire, cette géographie recouvre deux modes de fonctionnement des marchés : la proximité, le relationnel et l'implication dans l'économie locale sont des atouts pour conquérir les marchés publics locaux ; le marché industriel permet une plus grande liberté d'implantation, la contrainte étant ici surtout liée aux techniques et à la fréquence du service, ce qui permet cependant un rayon d'action de 100 à 150 kilomètres. Néanmoins, et à cause de la guerre engagée entre les grandes sociétés de contrôle et d'analyse, des dissidences apparaissent, qui favorisent dans les années 90 l'émergence de nouvelles sociétés sur des niches de marché. Telle est l'origine du pôle de contrôle dont on a déjà observé l'importance à Lens. Cependant, la survie de ces petites sociétés et donc leur présence dans cette partie du bassin minier passe par une mise en réseau à l'échelle nationale, pour atteindre là aussi la taille minimale requise pour conserver les marchés des grands clients.

En dehors de ces stratégies organisationnelles et spatiales dans l'ingénierie et le contrôle, et comme nous l'avons déjà suggéré pour cette dernière activité, les services issus du cycle de l'industrie opèrent en fait une mutation dans les compétences, les produits-services et les savoir-faire. Ainsi les bureaux d'études techniques du bassin minier doivent-ils passer à l'ère de la CAO et de la DAO, alors que les sociétés d'ingénierie sont passées à l'ère du

---

[51] En y envoyant d'ailleurs un local déraciné souhaitant renouer avec ses racines. Ce cas de figure, tous services confondus, n'est pas rare, puisque le meilleur moyen de faire monter des spécialistes dans le nord est encore d'y dépêcher ceux qui connaissent le terrain.

calcul par éléments finis, pour la mise au point de structures pour le ferroviaire. Ces nouvelles techniques exigent des capitaux et des qualifications que nombre de sociétés traditionnelles ne peuvent se permettre d'acquérir : elles sont vouées à disparaître. Enfin, on observe, derrière l'unité du code NAF, une diversité de métiers nouveaux : de la charpente métallique élaborée par CAO, à la création de signalisation publicitaire, l'environnement, la conception de machines pour micro-finition, la gamme s'élargit en s'intégrant dans le cycle des services liés à l'information. Mais cette évolution est invisible dans les statistiques. Quant à la géographie de ces sociétés d'ingénierie d'un nouveau genre, elle est moins concentrée que lors du cycle de l'industrie. Néanmoins, dans ces domaines, la concurrence de Lille est forte et écrase en quelque sorte l'émergence d'innovations dans les sociétés de service de l'ancien bassin minier.

B - LE CYCLE DE L'INFORMATION : L'EXEMPLE DE LA PUBLICITE

L'exemple de la publicité est particulièrement instructif sur les stratégies individuelles permettant l'émergence et le développement de ces services sur le bassin minier ou juste à sa marge. Un premier type est constitué par des photographes se lançant dans la publicité (conception et réalisation de plaquettes, photographies pour catalogues). Un second type est celui de créateurs graphiques, notamment autour de personnages de bandes dessinées. Un troisième type est issu du marketing, avec souvent une formation et une expérience préalable dans le giron de la grande distribution de la métropole lilloise. Un quatrième cas est celui d'artisans ou d'industriels appliquant des techniques d'impression sur papier, sur tissu ou tout autre matériau : cette catégorie se rattache en fait rarement aux services aux entreprises, mais ces entrepreneurs constituent une concurrence forte à l'échelle locale. Un dernier cas relève d'amateurs, sans formation dans la publicité ou dans la communication, mais qui se lancent sur le marché parce que le créneau est censé être porteur. Ce sont les plus fragiles et aussi les plus dangereux pour la constitution d'un marché stable et de qualité dans le bassin minier, car ils n'hésitent pas à casser les prix sans assurer la créativité attendue dans ce domaine d'activités.

Les trois premiers cas sont des vecteurs de diffusion d'une innovation, la communication, depuis la métropole lilloise, puisqu'ils y ont le plus souvent été formés. L'implantation dans le bassin minier ou à sa marge est un choix délibéré, lié à un retour aux racines, ou pour éviter la concurrence très forte qui s'exerce sur la métropole. Cependant, leur désir de construire un marché dans l'ancien bassin houiller se heurte le plus souvent à une barrière culturelle autant que financière : les grandes entreprises (donc les budgets) se tournent vers Lille voire Paris, pour des raisons de notoriété autant que de manque d'autonomie dans les décisions ; quant au marché local constitué des artisans, commerçants et PME, il est pour le moment réfractaire à ce genre de pratique considérée comme une dépense inutile. Si bien que les industriels de la publicité par l'objet ou les amateurs "spécialistes à tout faire" tirent parfois mieux leur épingle du jeu dans le bassin minier.

Quant aux professionnels de la création graphique, photographique ou du marketing, leur marché dépasse par la force des choses les limites du bassin minier, quitte à devoir travailler avec la métropole qu'on voulait au préalable éviter.

Cependant certaines formes d'organisation spatiale apparaissent du fait de l'attitude pionnière de certains entrepreneurs. Ainsi, une agence de Douai a entrepris de créer des filiales, en particulier à Valenciennes pour des raisons d'éloignement physique et relationnel. Sur le Valenciennois, une action initiée par quelques publicitaires et portée par la CCI a pour objectif de fédérer la nébuleuse des services, artisans et industriels travaillant autour du thème de la communication : un salon professionnel, Com'édit[52], a ainsi pour fonction de faire connaître cette compétence locale aux entreprises locales et tenter ainsi de récupérer une partie des flux détournés vers la métropole ou Paris. Entre Aire-sur-la-Lys et Lens émerge comme une sorte de district de la bande dessinée. District est un bien grand mot puisque quatre ou cinq entreprises sont concernées, sur un espace suffisamment vaste pour que leur présence passe inaperçue. Cependant, le retour aux racines d'un graphiste ayant travaillé dans diverses grandes villes de France et du monde est à l'origine d'un essaimage, par divorce le plus souvent, de partenaires devenus concurrents. Leur implantation privilégiée dans une zone allant maintenant d'Aire-sur-la-Lys (donc hors bassin minier) à l'agglomération de Lens est un choix personnel lié aux origines géographiques des entrepreneurs et curieusement (étant donnée l'image classique du bassin houiller) à la recherche d'un cadre plus calme et plus agréable que la métropole lilloise (mais ils s'implantent alors dans des villages non miniers). Ce pseudo-SPL de la bande dessinée, établi dans un rayon de 50 kilomètres autour de Saint-Hilaire-Cottes au nord ouest de Béthune, est branché sur le monde tant pour la clientèle que pour la fabrication déléguée d'objets publicitaires.

Enfin, il faut signaler le phénomène du développement de la publicité, des journaux gratuits, du marketing et de la formation en lien, direct et indirect, avec le football lensois depuis 1983. Ici encore des transfuges de la métropole revenus à leurs racines ont entrepris de lancer une société de conception et de distribution de journaux gratuits de petites annonces, à destination du bassin minier. L'ancrage local est revendiqué par le nom même du journal, *Le Galibot*, nom donné aux enfants employés au fond de la mine. Cet ancrage est d'autant plus fort qu'un des responsables du journal n'est ni plus ni moins que le président du Racing Club de Lens, Gervais Martel. L'existence de cette entreprise est représentative de la diffusion spatiale des innovations, non seulement à cause de ses origines mais parce que la petite nébuleuse de sociétés de marketing et de formation[53] issue de la firme originelle, en association avec des consultants en *freelance* basés dans une zone sise entre Lens et la métropole, adapte les méthodes d'organisation, de communication et de formation

---

[52] Salon des professionnels de la communication et de la chaîne graphique du Valenciennois.
[53] Il faut y ajouter des implications dans des radios locales.

utilisées par les grandes entreprises et la grande distribution au public local des artisans, PME et collectivités locales, servant en cela de vecteur des innovations informationnelles. Enfin, cette entreprise de journaux gratuits a essaimé des filiales dans différentes villes du Nord-Pas-de-Calais, y compris à Lille, et travaille en réseau avec cette dernière pour la conception et la réalisation graphique : il s'opère ainsi un transfert permanent d'innovations liées à la chaîne graphique, très certainement depuis Lille vers Lens. Ainsi, ces quelques exemples de développement et de structuration spatiale de la publicité et de la communication, activités pourtant peu représentées dans le bassin minier, sont significatives d'un phénomène de diffusion de compétences depuis la métropole, mais du fait même de l'attitude pionnière de certains entrepreneurs. Des stratégies du même type se repèrent dans le domaine de l'environnement.

C - VERS UN POLE ENVIRONNEMENT DANS LE BASSIN MINIER ?

Parler d'environnement dans un ancien bassin houiller encore très marqué par les friches et très touché par les pollutions industrielles diverses peut paraître paradoxal . Cela l'est plus encore si l'on s'avise qu'une part de cette dynamique est le fruit d'anciens services des Houillères, filialisés à la fin des années puis sortis du giron des HBNPC. Le responsable du service "sécurité et analyses" des Houillères, par exemple, a créé la société SMC2[54], laboratoire d'analyse. Cette société a essaimé en un cabinet conseil en environnement, puisqu'on ne peut être juge (analyses) et partie (faire des propositions que l'on vend, en fonction du résultat de ces analyses). Dans un troisième temps, SMC2 a racheté un laboratoire de Villeneuve d'Ascq, pour prendre position sur la métropole autant que pour atteindre une taille critique nécessaire dans la conquête des marchés et la mise à niveau permanente des technologies. Il n'est pas dans notre intention ici de retracer l'histoire et la géographie des sociétés du bassin minier liées au nouveau créneau, très concurrentiel et réglementaire, de l'environnement. Cependant, cet embryon de dynamique autour de Billy Montigny (premier site de SMC2) puis de Douai, est une des origines, avec d'autres sociétés d'analyse ou de traitement de terrils puis de dépollution de sols, en lien direct ou indirect avec les anciennes Houillères. Cet exemple nous intéresse pour l'amorce de structuration d'un pôle environnement. La CCI de Douai est à l'initiative d'une opération de promotion du Douaisis comme terre d'accueil d'entreprises liées aux métiers de l'environnement, entreprises de service ou industrielles. L'argumentaire en est la présence dans cette ville des grandes institutions impliquées dans la protection de l'environnement (DRIRE, Agence de l'Eau, ADEME), ainsi que de pôles de formation et de recherche (Ecole des ingénieurs des mines, université de droit). S'est constitué dans la même ligne au printemps 2000 le "Douaisis Technopole Environnement", qui est pour le moment plus un outil de promotion du pôle de compétences environnementales du Douaisis qu'un véritable technopôle.

---

[54] CDF à 20 % dans le capital ; le reste est pris en charge par le créateur.

Toujours est-il que certaines entreprises de notre échantillon ont effectivement choisi de s'installer à Douai plutôt qu'à Lille, pour bénéficier de la proximité des grandes institutions prestataires ou qui ont du moins une influence sur le tissu des clients potentiels. Cependant, le monde de l'environnement est petit et très concurrentiel, puisque des groupes nationaux ont pris position sur ce marché. La dynamique du pôle de Douai risque de rencontrer des freins à la diffusion de nouvelles compétences et de nouvelles entreprises vers cet espace, en dépit de son opération marketing.

Ainsi les foyers initiaux de l'innovation par la création de services aux entreprises dans le bassin minier sont essentiellement liés à l'externalisation opérée par les grandes entreprises de l'est du bassin : les foyers de Douai mais surtout de Valenciennes se sont alors développés pour créer un tissu local de sociétés d'ingénierie, d'études techniques, de contrôle et d'analyse. Au centre et à l'ouest du bassin houiller, les noyaux sont restés à l'état embryonnaire, en partie du fait de la politique d'entreprise des Houillères qui développent en interne tous les services et les compétences les plus pointues exigés par l'exploitation minière. Les innovations se font au sein de cette structure et ne profitent pas ou très peu à des sous-traitants de services extérieurs à la firme. Ce schéma d'inégale répartition des services aux entreprises sur l'ensemble du pays minier constitue la structure de base de la géographie actuelle de ces activités, puisqu'en termes d'effet de masse Douai et Valenciennes continuent de profiter des avantages acquis, par création de nouvelles activités ou par transformation des anciennes. Par contre, le centre et l'ouest sont aujourd'hui le foyer de création de sociétés de services liées au cycle de l'information, mais aussi au cycle de l'industrie parce que ces métiers sont en fait en plein renouvellement par innovation technologique et organisationnelle. Ainsi la nouvelle vague des services de haut niveau, qui se développe essentiellement à partir des années 90 dans le bassin minier, touche les quatre grandes agglomérations du bassin, et secondairement, par effet de desserrement spatial lié aux disponibilités immobilières ou aux choix résidentiels des entrepreneurs, aux villes secondaires du réseau urbain. La disparition juridique des Houillères a par contre des effets immédiats entre Lens et Douai, par la création de sociétés qui se tournent vers les nouveaux services : organisation, qualité, informatique, environnement. Les métiers plus traditionnels (ingénierie) n'ont pas survécu (construction mécanique[55]) ou sont en voie de délocalisation, vers la Lorraine (énergie). Reste finalement l'ingénierie liée au bâtiment. Ainsi les sociétés de services issues des HBNPC survivent à la disparition de l'entité mère à condition, paradoxalement, de se placer sur des créneaux nouveaux et innovants ; les autres métiers et donc les activités qui s'y rattachent, se replient sur les espaces où le substrat industriel lié à la mine n'a pas encore disparu.

---

[55] La société Comequip Norpa, pour la conception de grosses machines, selon des technologies développées pour les Houillères (creusement de galerie, lavoirs...). La construction mécanique de machines complexes avec équipements électroniques tire mieux son épingle du jeu.

Enfin, des formes de structuration de l'espace émergent autour des services aux entreprises dans divers territoires de l'ancien pays minier. Structuration spatiale est un bien grand mot pour le moment, étant donné que cela ne concerne qu'un faible nombre d'entreprises. Toutefois, des initiatives pionnières apparaissent autour des nouveaux services. Elles sont le fait d'entrepreneurs isolés dans le centre et l'ouest du bassin ; elles sont soutenues voire initiées par les CCI et autres institutions locales dans le Douaisis (environnement) et le Valenciennois (image et communication). Ces deux derniers cas sont en fait des projets de territoire, pour servir de tremplin à une nouvelle forme de développement même si pour le moment ces initiatives n'ont pas encore tout à fait porté leurs fruits. Mais c'est après tout le jeu normal du processus de diffusion spatiale des innovations, et de l'adhésion du plus grand nombre possible d'entrepreneurs, locaux ou exogènes, à ces projets qui se veulent porteurs et s'affichent comme tels (rôle de l'information comme vecteur de diffusion), dépendra l'avenir de l'ancien bassin houiller.

Conclusion - Flux et reflux des vagues d'innovation : un déterminant de la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier

Les vagues d'innovations organisationnelles et technologiques qui touchent l'ensemble du système productif sont à l'origine de l'émergence des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, ne serait-ce que par effet d'externalisation ou de desserrement spatial depuis la métropole lilloise. Mais beaucoup de ces services sont de type banal, à faible qualification, éloignés du modèle des services avancés considérés comme des moteurs de développement. Sur le bassin minier au contraire, sociétés de services du secteur tertiaire et sociétés de services raccrochées au secteur secondaire constituent le socle de la diffusion spatiale des services aux producteurs. Les services aux entreprises de haut niveau sont quant à eux moins nombreux mais leur dynamique économique et leurs modes de diffusion spatiale montrent qu'il ne faut pas raisonner en termes de vagues d'innovation (cycle de l'industrie, cycle de l'information) descendant depuis Paris ou Lille pour gagner progressivement ces espaces industriels anciens, ou au contraire ne pas pouvoir y pénétrer par effet de barrière. L'histoire de certains de ces services, que nous avons rapidement retracée ici, révèle que l'innovation technologique ou organisationnelle, adoptée par les clients des sociétés de services, est un facteur de création de services aux entreprises et donc de développement d'un foyer d'innovations de services, voire d'une petite diffusion spatiale de proche en proche. Mais ces innovations sont aussi facteur de destruction de marchés de services, et donc de diminution du nombre des sociétés et des effectifs assurant ce service, le tout se traduisant par une contraction spatiale ou une atrophie du foyer initial d'innovations de services. Cependant, une nouvelle vague d'innovation, liée au cycle de l'information par exemple, est susceptible d'enclencher une autre phase de développement des services avancés dans le bassin minier, créant des formes spatiales différentes de répartition de ces services. La création de nouveaux services comme la

transformation, statistiquement invisible, des activités de services qualifiées de traditionnelles sont cependant dans cet ancien bassin houiller et industriel loin de constituer un vecteur de transformation de ces territoires urbains comme cela peut être le cas dans les métropoles. L'instabilité et la fragilité sont les caractéristiques du développement des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier, qu'ils soient de haut niveau ou de type banal. Leur développement et leur ancrage dépend à la fois de la volonté d'entrepreneurs locaux de s'enraciner dans leur territoire d'origine comme de la capacité de ces services, et surtout s'il s'agit de services avancés, à élargir leur marché à l'échelle régionale, sinon pour certains à l'échelle nationale.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Le développement des activités de services aux entreprises à partir des années 70 est donc le fruit d'une transformation fondamentale du système productif. La répartition de ces activités au service du développement des entreprises et de l'économie nationale et régionale est cependant inégale : la croissance des services aux entreprises profite en effet pour l'essentiel aux plus grandes villes, et laisse à l'écart les régions d'industrialisation ancienne qui n'ont pas su amorcer le virage des nouvelles activités technologiques.

Cette première partie a montré que les approches des chercheurs développées pour expliquer cette croissance des services aux entreprises et cette inégale répartition sont multiples, quand ce n'est pas divergentes. Ces tendances épistémologiques et méthodologiques s'expliquent par le changement de cadre conceptuel et théorique qu'engendre la conception d'un système productif centré sur l'articulation entre production et services. L'industrie n'est plus le moteur unique de l'économie, ni même le seul facteur de structuration de l'espace. Pourtant, les approches sur les services aux entreprises continuent de balancer entre conceptions industrialistes et conceptions servicielles : les débats entre chercheurs ne sont pas clos.

Pour tenter de dépasser ces contradictions, nous avons privilégié une entrée par la théorie de la diffusion spatiale. Certes, nos données ne permettent pas de respecter les règles de l'analyse quantitative sous-jacentes aux travaux sur la diffusion spatiale. Ce faisant, nous nous sommes appuyé sur les analyses d'ores et déjà menées par des géographes sur les services aux entreprises dans les systèmes urbains, pour développer ensuite une approche plus centrée sur l'analyse qualitative. La raison principale de cette option est la nature du terrain sur lequel nous travaillons, espace qui n'est pas des plus riches en sociétés de services aux entreprises, et en particulier de haut niveau. Néanmoins, nous avons montré que les concepts développés dans le cadre de la théorie de la diffusion des innovations étaient particulièrement utiles pour décrypter la dynamique spatiale des services aux entreprises au profit du bassin minier et au sein même de cet espace. Les cycles d'innovations sont un déterminant majeur de la diffusion, de la polarisation voire de la rétractation spatiale des services aux entreprises dans un espace industriel en mutation. Reste que la dynamique des localisations et le maintien d'une faiblesse relative de ces activités dans un espace de tradition industrielle sont aussi liés aux barrières qui s'élèvent pour freiner la diffusion des services aux entreprises : le système spatial issu de plus de cent ans d'exploitation minière et d'industrie métallurgique engendre une inertie qu'il nous faut maintenant analyser.

DEUXIEME PARTIE

Politiques de développement, système territorial et barrières à la diffusion spatiale des services aux entreprises : l'exemple de l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

L'objectif de cette seconde partie est d'analyser les politiques mises en place pour favoriser la mutation économique et la régénération urbaine d'une région de tradition industrielle qui sort juste d'une longue phase de déclin économique. Encore que ce diagnostic est à nuancer selon les territoires du Nord-Pas-de-Calais. L'ancien bassin minier a longtemps fait l'objet de politiques spécifiques mais s'inscrit désormais dans les politiques de développement régional classiques. Notre but n'est pas de brosser ici le tableau de ces interventions publiques, mais d'analyser leurs modes d'application et leurs résultats en matière de localisation des services aux entreprises. Autrement dit, ces politiques nous servent de filtre pour tenter de mettre en valeur les forces d'inertie qui freinent le développement tant de la demande de services que de l'implantation ou de la genèse de ces activités dans l'ancien bassin houiller. Quel est le rôle des héritages de la structure économique ? Les paysages et les structures urbaines constituent-ils un obstacle pour des services aux entreprises réputés pour leurs préférences spatiales vis-à-vis des espaces de qualité ? Ce faisant, nous verrons que les freins à la diffusion des services aux entreprises dans le bassin minier ne sont pas tant liés aux inerties structurelles qu'aux inerties culturelles, que ce soit celles des chefs d'entreprise comme les conceptions des institutionnels sur les priorités en matière de développement du bassin minier. C'est la raison pour laquelle nous voudrions reprendre la notion de système spatial développée dans sa thèse par G. Baudelle pour avancer aussi celle de système territorial. L'objectif est ici de prendre en compte les représentations, non seulement celles qui se sont d'ores et déjà inscrites dans les formes du système spatial de la mine, mais surtout les représentations qui gouvernent en temps réel la restructuration et les politiques de développement, ce que les institutionnels appellent "les modes de faire". Cependant notre objectif n'est pas tant d'expliquer comment se constitue un tel système territorial, ou des sous-systèmes territoriaux au sein du bassin minier, que de se servir de ce cadre conceptuel comme guide à la réflexion pour repérer les vecteurs et les freins de la diffusion des services aux entreprises dans cet espace.

Quatre chapitres composent cette seconde partie. Le premier analyse les politiques d'aides à la localisation d'activités de service. Le second chapitre creuse l'impact des aides au développement de la demande en services informationnels censés favoriser le développement régional. Les deux chapitres suivants concernent les politiques de régénération urbaine et de développement de l'immobilier du bureau, politiques et interventions privées susceptibles de rendre plus attractif un espace marqué par le système spatial de la mine et de la sidérurgie-métallurgie.

CHAPITRE 5

Politiques d'aides à la localisation des activités et faiblesse des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais

Si l'intérêt politique pour les services aux entreprises date surtout des années 80, des politiques publiques ont, dès les années 50, concerné certaines activités tertiaires, appelées tantôt tertiaire industriel, tantôt activités de bureau ou, plus récemment, services à l'industrie, catégories qui, rappelons-le, ne recouvrent pas totalement celle des services aux entreprises. Les politiques d'aides directes aux entreprises appliquées au bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais sont de deux ordres : les politiques d'aménagement du territoire, conçues dans une optique de rééquilibrage national de la localisation des activités et des populations, et les politiques de conversion, plus spécifiques des espaces industriels en déclin. L'aide aux activités tertiaires, et a fortiori aux services aux entreprises, ne fait pas, jusqu'en 1982, partie des priorités gouvernementales : le rôle moteur de l'industrie dans le développement économique national et régional est alors tenu pour acquis. La prise en compte, lente et progressive, des activités de service dans le système des aides directes aux entreprises est le fruit des mutations, douloureuses pour certaines régions, de l'économie mondiale. Cette évolution des politiques publiques à l'égard des activités tertiaires reflète donc la transformation des représentations politiques quant au rôle des services dans l'aménagement et le développement du territoire national.

En quoi ces conceptions politiques et le système des aides qui leur est lié participent-ils de la diffusion spatiale des activités de services aux entreprises ? Quels liens peut-on établir entre, d'une part, la faiblesse constatée des services aux entreprises dans l'ancien pays minier et, d'autre part, les politiques d'aménagement du territoire ou de conversion successivement appliquées à cet espace ? Répondre à cette question, c'est tenter de repérer si les freins à la diffusion spatiale des services aux entreprises relèvent de la spécificité économique du bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais, ou alors de la conception même des politiques, à l'égard des activités qu'elles visent à relocaliser ou vis-à-vis des espaces qu'elles cherchent à réorganiser et à re-développer. Ce chapitre se donne donc pour objectif d'analyser l'évolution des politiques publiques — aménagement du territoire puis politiques de conversion — dans le domaine des aides à la localisation des activités de service, et d'en étudier à chaque fois les résultats à l'échelle du bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais, autant que les sources le permettent cependant.

1 - Tertiaire et aménagement du territoire de 1958 à 1982 : une politique d'aide à la localisation des activités inadaptée au bassin minier

A partir des années 50, la croissance démographique et économique s'accompagne d'une concentration des hommes et des activités dans la région parisienne. La politique d'aménagement du territoire vise alors à inverser cette tendance spatiale et se donne pour mission de contrôler d'une part les modalités de l'urbanisation de la France, d'autre part la répartition des activités économiques. La politique tertiaire[1] est un des outils utilisés par l'Etat pour maintenir ou créer des emplois en province[2]. Elaborés par tâtonnements, les programmes de soutien aux activités tertiaires touchent le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais par étapes, au fur et à mesure de la progression spatiale des restructurations de l'industrie minière et métallurgique. Cependant, les résultats de la politique tertiaire dans cet espace industriel en déclin sont maigres. L'impossible diffusion des services aux entreprises dans le pays minier tient-elle à l'inefficacité de la politique tertiaire comme vecteur de propagation des activités de service, ou a-t-elle pour origine la résistance de l'espace minier à la pénétration d'une innovation étrangère à sa structure économique ?

1.1 - La politique de décentralisation tertiaire appliquée entre 1958 et 1982

1.1.1 - 1955-1967 : un début d'intérêt pour le tertiaire

1955 marque le début des interventions de l'Etat dans la répartition réglementée des activités économiques (Laborie J.P., Langumier J.F., De Roo P., 1985). Agrément administratif[3] et décentralisation sont les deux faces d'une politique qui doit permettre aux économies régionales de rattraper[4] à terme le niveau de développement de la région parisienne. Ces premières mesures concernent l'industrie, considérée comme le moteur de la croissance. Certaines activités tertiaires, les plus liées au fonctionnement du secteur secondaire, vont progressivement être introduites dans ce système de contraintes et

---

[1] C'est par commodité de langage que nous utiliserons cette expression. Il n'est pas certain, en effet, que les mesures appliquées aux différentes activités du secteur tertiaire ait jamais été conçues en fonction d'une cohérence politique. Ainsi les activités de transport sont bien plus concernées par l'aménagement des infrastructures ; le tourisme est lié pour une bonne part au développement de stations intégrées sur les littoraux ou dans les zones de montagne. Quant aux activités de recherche et de la finance, elles sont aussi concernées par des politiques d'aménagement régional. Ce que nous appelons ici politique tertiaire concerne en fait un nombre limité d'activités, communément dénommées à l'époque "activités de bureau ". Elles seront détaillées un peu plus loin dans ce chapitre.

[2] La politique urbaine, en tant qu'aide à la construction de bureaux, est un autre volet de l'aménagement du territoire. Mais nous aborderons plutôt cette question dans les chapitre n° 7 et 8.

[3] L'agrément est une autorisation administrative d'installation, gérée par l'Etat, et non par les communes, visant à empêcher la concentration des activités (industrielles, puis de bureau) en Ile-de-France.

[4] Dans les années 50 et 60, dans la lignée des thèses de Rostow, le développement régional est conçu comme un processus de rattrapage des espaces considérés comme "en retard de développement" par rapport à ceux qui ont connu une industrialisation précoce. La diffusion de l'industrialisation est censée faire disparaître à terme les écarts de développement entre pays ou entre régions, donc les disparités spatiales. Cette approche tend ainsi à considérer le développement comme un état d'équilibre à atteindre.

d'incitations à la localisation. Ainsi l'agrément administratif mis en place par le décret de 1955 vise-t-il à limiter les implantations industrielles à Paris et dans sa périphérie. Cependant il s'applique aussi à un certain type de services : les établissements scientifiques et techniques. En 1958, un nouveau décret étend la procédure d'agrément préalable à « *toutes les constructions dans la région parisienne d'immeubles privés à usage de bureaux dont la surface de plancher est supérieure à 1000 m²* » (Bastié J., 1978). Cette procédure est ensuite complétée par la loi du 2 août 1960, qui institue une redevance pour toute construction de bureaux dans cette même zone.

La fin des années 50 marque donc la prise en compte dans la politique d'aménagement du territoire d'un autre type de tertiaire : les "activités de bureaux". Cette appellation permet d'englober tout à la fois les emplois des sociétés de services et ceux inclus dans les entreprises industrielles (sièges sociaux, services informatiques...), tout en éliminant d'autres activités tertiaires comme le commerce ou les transports. D'un point de vue géographique, cet arsenal de mesures dissuasives a pour objectif essentiel la maîtrise du développement spatial de Paris et de sa banlieue : freiner l'installation ou l'extension des bureaux dans la capitale semble être considéré comme une mesure suffisante pour favoriser le développement de ce type de tertiaire en province. Les premières mesures de développement régional ne suivent en effet que partiellement ce schéma d'élargissement à certaines activités tertiaires, et avec un temps de retard sur les procédures d'agrément. La Prime Spéciale d'Equipement, instituée en 1958 (document n° 52), est ouverte aux établissements de recherche, d'études, de contrôle, activités soumises à autorisation depuis 1955 en région parisienne. En 1960, la PSE s'applique aussi à l'hôtellerie, la banque et les assurances, par exemple, mais pas en tant que tel aux "activités de bureau" déjà visées par l'agrément administratif parisien.

BU LILLE I

De 1955 à 1967, l'intérêt de l'Etat pour les activités tertiaires est donc sélectif, d'un point de vue sectoriel et spatial. Il concerne pour l'essentiel des services liés au développement industriel (informatique, sièges sociaux, finance...), dans la droite ligne d'une politique de développement économique et d'aménagement du territoire centrée sur l'industrie. La fin des années 60 marque un tournant dans l'attitude de l'Etat à l'égard de certaines activités tertiaires et de leur rôle dans une meilleure répartition nationale des richesses et des populations.

1.1.2 - 1967-1982 : mise en place d'une politique tertiaire

L'année 1967 peut être considérée comme le point de départ d'une politique tertiaire[5] (document n° 52). En effet les progrès de la productivité dans l'industrie freinent la

[5] Même si une politique spécifique de délocalisation tertiaire est mise en place en 1967, les aides au développement régional, essentiellement destinées à l'industrie, restent ouvertes à certaines activités

multiplication des emplois dans ce secteur. Par contre, de plus en plus d'études confirment la croissance régulière des services dans les pays développés. En France, près du tiers des créations d'emplois de bureau se situe dans la capitale, une fois de plus : les mesures d'agrément administratif ne semblent pas jouer mécaniquement en faveur des autres régions. Afin d'éviter un nouveau déséquilibre spatial, le décret du 24 octobre 1967 renforce les contraintes de construction de bureaux en région parisienne (seuil de contrôle abaissé à 500 m^2 de plancher) mais surtout institue une Prime de Localisation de certaines Activités Tertiaires, la PLAT. Cette mesure veut inciter les entreprises privées à créer, développer ou délocaliser leurs services généraux (direction, administration, études et recherche...) dans les métropoles d'équilibre et les chefs-lieux de région situés en dehors du Bassin parisien. Ce choix géographique répond « *au souci d'améliorer l'équipement des grandes villes de province en services tertiaires et, surtout, de renforcer leurs pouvoirs de décision et de conception* » (Lajugie J., Delfaud P., Lacour C., 1985, p. 246).

La PLAT sera modifiée à trois reprises dans les années 70. En effet, la prime de 1967 « *ne connaît aucun succès du fait de ses conditions irréalistes au regard de la dynamique de ce secteur d'activités : 100 emplois à constituer en trois ans et dans les villes de province, éloignées de la capitale* »[6]. Le décret de 1972 prend désormais en compte le transfert de sièges sociaux depuis Paris, et étend l'aire d'application à l'ensemble des zones éligibles à la Prime de Développement Régional[7]. La réforme de 1976 élargit considérablement le champ d'intervention de la PLAT : abaissement du seuil d'emplois minimum à 30 personnes[8], fin du calcul du montant de l'aide en fonction de l'investissement, attribution à l'ensemble du territoire excepté la région parisienne, aide aux extensions et non plus seulement aux créations et transferts. En 1978, 15 emplois suffisent pour être éligible à la PLAT. Il faut ajouter à ces modifications la mise en place en 1974[9] de deux primes spécifiques, la PLAR, Prime de Localisation d'Activités de Recherche, et la PLAI, destinée aux activités informatiques. Attribuables aux créations et transferts de plus de 20 personnes, elles s'appliquent dans les zones ouvertes à la PLAT[10], sans pour autant être cumulables avec cette dernière. Une modification de 1976 abaisse le seuil minimum d'emplois à 10 personnes. En quinze ans, l'Etat a donc élaboré une politique tertiaire par tâtonnements, sans trop s'éloigner cependant d'une philosophie de l'aménagement du territoire centrée sur l'industrie.

---

tertiaires. Il en sera ainsi de la Prime au Développement Régional à partir de 1972, voire du Fonds Spécial d'Adaptation Industrielle de 1978.

[6] Laborie J.P. *et alii* (1985), p. 90.

[7] La PDR remplace en 1972 la Prime de Développement Industriel, qui s'adressait aux régions sous-industrialisées de l'Ouest, du Sud-ouest, de la Corse et d'une partie du Centre, et la Prime d'Adaptation Industrielle destinée aux régions industrielles anciennes en difficulté (Dormard S., 1987).

[8] 20 personnes pour les sièges sociaux créés ou transférés.

[9] Décret du 15 mai 1974.

[10] Et à quelques "pôles de recherche" pour la PLAR.

1.1.3 – Les trois caractéristiques de la politique tertiaire élaborée entre 1967 et 1982

L'analyse de la politique tertiaire de la France entre 1967 et 1982 met en exergue trois points caractéristiques des conceptions de l'époque.

L'action se conçoit comme une politique d'aide à la localisation des activités : il s'agit de mieux répartir les investissements et les emplois tertiaires sur le territoire pour éviter une concentration sur Paris et sa région. Le rôle de ces activités de service dans le développement régional n'est considéré qu'en termes de postes de travail à créer ou maintenir, surtout quand les incertitudes économiques du milieu des années 70 se font jour.

Le choix des zones d'attribution traduit le souci, dans un premier temps, de renforcer les strates supérieures de l'armature urbaine française, à la suite des études menées à l'intention du Commissariat général du Plan par des groupes d'experts, dont J. Hautreux et M. Rochefort[11]. La décentralisation tertiaire, privée et publique, devait permettre aux villes désignées comme métropoles d'équilibre de devenir « des centres de décision, de conception et d'information et des centres de services rares, au profit de la portion du territoire sur lequel elles rayonnent » (Lajugie J. et alii, 1985, p. 283). L'extension du champ géographique d'application de l'aide montre la nécessité, dès 1972, de « *faire participer plus pleinement les activités tertiaires à la solution des problèmes de l'emploi dans les régions où ces problèmes ont un caractère durable* » (Bastié J., 1978, p. 52) puis, en 1976, de « *faciliter la diffusion tertiaire dans les villes moyennes [en supprimant] le privilège des grandes métropoles* » (idem, p. 53).

Les activités tertiaires sélectionnées doivent directement ou indirectement servir les progrès de la production industrielle, seule garante de l'enrichissement du pays et du développement régional. Sont ainsi concernés : les services d'administration et de gestion, des services informatiques, d'études et de recherche, les services de direction et les sièges sociaux... Il s'agit donc d'emplois dits de "tertiaire industriel" mais fonctionnellement et juridiquement séparés de leurs origines industrielles, donc statistiquement sortis du secteur secondaire. Il peut s'agir aussi de sociétés de services aux entreprises, même si l'externalisation n'en est qu'à ses débuts et concerne essentiellement les grandes entreprises.

La politique tertiaire selon ces trois caractéristiques a-t-elle profité au bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais ? Comme il ne nous est pas possible d'accéder aux dossiers de cette époque, nous étudierons d'abord en quoi le pays minier était concerné par la carte des aides à la délocalisation. Nous apprécierons ensuite le bilan de la politique de décentralisation

---

[11] On peut citer : Hautreux J., Lecourt, Rochefort M., 1963, *Le niveau supérieur de l'armature urbaine française* ; Hautreux J., Rochefort M., 1964, *La fonction régionale dans l'armature urbaine française* ; Prost A., 1965, *La hiérarchie des villes en fonction de leurs activités de commerce et de service* ; Babonnaux Y., 1968, *Les activités tertiaires spécifiques dans l'armature urbaine française*. Pour plus de détails, voir : Lajugie J., Delfaud P., Lacour C. (1985), p. 280.

tertiaire à l'échelle de la France, pour tenter d'ébaucher enfin quelques remarques sur les résultats dans le Nord-Pas-de-Calais[12].

1.2 – La politique de décentralisation tertiaire : quel bénéfice pour le bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais ?

1.2.1 – L'intégration progressive du bassin minier dans le dispositif de la politique tertiaire

L'expansion géographique des zones éligibles aux aides tertiaires mises en place après 1967 révèle le glissement entre deux conceptions de l'aménagement du territoire. Conçues pour atténuer le décalage entre Paris et la province, les politiques d'aménagement se préoccupent peu à peu des inégalités infrarégionales de développement économique. La carte des aides tertiaires dans le Nord-Pas-de-Calais est représentative de cette tendance.

Conformément aux objectifs de renforcement des métropoles d'équilibre, la PLAT de 1967 n'est attribuable, dans le Nord-Pas-de-Calais, qu'au périmètre de l'agglomération de Lille-Roubaix-Tourcoing (document n° 53). Le décret de 1972 étend la zone éligible à l'ensemble du bassin minier du Pas-de-Calais et à une partie du Douaisis. « *Cette vaste zone répond en quelque sorte au concept d'aire urbaine centrale mis en avant au moment des travaux de l'OREAM Nord* » (Paris D., 1993, p. 109). L'année suivante, le Valenciennois bénéficie de la Prime de Développement Régional et entre donc, à ce titre, dans la zone d'attribution de la PLAT : l'ensemble du bassin houiller est alors susceptible d'accueillir des établissements de tertiaire industriel ou de services aux entreprises.

En 1974, la PLAI et la PLAR renforcent l'aide aux activités informatiques et de recherche dans l'aire spécifique de la PLAT. Sont concernés par cette mesure l'ouest et le centre du bassin, ainsi qu'une partie du Douaisis. La réforme de 1976 étend le bénéfice des primes à la délocalisation tertiaire à l'ensemble du territoire français, à l'exception du bassin parisien (Dormard S., 1987). De ce fait, la discrimination spatiale entre les deux parties du pays minier disparaît à nouveau. La spécificité régionale du bassin houiller dans le dispositif des aides aux activités tertiaires s'efface aussi, puisque l'ensemble du Nord-Pas-de-Calais peut alors bénéficier de la PLAT, de la PLAR et de la PLAI.

L'intégration progressive des différents arrondissements du bassin minier dans le système des aides suit donc les vicissitudes de l'économie locale. D'abord l'ouest et le

---

[12] Nous disposons d'un bilan à l'échelle de la France, portant d'ailleurs sur un échantillon de 347 établissements décentralisés entre 1962 et 1975 (Bonnet J., 1978). Certaines indications nous permettent d'observer la situation du Nord-Pas-de-Calais, mais l'échelle des cartes et la méthode de l'échantillonnage ne nous autorisent pas à tirer des conclusions claires et précises sur le pays minier. Une analyse personnelle des dossiers d'aide à la décentralisation pour notre zone d'étude rencontrait deux obstacles : comment consulter de tels dossiers, vingt ans plus tard, à la DATAR ? Comment traiter, avec nos moyens très modestes de telles informations, quand on sait que des études sur le système des aides font, en soi, l'objet de thèses d'économie ou sont plus récemment commandées à des organismes d'études comme Ernst & Young.

centre, premières zones affectées par la récession houillère, puis l'est du bassin, marqué par le déclin cumulé de l'exploitation minière et de la sidérurgie. Que peuvent attendre ces territoires des aides à l'implantation d'activités tertiaires ? Pour apprécier l'impact de près de dix ans d'éligibilité du bassin minier à la PLAT, il nous faut en passer par les analyses réalisées à l'échelle de la France.

1.2.2 - Les régions industrielles du nord et du nord-est : grandes perdantes de la politique tertiaire

L'impact de la politique tertiaire des années 60 et 70 doit s'apprécier au regard du bilan global Paris/province, et en termes de répartition interrégionale des activités de services décentralisées.

Le paradoxe d'une politique de décentralisation conçue comme un rééquilibrage entre Paris et la province se résume dans ce double bilan :

- « *en 1975, près de la moitié des ingénieurs du pays travaillent en région Ile-de-France. Près de 50 % des sièges sociaux des plus grandes entreprises industrielles du pays sont localisées en région parisienne ; ce taux est encore plus fort si l'on tient compte des entreprises tertiaires (banques, assurances...)* » (Laborie J.P. *et alii*, 1985, p. 17).
- « *Le secteur tertiaire a nettement moins contribué à la décentralisation [que l'industrie] : 110 000 emplois primés en province, dont moins de 40 000 émanant des administrations* » (idem, p. 90)[13]

En 1979, J. Bonnet[14] constate même que le tissu des firmes provinciales s'est amenuisé, au profit d'une forte concentration économique des entreprises du tertiaire. Dès lors, les centres directionnels modernes des grandes métropoles régionales sont occupés par des services publics ou par les représentations régionales de sociétés de services parisiennes ou étrangères, et non par les éléments endogènes du pouvoir de commandement économique.

L'arsenal de primes à la délocalisation a donc au mieux freiné la croissance de la région parisienne, naturellement accélérée par les concentrations financières dans l'industrie, les banques et les assurances, mouvement d'ailleurs encouragé par la politique macro-économique de l'Etat. Une partie de l'armature urbaine provinciale a certes profité d'une forme de déconcentration des activités de services, mais les régions en ont souvent perdu leur autonomie décisionnelle, au profit de la capitale. Ainsi la diffusion spatiale d'activités de service de haut niveau, attendue de la politique de décentralisation tertiaire, a finalement été freinée par les objectifs nationaux de redéploiement industriel et de concentration économique, au service du maintien de la puissance du pays dans le cadre de l'ouverture européenne, sinon internationale. S'en est suivi une polarisation renforcée des services de commandement sur la capitale.

---

[13] Période non précisée pour le calcul de ces 110 000 et 40 000 emplois.

[14] Bonnet J., 1979, La décentralisation des activités tertiaires en France, *Revue de géographie de Lyon*, n° 4, p. 357.

En dépit des limites que nous venons d'évoquer, la politique tertiaire s'est cependant traduite par une décentralisation effective d'emplois entre 1962 et 1978, notamment en faveur des régions du Centre, du Grand Ouest et du sud-est. Les régions de tradition industrielle du nord et du nord-est semblent par contre nettement moins attractives pour ces emplois tertiaires (document n° 54). Cependant ce découpage masque des dynamiques spatiales beaucoup plus subtiles quant à la redistribution des activités de services et quant à ses mécanismes. Le document n° 55 montre l'attrait particulier qu'exercent les pourtours de l'agglomération parisienne et les grandes villes de province. Si l'on tient compte de la distinction entre secteurs privé et public, il s'avère que les villes du Centre, de l'ouest et du midi accueillent essentiellement des transferts de services publics parisiens (recherche, informatique, services administratifs et techniques). Lyon[15], voire d'autres métropoles d'équilibre comme Bordeaux et Strasbourg, attirent des sociétés bancaires, de conseil, d'ingénierie, etc, donc essentiellement des services privés. Cette croissance tertiaire doit plus au dynamisme propre des tissus industriels et commerciaux régionaux qu'à la décentralisation[16]. Dans le langage de la théorie de la diffusion, la déconcentration spatiale des emplois de service se fait donc par le canal de propagation par voisinage (desserrement vers la grande banlieue parisienne) et par le canal hiérarchique (grandes villes de province). La politique de décentralisation est bien le vecteur de cette diffusion, même si l'on peut distinguer deux logiques de transmission de cette innovation que constitue la création d'emplois de service : une logique de délocalisation depuis Paris (transfert de services publics ou quasi-publics essentiellement) ; une logique de conquête de marché par création de filiales de services privés. Par contre, les régions de tradition industrielle semblent être victimes d'un effet de barrière, particulièrement marqué dans les services privés.

1.2.3 - Le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais ne profite pas des décentralisations tertiaires

L'échelle des cartes proposées dans les travaux de J. Bastié (1978) et J. Bonnet (1979) ne facilite pas l'analyse de la répartition intrarégionale des décentralisations tertiaires. En reprenant quelques exemples donnés dans le numéro de la revue *Analyse de l'espace* (1978, n° 4) consacré à la décentralisation des activités tertiaires en France, nous avons pu reconstituer le tableau présenté dans le document n° 56. Tant dans le secteur privé que dans le tertiaire public, Lille accueille la plupart des quelques opérations de délocalisation, même

---

[15] La région lyonnaise fait l'objet d'un grand nombre d'études dès la fin des années 60 et dans les années 70. Le tertiaire supérieur, les services aux entreprises dont l'ingénierie, la décentralisation de sièges sociaux sont en particuliers analysés par des organismes comme l'OREAM Rhône-Alpes, l'ADERLY (Association de Développement de la Région Lyonnaise), le Centre d'études interconsulaire, ainsi que par des géographes ou économistes de Lyon (J. Bonamy, J. Bonnet, M. Laferrere entre autres) ou de Grenoble (B. Boisgontier, M. de Bernardy, A. Tauveron par exemple).

[16] Bonnet J. (1979), p. 367.

si la proximité de Paris, voire de Bruxelles, tend à en limiter le nombre[17]. Le bassin minier n'apparaît qu'à travers une opération de la MACIF à Vendin-le-Vieil près de Lens. Toutes proportions gardées quant aux sources dont nous disposons, le pays minier des années 60 et 70 voit donc dépérir les activités industrielles qui ont fait sa richesse, sans pour autant attirer en compensation des établissements de services décentralisés.

La politique volontariste de décentralisation des activités tertiaires n'a ainsi pas donné tous les résultats escomptés en matière d'aménagement du territoire. Elle a engendré de nouvelles disparités spatiales entre les régions de province et au sein même de ces espaces. Ces inégalités incombent-elles aux conditions d'attribution des primes tertiaires, à l'organisation des services à l'industrie ou aux caractéristiques spatiales des zones d'accueil ? Autrement dit, qui, de l'agent émetteur (l'Etat via ses primes), de l'innovation (les activités de service) ou du milieu récepteur (la ville d'accueil) est le plus responsable des effets de barrière à la diffusion de certains emplois de service ?

1.3 - Pourquoi le bassin minier n'a-t-il pas su tirer bénéfice des aides aux activités tertiaires ?

Comprendre le faible impact de la politique tertiaire dans le bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais nécessite de pouvoir faire la part des choses entre ce qui relève de la conception des primes, du comportement spatial des activités de services ou de l'environnement régional et local. Cette démarche difficile suppose un détour par une analyse à l'échelle de la France.

1.3.1 - Des primes inadaptées au comportement spatial des activités tertiaires à délocaliser

Entre 1967 et 1982, la PLAT a été modifiée à trois reprises, dans le sens d'un élargissement du champ géographique d'application et d'une diminution de la taille des établissements éligibles à la prime. Ces ajustements révèlent un décalage entre les objectifs de la politique d'aménagement du territoire et le comportement spatial des activités tertiaires visées par cette politique de délocalisation. Dans son rapport de 1971 intitulé : *Les activités tertiaires dans l'aménagement du territoire*, M. Piquard constate en effet que « *la décentralisation a jusqu'à présent été déséquilibrée : beaucoup d'usines, un peu de recherche, guère de bureaux* »[18]. Certes, la PLAT (version 1967) prend en compte les dossiers à partir d'un seuil de 100 postes créés ou transférés en province. Autant dire qu'elle

---

[17] Cet argument est souvent avancé par les décideurs. Seule la nécessité de pénétrer la clientèle locale contraint les sociétés de services parisiennes à tenter une délocalisation sur la "capitale des Flandres" (Bonnet J., 1978).

[18] En p. 20 du rapport d'octobre 1971, publié par la Documentation française. Il signale d'ailleurs un peu plus haut qu'en 17 ans de politique de décentralisation (des textes antérieurs à 1967 ouvraient droit aux primes pour certaines activités tertiaires), ont été déposés 1500 dossiers pour l'industrie, mais seulement 19 pour les bureaux (banques, et assurances essentiellement, pour des services d'exécution souvent).

concerne surtout les services généraux des très grandes entreprises industrielles, qui ne sont pas si nombreuses. La baisse progressive des exigences de la PLAT en matière d'emplois et d'investissement tend à répondre à l'organisation spécifique des services à l'industrie.

Comprendre les mécanismes de délocalisation des établissements tertiaires privés, ceux que la volonté politique peut le moins facilement contraindre, c'est d'abord analyser les pratiques spatiales des décideurs, tout autant déterminantes que le montant de la prime potentielle. J. Bonnet[19] dégage, d'une enquête auprès de 347 établissements décentralisés entre 1962 et 1978[20], deux faisceaux de comportements de localisation des établissements de services :

- les activités à caractère technique (informatique, recherche, formation...) s'orientent vers les villes moyennes de la grande couronne du Bassin parisien pour y trouver de la place et des prix fonciers moins élevés qu'à Paris ;
- les professions de nature commerciale (banque, conseil...) s'installent dans les métropoles d'équilibre pour pénétrer les marchés régionaux de services.

Les services aux entreprises ou le tertiaire industriel ont ainsi des exigences en matière d'environnement économique et urbain. Or leurs besoins ne sont pas satisfaits en dehors de la capitale : manque de main d'œuvre qualifiée, atonie du marché régional, rareté des centres de décision qui sont à la source même des marchés de services[21], voire insuffisance de l'immobilier de bureau. Entre 1950 et 1982, les services à l'industrie ne trouvent pas dans les métropoles de province le milieu économique, social et culturel nécessaire à leur développement[22]. Les primes à la décentralisation, en dépit des multiples modifications apportées à chaque nouveau décret, ont au mieux contraint les sièges sociaux à créer ou étoffer des agences régionales en échange d'une autorisation d'extension à Paris[23].

La politique de décentralisation tertiaire trouve donc en partie ses limites dans les potentialités géographiques des régions d'accueil. Les établissements de services de type technique s'accommodent d'un relatif éloignement de Paris, à l'instar des activités industrielles délocalisées. Les activités de services dont le développement s'appuie sur un milieu économique et urbain riche en relations interpersonnelles ne trouvent pas facilement

---

[19] Bonnet J. (1979), pp. 357-368.

[20] J. Bonnet signale d'ailleurs un regroupement des mouvements de décentralisation entre 1968 et 1975. Il peut s'agir soit du transfert partiel de services parisiens, soit d'une création en province sans transfert (surtout en gestion informatique), soit de l'extension d'un bureau régional préexistant (cas des assurances) mais il s'agit plus rarement d'un transfert total.

[21] Sans compter la question de l'atonie culturelle de beaucoup de villes de province, au regard de l'animation de la capitale bien sûr, qui fait fuir les éventuels candidats à la délocalisation. Mais pour plus de détails, on lira avec profit l'analyse de J. Bonnet (1978) *in* J. Bastié (1978). On y trouvera en outre une bibliographie des travaux entrepris dans les années soixante-dix sur cette question des facteurs de localisation des activités dites "de bureau".

[22] J. Bonnet (1978) constate que même Lyon, la première métropole de province, ne réussit pas à fixer les activités tertiaires, faute d'une dimension internationale suffisante.

[23] « *La politique d'aménagement du territoire semble être le principal facteur de localisation des sociétés de service et des organismes financiers en province* » (Bonnet J., 1976, L'essor du tertiaire supérieur à Lyon : le centre régional de La Part-Dieu, *Revue de géographie de Lyon*, n° 1, p 16). L'auteur signale ensuite que la DATAR impose à toute entreprise désireuse d'étendre son siège social dans la capitale l'obligation d'étoffer parallèlement ses agences régionales.

hors de Paris les conditions géographiques nécessaires à leur survie. La centralisation politique et culturelle pénalise les villes provinciales, et la richesse des tissus économiques régionaux est menacée par certaines politiques sectorielles qui vont à l'encontre des objectifs de la politique d'aménagement du territoire.

1.3.2 - Contradictions entre politique macro-économique et politique d'aménagement du territoire

Le faible impact de la décentralisation tertiaire en France semble lié à la centralisation des pouvoirs dans la capitale, renforcée par la politique industrielle des années 60 et 70. La période dite des "Trente glorieuses" est en effet celle du renforcement de la puissance industrielle de la France et du respect des équilibres financiers. Concentration des entreprises, internationalisation, redéploiement industriel vers les biens d'équipement et les hautes technologies jouent en faveur de Paris qui regroupe la main d'œuvre très qualifiée que nécessitent ces évolutions économiques. Les régions perdent une bonne part de leur autonomie productive et financière, et les grandes villes de province n'ont plus la capacité de fixer des services aux entreprises ou du tertiaire industriel de haut niveau, activités particulièrement sensibles, pour leur développement, à la présence de centres de décision. Ces territoires perdent leur capacité à être des foyers de création de nouveaux types d'emplois de service, et risquent à terme de ne plus être réceptifs à la diffusion de ces innovations depuis une autre foyer, Paris en l'occurrence.

L'exemple de la déconcentration d'établissements informatiques, administratifs et de recherche en province permet de poser les limites de la transplantation d'activités nouvelles dans les espaces où l'effet de milieu économique est faible. On aborde ici la question classique de l'impact de la décentralisation d'entreprises sur le développement régional. Dans une étude sur le rôle moteur du tertiaire supérieur dans le développement régional, A. Tauveron (1974) montre ainsi que la décentralisation des services d'exécution et de recherche, activités en aval et en amont des phases décisionnelles stratégiques, n'a pas de rôle entraînant pour l'économie régionale, à part celui de créer des emplois. L'effet de levier n'existe pas sans déconcentration des structures politiques et financières, sans décentralisation des pouvoirs. Condition nécessaire, mais non suffisante cependant. En effet, avec un peu plus de recul historique, P. Veltz (1992)[24] constate que la décentralisation en province de grands organismes publics technologiques[25] a dans certains cas engendré une offre locale de services pointus. Ces derniers sont cependant rarement auto-portants et fonctionnent surtout en réseau avec Paris ou d'autres pôles technologiques. Tous ces éléments d'analyse permettent de mieux comprendre en quoi une politique de localisation

---

[24] Veltz P., 1992, « Hiérarchies et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire », *in* G. Benko, A. Lipietz (1992).

[25] Electronique et télécommunications en Bretagne, par exemple (Veltz P., *in* G. Benko, A. Lipietz, 1992).

d'activités tertiaires a peu de chance de bénéficier à des espaces en déclin comme le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais.

1.3.3- Une politique tertiaire inadaptée au bassin minier

Les politiques macro-économiques de redéploiement industriel et d'ouverture internationale ont un effet pervers : la restructuration des activités issues de la première révolution industrielle entraîne la déstructuration des tissus productifs locaux dans le nord et l'est de la France. Ainsi, entre 1955 et 1982, le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais est progressivement touché par ce déclin, et la structure économique n'est pas favorable au développement d'activités tertiaires liées à l'industrie ou aux affaires. En effet, les Houillères du Nord-Pas-de-Calais ou les entreprises du Valenciennois (sidérurgie, métallurgie, construction ferroviaire) ont pour tradition d'assurer en interne les fonctions de service dont elles ont besoin. Mais ce tertiaire industriel est lui-même menacé par les restructurations, rachats et fusions, qui entraînent la disparition de ces noyaux de services ou font glisser ces fonctions vers la capitale[26]. La faible diversification du milieu économique et les premières difficultés des activités houillères et métallurgiques empêchent donc l'émergence d'un marché pour des sociétés de services. Enfin, la faiblesse des niveaux de qualification et de formation, un cadre de vie marqué par le développement d'une industrie prédatrice, une animation culturelle centrée sur les besoins des populations ouvrières caractérisent le pays minier de cette époque : trois critères qui ne correspondent pas aux attentes des établissements tertiaires à délocaliser.

La structure économique du bassin minier du Nord-Pas-de-Calais et même le système spatial issu de la mine freinent d'autant plus l'efficacité de la politique tertiaire que cette dernière trouve déjà difficilement un milieu récepteur favorable dans les grandes villes plus dynamiques de province. Au début des années 80, la politique d'aménagement du territoire appliquée depuis plus de vingt ans montre l'ampleur de son insuffisance : elle ne peut plus se concevoir comme la redistribution dans l'espace des emplois et des activités. Le chômage, les faillites d'entreprises, les problèmes structurels de l'économie française liés à la nouvelle donne économique mondiale obligent l'Etat à reconsidérer le système des aides directes aux entreprises élaboré au cours des deux décennies précédentes. Les activités de services aux entreprises en acquièrent-elles pour autant un nouveau statut à l'aune de cette refonte des modes d'intervention de l'Etat dans l'économie ?

---

[26] Dans son rapport de 1971, M. Piquard donne l'exemple d'USINOR, dont le siège social a glissé vers Paris par le jeu des rachats et fusions. Les unités de Dunkerque et de Longwy ne sont plus que des établissements de production. Valenciennes conserve cependant une fonction de type tertiaire, grâce au maintien de services administratifs et commerciaux.

2 - La PAT tertiaire de 1982 à 1999 : peu de retombées pour l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

Dès 1982, l'Etat entreprend de simplifier son système d'aides directes aux entreprises : la PAT se substitue à la panoplie des PDR, PLAT, PLAR et autres fonds d'intervention. S'agit-il d'une réforme profonde accordant aux services aux entreprises une plus grande place dans la politique d'aménagement du territoire ? L'analyse de la PAT tertiaire et de ses modifications ultérieures montre que seules sont apportées des retouches, pour tenir compte des transformations de l'économie à l'échelle nationale et régionale. Ces modifications de la politique tertiaire profitent-elles cependant à ce qui est alors en train de devenir "l'ancien" bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais ?

2.1 - PAT tertiaire : la continuité dans le changement

En 1982, la Prime d'Aménagement du Territoire remplace les diverses primes mises en place par affinages successifs dès la fin des années 60 (document n° 52). La PAT est une subvention d'équipement accordée à des entreprises industrielles ou tertiaires « *qui, dans certaines zones, créent, étendent ou assurent le maintien d'activités* »[27]. Cette priorité à l'emploi, symptôme de l'extension sectorielle et géographique des difficultés économiques, est en filiation avec les primes au développement régional mises en place dès 1958 : l'Etat s'est très tôt préoccupé du devenir des bassins d'emplois affectés par les restructurations inhérentes à sa politique industrielle macro-économique. Mais jusque là, les entreprises industrielles étaient largement prioritaires, même si quelques activités tertiaires pouvaient, de manière restrictive, en bénéficier. La nouveauté apparente de la PAT réside en ce qu'elle insère de plein droit dans le soutien au développement régional l'aide à des activités de recherche ou tertiaires. Mais s'agit-il vraiment d'une nouveauté ? L'analyse comparative de la PAT tertiaire et du système d'aide aux activités de service en vigueur avant 1982 montre que la différence n'est pas là où on l'attend.

2.1.1 - PAT et PLAT : peu de différences dans les activités tertiaires éligibles

Le premier tableau du document n° 57 montre que les activités éligibles à la PAT tertiaire l'étaient déjà dans les systèmes d'aides mis en place avant 1982. Une nouveauté, par contre, est l'introduction des sociétés civiles ou commerciales de crédit-bail ou de location-vente de bâtiments ou de matériels neufs, destinés aux entreprises industrielles ou de recherche. Enfin, le décret du 06 février 1995 statuant sur les modalités de la PAT pour le contrat de plan 1995-1999 introduit les activités de téléservice, suivant en cela le développement des télécommunications qui autorise une nouvelle organisation fonctionnelle et spatiale des entreprises.

---

[27] Lajugie J., Delfaud P., Lacour C. (1985), p. 253.

Par contre, ce même décret précise que sont exclues les « *activités de stockage ou de distribution non géographiquement intégrées à l'établissement de production* »[28]. Ainsi la PAT, au même titre que les diverses versions de la PLAT (PLAR et PLAI comprises), s'adresse aux activités de services aux entreprises, mais en excluant les fonctions à faible valeur ajoutée. Le but reste celui de renforcer l'efficacité du tissu industriel : le développement des activités tertiaires, dans leur ensemble, comme substitut des emplois industriels disparus ou menacés n'est pas un objectif en soi. La différence entre PAT et PLAT vient-elle alors des conditions d'éligibilité, des zones d'application ou des montants de la prime ?

2.1.2 - PAT et PLAT : peu de différences dans les conditions d'éligibilité

La réforme de 1982, simplification du système des aides de l'Etat, n'affecte pratiquement pas la prime aux activités tertiaires. Nous avons analysé ici les décrets de 1978, dernière modification de la PLAT, et la nouvelle PAT tertiaire de 1982. Le second tableau du document n° 57 montre bien la similitude des deux systèmes. Ce qui change, c'est en fait le montant de la prime : elle est au passage très nettement revalorisée pour accroître son caractère incitatif. Le seuil d'emplois exigible est abaissé à 20 personnes pour les créations ; le même mouvement s'observe pour les extensions. La régionalisation de l'attribution des aides, trait principal des réformes institutionnelles de 1982, ne concerne en aucune manière la PAT tertiaire qui, contrairement à son homologue, la PAT industrielle[29], reste du ressort de la DATAR et du CIALA[30]. Les révisions ultérieures de la PAT tertiaire n'apportent que des modifications marginales. Quant au dispositif PAT[31] envisagé pour la période 2000-2006, il prévoit de distinguer trois catégories d'activités tertiaires : les projets de recherche et développement, les projets de services à l'industrie en zone PAT industrielle, les projets de services aux entreprises hors zone PAT industrielle. Hormis une nouvelle baisse du seuil minimum d'emplois à créer (15 en deux ans). Cette nouvelle formule de la PAT tertiaire est similaire à ce qui existait il y a près de vingt cinq ans.

---

[28] Journal officiel de la République Française du 12 février 1995.

[29] De 1982 à 1986, la PAT pour les projets industriels est attribuée par le Conseil régional pour le compte de l'Etat si le programme d'investissement est inférieur à 25 millions de francs, si l'entreprise réalise un chiffre d'affaires inférieur à 500 millions de francs ou si elle ne fait pas partie d'un groupe dont le chiffre d'affaires consolidé dépasse 500 millions de francs. Cette procédure régionalisée complexe est supprimée en 1986 (Dormard S., 1987).

[30] Comité interministériel des aides à la localisation des activités. Ce comité, créé en 1982, donne son avis sur les dossiers, préalablement déposés à la DATAR. Le ministre du Plan et de l'Aménagement du territoire (en 1982) accorde officiellement les aides.

[31] Voir en annexe n° 15. Cette fiche de synthèse nous a été transmise par les services de Nord-Pas-de-Calais Développement, qui instruisent pour les entreprises régionales les dossiers de PAT avant de les remettre à la DATAR. Les dispositions contenues dans ce projet sont provisoires, « *dans l'attente de la parution du décret correspondant, qui définira précisément le dispositif PAT mis en place pour la période 2000-2006* » (courrier de Nord-Pas-de-Calais Développement en date du 28 juillet 2000, en réponse à notre demande d'informations).

La nouveauté de la PAT réside donc moins dans une différence de contenu que dans ce qu'elle révèle des changements d'approche du rôle des activités de services à l'industrie dans le développement économique régional. La PLAT et les aides similaires avaient pour fonction de redistribuer un certain type d'emplois tertiaires en province en jouant sur la localisation de ces activités, dans un contexte de croissance économique que l'Etat cherchait à répartir de manière plus harmonieuse sur l'ensemble du territoire. La PAT tertiaire répond au souci de développer des tissus économiques régionaux plus autonomes[32], à une époque où le ralentissement économique ne permet plus au gouvernement de redistribuer vers la province la croissance économique de la région parisienne. Dans un contexte de concurrence mondiale accrue, les obstacles à la construction de bureaux en Ile-de-France sont même considérablement allégés dès 1980, car il faut permettre à Paris de garder son rang de ville internationale[33] : « *à une politique centralisée de transfert de ressources succédèrent des politiques de mobilisation et de création de ressources locales* » (Rallet A., 2000, p. 13). La PAT tertiaire s'inscrit dans cette mouvance, qui considère les services aux entreprises[34] comme un outil de développement économique régional. Quoi de très différent du décret de 1972 qui affirme déjà la nécessité de réserver la prime aux activités tertiaires favorisant le progrès de la productivité industrielle ! Simple question d'échelle, quand le développement ne se mesure plus seulement à la dimension du territoire national mais de plus en plus à celui des régions. Voyons donc maintenant si l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais tire profit des quelques transformations apportées au système d'aides directes aux sociétés de services aux entreprises.

2.2 - La PAT tertiaire : quel bénéfice pour le pays minier ?

La carte de la PAT en 1982, révisée en 1995 (document n° 58) ne remet pas en cause l'éligibilité du bassin houiller, acquise pour la PLAT dès 1973 pour la totalité de cet espace[35]. Le changement s'applique au montant de la prime : il passe de 20 000 F par emploi en 1976 à 50 000 F au maximum en 1982[36]. A partir de 1995, il peut monter jusqu'à

---

[32] Laborie J.P., Langumier J.F., De Roo P. (1985), p. 91.

[33] CREPIF (1990) ; Laborie J.P. *et alii* (1985).

[34] La PLAT vise, surtout en 1967 (à l'époque où le seuil d'éligibilité est fixé à 100 emplois minimum), le tertiaire industriel : sièges sociaux, laboratoires des entreprises, centres de gestion ou d'informatique des industries ou des organismes financiers, etc. Elle s'ouvre, à la fin des années 70, avec l'abaissement du seuil à 30 emplois minimum, aux sociétés de services aux entreprises indépendantes, même si cette dénomination n'est pas utilisée. Les textes régissant la PAT tertiaire ne parlent pas non plus de services aux entreprises ou de services à l'industrie même si, dans le détail des activités concernées, il s'agit bien de cela. Dans le décret de PAT pour la période 2000-2006 sont cette fois considérés les "services aux entreprises" , avec un nouvel abaissement du seuil d'emplois à créer, pour tenir compte de la spécificité des villes moyennes.

[35] Rappelons que les zones de Béthune, Lens, Douai sont éligibles à la PLAT dès 1972 . Celles de Somain-Aniche et le Valenciennois ne les rejoignent qu'en 1973, mais indirectement, en tant que zones éligibles à la Prime de Développement Régional (voir le premier point de ce chapitre). On remarquera, entre 1982 et 1995, un élargissement des zones d'éligibilité du bassin minier, qui se calent sur les limites des arrondissements administratifs.

[36] Bruyelle P. (1982) et Dormard S. (1987).

70 000 F par emploi, mais l'aide est modulée au cas par cas, en fonction de la nature de l'activité et de la localisation. Cette revalorisation des primes, associée à la baisse du seuil d'emplois à créer pour être éligible à la PAT, a-t-elle joué en faveur de l'implantation de sociétés de services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller ?

2.2.1 - Les limites de l'analyse : des sources à manipuler avec précaution

La première limite tient au faible nombre de dossiers de PAT tertiaire déposés par les entreprises dans la région Nord-Pas-de-Calais. Pour analyser l'impact de cette prime dans le pays minier, nous disposons en effet d'un bilan effectué par Nord-Pas-de-Calais Développement pour la période 1990-1999[37]. Les résultats synthétiques que nous présentons dans le document n° 59 reposent sur les décisions positives d'attribution de la PAT, compte non tenu des objectifs finalement atteints en fin de programme, notamment en matière de création d'emplois. Cette précision est d'autant plus importante que, sur un faible nombre de PAT tertiaires accordées, l'échec d'un ou de plusieurs programmes peut faire basculer les conclusions que l'on voudrait tirer de tels tableaux. Or justement le nombre de PAT tertiaire accordé pour l'ensemble de la région est modéré : 30 en dix ans. La prudence s'impose donc dans l'exploitation de ces données.

Le deuxième type de limite tient à la définition des activités de services prises en compte par la PAT tertiaire. Les conditions d'éligibilité à cette prime imposent en effet de créer, en trois ans, vingt emplois permanents, mais seulement dix s'ils sont hautement qualifiés, ou bien encore d'étendre les effectifs d'au moins cinquante pour cent, ou d'au moins cinquante emplois[38]. Ce qui nécessite une assise financière solide et l'assurance d'un marché important et stable. Cette situation n'est pas si fréquente dans les sociétés de services aux entreprises[39], où la structure de l'emploi relève plutôt de la micro-entreprise, de moins de cinq personnes. Cette inadéquation entre les exigences de la PAT tertiaire et les conditions réelles de la création et du développement des activités de service tient en fait à ce que les "services aux entreprises" selon la PAT représentent un panel beaucoup plus large que celui habituellement étudié sous cette appellation par les géographes ou les économistes. Les rubriques d'activités du fichier de Nord-Pas-de-Calais Développement intègrent par exemple la logistique, et comportent une catégorie relativement éclectique rassemblant les activités liées à l'informatique, aux Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication, ainsi qu'aux services de commerce électronique.

---

[37] Nous remercions particulièrement Monsieur Cormier, chargé d'affaires à Nord-Pas-de-Calais Développement, qui a bien voulu réaliser à notre intention une exploitation spécifique du fichier informatique de la PAT pour les arrondissements faisant partie de l'ancien bassin minier. Ce bilan couvre la période 1990-1999 car, en deçà de 1990, les données n'existent pas sous une forme informatisée, donc exploitable par des tiers. L'accès aux dossiers des entreprises est impossible. Depuis 1995, la DATAR ne communique même plus le bilan national aux organismes régionaux chargés d'instruire pour elle les dossiers : ceux-ci ne disposent que des données qui les concernent en propre.

[38] Décret du 12 février 1995.

[39] Au sens strict de la NAF.

La troisième limite tient à ce que nous ne disposons pas des données nationales sur la distribution géographique de la prime aux activités tertiaires. Nous ne pouvons donc pas comparer les résultats du Nord-Pas-de-Calais à ceux du reste de la France. Mais d'après Nord-Pas-de-Calais Développement, le Nord-Pas-de-Calais est une des régions qui dépose le plus de dossiers, pour l'ensemble de la PAT (tertiaire et industrielle), auprès du CIALA. Si l'on en reste à l'échelle du bassin minier, et d'après les données dont nous disposons, il semble que les arrondissements de Lens et de Valenciennes soient les plus demandeurs de PAT, du moins si l'on se réfère au nombre des dossiers. Si l'on ne tient compte que des opérations réalisées, Lens devance largement le Valenciennois ; le Douaisis ne parvient pas à concrétiser les quelques projets ; quant au Béthunois, il est totalement absent de la procédure de la PAT tertiaire[40]. Ces trois types de limites étant posées, tentons d'évaluer l'attractivité du bassin minier en matière de services aux entreprises à travers le filtre de la PAT.

2.2.2 - Des projets tertiaires fragiles

Dans le classement en nombre de PAT et d'emplois prévus (document n° 59, tableau n°2), la place de l'ancien bassin houiller, avec le tiers du nombre total de PAT tertiaire, n'est pas déshonorante et reflète son poids économique dans la région[41]. Les projets semblent même plus prometteurs en termes d'emplois, puisqu'on frôle ici la moitié du total régional prévu. Cependant, les informations tirées de ces quelques chiffres ne sont pas révélatrices de la situation réelle. S'il ne nous est pas possible d'accéder aux dossiers des entreprises, ni même aux fichiers informatiques détaillés, nos discussions avec les services de Nord-Pas-de-Calais Développement nous obligent à tempérer largement les conclusions relativement optimistes que nous venons de tirer. Sur les onze dossiers de PAT tertiaire déposés dans le pays minier, trois, parmi les plus récents, n'ont en fait pas abouti pour cause de dépôt de bilan avant la fin du programme, voire d'abandon du projet avant démarrage ; ce qui fait 336 emplois à défalquer des 1154 prévus entre 1996 et 2000 ! Il n'est pas sûr d'ailleurs que les 818 emplois restants aient tous été créés : les services de contrôle d'application du programme sont bien en peine, en période de conjoncture instable, d'imposer à une entreprise le respect des intentions initiales. Quoi qu'il en soit, quelles sont donc ces activités de services capables d'engendrer la création d'autant d'emplois en trois ans, et dans l'ancien bassin minier ?

---

[40] On se rapproche finalement du bilan total de la PAT (tertiaire et industrielle) observé pour la période 1988-1992 dans le rapport du SGAR (1995, p. 74). Les arrondissements de Lens et de Valenciennes, cette fois en fonction du montant total de primes accordées, bénéficient le plus de la procédure. Nous ne disposons pas de chiffres plus récents pour vérifier si cette tendance s'est poursuivie jusque 1999.

[41] Le même phénomène s'observe à propos des créations d'entreprises ou des aides à l'innovation : l'arrondissement de Lille est la figure de proue du dynamisme régional ; la zone de l'ancien bassin houiller suit, loin derrière ; puis viennent les autres grandes agglomérations du Nord-Pas-de-Calais.

Dans trois des cinq rubriques, l'ancien pays minier compte pour la moitié des projets et semble donc défendre sa place au sein de la région. Il est cependant moins bien placé au niveau régional pour la rubrique "informatique et autres technologies de la communication", bien que les cinq PAT tertiaires accordées dans ce domaine représentent pour l'ancien pays minier près de la moitié du total des primes qui lui ont été allouées en dix ans, toutes activités confondues. Une grande part des quatorze programmes restants se situent sur la métropole lilloise[42], qui concentre d'ailleurs le dynamisme entrepreneurial dans les secteurs économiques les plus modernes et les plus créateurs d'emplois. Malgré cet écart que nous venons de constater entre Lille et l'ancien pays minier dans les activités liées à l'informatique, que recouvre le bilan en apparence positif des PAT tertiaires dans notre zone d'étude ? L'analyse du listing détaillé des programmes nous permet de distinguer cinq types de projets :

- création d'un établissement de 300 emplois en logistique ;
- création puis extension d'une société d'analyse et de contrôle (46 personnes) ;
- projet de deux centres d'ingénierie, dont un lié à un équipementier automobile avec 258 emplois prévus, et qui n'ont en fait pour ainsi dire jamais existé ;
- 150 emplois liés à l'extension d'un centre technique (classé en R&D) dédié à la mise au point de prototypes, en lien direct avec le développement de la filière automobile ;
- dans la rubrique informatique et NTIC, trois extensions et deux créations, dont une (78 emplois prévus) a déposé le bilan au début de l'année 2000, juste après la fin du programme.

Même sans tenir compte des échecs, le nombre d'entreprises concernées par la prime tertiaire est donc beaucoup plus faible que ne le laissent croire les tableaux. Comment expliquer d'une part cette faiblesse, d'autre part les échecs ? Le tissu économique de l'ancien bassin houiller porte-t-il une part de responsabilité dans le manque de projets et dans l'avortement de certains programmes ? Ou bien est-ce lié à la procédure même de la PAT qui pousserait soit à bloquer l'émergence de demandes, soit à surévaluer des projets en termes de création d'emplois pour mieux bénéficier de la prime ?

2.2.3 - Les facteurs de fragilité des projets tertiaires du bassin minier

Le rôle respectif de la prime et du territoire, dans la faiblesse des projets du bassin minier, s'apprécie autant par l'analyse des échecs que par celle des réussites, par la prise en compte des types d'activités que par celle des localisations. Compte tenu des limites d'accès à l'information que nous avons rencontrées, nous nous contenterons de quelques hypothèses

---

[42] Bien que nous ne disposions pas des chiffres précis, nous nous permettons cette affirmation en fonction de deux critères. D'une part, les services de Nord-Pas-de-Calais Développement nous ont déclaré que l'essentiel des résultats de la PAT tertiaire concernait l'agglomération de Lille-Roubaix-Tourcoing. D'autre part, cette concentration géographique de la filière électronique et de celle des technologies de l'information apparaît très clairement dans des études récentes de l'Agence Régionale de Développement (ARD, février 1995 et décembre 1998) ou de l'Agence de Promotion Internationale de la Métropole (APIM, mai 2000).

issues du croisement de nos discussions avec Nord-Pas-de-Calais Développement et de nos enquêtes auprès des entreprises et institutions locales. Dans ces conditions, et avec un si faible échantillon, il faut donc rester conscient des limites des conclusions que nous tirons des données dont nous disposons.

Un premier type d'échec semble lié aux mouvements de concentration au sein de la filière automobile. Le rachat par un concurrent d'une société sise dans l'ancien bassin minier, et qui envisageait d'y développer un centre d'ingénierie, a réduit à néant ce projet. Mais à l'inverse, l'extension d'un centre technique n'a pas été remise en cause par le transfert de contrôle de l'établissement porteur du projet. L'existence de telles opérations dépend finalement beaucoup de la stratégie des sièges sociaux, qui redistribuent leurs centres de production, de conception ou de développement en fonction des avantages comparatifs des établissements qu'ils contrôlent et des espaces où ils ont choisi de s'installer.

Un deuxième type d'échec semble lié à la greffe, parfois difficile, d'activités de nouvelles technologies dans un espace de tradition industrielle. Des programmes de soutien à l'implantation de sociétés en informatique ou dans les NTIC peuvent porter leurs fruits, dans l'ancien pays minier comme ailleurs. Cependant, certaines de ces entreprises, qui font d'ailleurs souvent la fierté des institutions locales, disparaissent à la suite d'erreurs de gestion. Il semblerait que le système des aides, mis en place pour faciliter la mutation de territoires en recherche d'un nouveau souffle économique, peut avoir des effets pervers, au détriment de l'emploi voire de l'image de ces territoires quand ces sociétés faisaient office de porte-drapeau d'un renouveau territorial tant attendu. Dans quelle mesure, en effet, la possibilité de bénéficier des primes à la création d'emplois ne pousse-t-elle pas certaines entreprises, avec l'assentiment des autorités locales désireuses d'afficher "une nouvelle vocation économique", à surévaluer le potentiel de création d'emplois alors que le marché est fragile et ne suit pas le rythme de croissance prévu ? Mais la création d'entreprise reste un pari, parfois perdu.

L'écart constaté entre l'ambition des projets tertiaires éligibles à la PAT et la réalité des réalisations dans l'ancien pays minier reflète donc essentiellement le différentiel de dynamisme entre ce territoire et l'agglomération lilloise. Les sociétés de services installées entre Béthune et Valenciennes n'ont généralement pas l'assise financière assez solide pour créer plus de vingt emplois en trois ans et développer les marchés qu'exigent une telle croissance. Seuls des groupes industriels d'envergure nationale peuvent supporter ces contraintes, et faire ainsi profiter un territoire de leur politique d'externalisation de fonctions de service, centres techniques ou équipes d'ingénierie par exemple. Encore faut-il que ce mouvement s'inscrive dans la stratégie spatiale d'entreprises particulièrement sensibles aux restructurations liées à la mondialisation et à une concurrence effrénée. Nous allons voir cependant que des opérations réussies de création ou d'implantation de sociétés de services

aux entreprises, opérations soutenues par les fonds publics, peuvent également engendrer des effets pervers.

2.2.4 - Les primes à la localisation d'activités tertiaires : une aide à double tranchant pour un territoire fragile

Dans le cadre de la PAT tertiaire, l'ancien bassin minier est donc plutôt favorable à l'accueil de filiales de services liées à des entreprises aux assises financières larges. Ce territoire est alors jaugé à la hauteur des ressources qu'il peut offrir : terrains disponibles, main d'œuvre abondante, voies de communications rapides, primes. Cet espace sert également de tête de pont pour des entreprises étrangères désireuses d'aborder le marché français. Les réussites dans ce domaine peuvent cependant masquer un bilan peu favorable à l'échelle du bassin d'emploi, quand une entreprise bénéficiant de la prime fait en quelque sorte une concurrence déloyale à des entreprises endogènes installées depuis longtemps mais qui ne peuvent bénéficier des subventions, faute d'avoir l'envergure financière nécessaire pour créer des emplois à la hauteur et dans les délais imposés par la PAT. Il peut même s'ensuivre une faillite de ces entreprises de service endogènes, fragiles et déstabilisées par l'arrivée de sociétés exogènes bénéficiant quant à elles des aides publiques. Ainsi, quand un espace sert de tête de pont à la pénétration du marché français, il peut donc en être doublement fragilisé : par l'échec, toujours possible, de l'entreprise allogène, et par l'affaiblissement du tissu préexistant à son arrivée. Dans le domaine tertiaire comme pour l'industrie, le choix des collectivités territoriales n'est pas simple, entre un développement endogène manquant d'envergure et un développement exogène qui affiche l'attractivité d'un territoire mais peut tout aussi bien, à terme, le vider de sa substance.

Pour conclure sur une note plus positive, il faut reconnaître que le système de la PAT tertiaire mis en place à partir de 1982, puis amendé en 1987 et 1995, a été plus efficace que les primes à la délocalisation antérieures. Ce résultat en incombe en partie aux conditions plus réalistes de la PAT quant au seuil d'emplois à créer, même si, on l'a vu, dans le secteur des services aux entreprises, cette limite est souvent encore trop haute pour que les structures locales puissent en bénéficier[43]. Le facteur territorial est aussi à prendre en compte : le bassin minier des années 60 et 70 a disparu, en tant qu'espace économique et géographique spécifique. Les branches d'activités se sont diversifiées et l'accessibilité s'est considérablement améliorée dans un pays minier que les politiques de conversion ont contribué à ouvrir et transformer.

---

[43] A partir de 2000, les règlements de l'Union Européenne imposent que la PAT ne soit plus accordée aux groupes de plus de 250 personnes. Cette disposition n'avait pas été appliquée en 1995, par dérogation. Désormais, la France ne peut plus s'y soustraire. Cependant cette limite n'est pas imposée dans les zones éligibles à la PAT industrielle : toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, peuvent déposer un dossier de PAT tertiaire. Ce qui tend à confirmer le défaut d'attractivité des espaces en reconversion vis-à-vis des activités de services à l'industrie. Voir la synthèse du futur décret en annexe n° 15 déjà citée.

Si 1982 est le point de départ de la refonte du système des aides allouées par l'Etat aux entreprises, cette année marque également l'arrivée d'un nouvel intervenant dans les politiques de développement : la Région. La réforme institutionnelle de 1982 est un facteur important de restructuration de la politique d'aménagement du territoire, puisque les institutions régionales peuvent à leur tour accorder des aides directes aux entreprises[44]. Si on y ajoute l'intérêt croissant des autorités européennes pour les questions du développement régional, on voit que la multiplication des procédures de soutien aux entreprises va à l'encontre du souci initial de l'Etat de simplifier les modes d'intervention publique. Ce nouveau cadre des politiques publiques profite-t-il cette fois au bassin minier du Nord-Pas-de-Calais ? Par ailleurs, le désengagement des Houillères et les restructurations dans la sidérurgie et la métallurgie ont rendu nécessaire la mise en place de mesures de conversion spécifiques. Quelle place réserve-t-on aux activités tertiaires, et notamment aux sociétés de services aux entreprises, dans le nouveau dispositif d'aides à la création et à l'implantation d'entreprises dans le pays minier ? La réponse à ces questions est en fait révélatrice de la conception des pouvoirs publics, aux différents échelons, quant au rôle qu'ils accordent aux activités de service dans le développement régional.

3 - Politiques de conversion et développement des sociétés de services aux entreprises

Les politiques de conversion, appliquées dès le milieu des années 50, privilégient l'implantation de grands établissements industriels. La Ruhr en Allemagne, les bassins charbonniers du Royaume Uni, le bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais ont ainsi bénéficié d'actions publiques visant à remplacer les emplois industriels perdus par d'autres emplois industriels. Dès le milieu des années 80, les grands projets exogènes se font plus rares : l'objectif dit de conversion se transforme en une aide à l'adaptation des tissus économiques existants. Il s'agit « *de stimuler l'innovation et l'essor de petites et moyennes entreprises capables de générer création d'emplois et diversification des activités, y compris en dehors de l'industrie* » (SGAR, 1995, p. 30). Au delà des discours sur la nécessaire inscription des territoires en déclin industriel dans la nouvelle société tertiaire, quelle place réserve-t-on aux activités de service dans les politiques de conversion ? Les réflexions économiques et politiques insistent sur le rôle des services aux entreprises dans le renouveau des espaces en crise, mais l'indigence des actions en leur faveur est plutôt ce qui ressort de l'étude des politiques de conversion appliquées au pays minier du Nord-Pas-de-Calais. Le glissement récent de cette problématique de conversion à une problématique de développement n'est pas plus favorable aux aides directes susceptibles de soutenir la création ou le

---

[44] En fait, dès 1977 les Etablissements Publics Régionaux obtiennent la possibilité d'accorder une Prime régionale à la création d'entreprises industrielles, cumulable avec les aides de l'Etat (Dormard S., 1987, p. 17). A partir de 1982, les EPR deviennent des Régions, collectivités territoriales ayant à ce titre la possibilité d'intervenir de plein droit dans le développement économique de leur territoire.

développement de sociétés de services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller. Quand ces aides existent, la faiblesse du nombre des dossiers déposés par les sociétés de services est flagrante. Cette atonie en incombe-t-elle à la structure de l'action publique en direction des activités de service ? Ou bien les politiques de conversion et de développement, très axées sur l'industrie, maintiennent-elles l'ancien pays minier dans une structure économique défavorable à la création et à l'implantation de sociétés de services aux entreprises ?

3.1 - Quelle prise en compte du tertiaire dans les politiques dites de reconversion ?

3.1.1 - Quand l'emploi tertiaire devient une préoccupation

Dans les années 60 et 70, la fermeture progressive des puits de mine pose la question du devenir de l'emploi, pour les actifs du moment comme pour les jeunes qui vont se présenter sur le marché du travail. De la Prime Spéciale d'Equipement (1955) au Fonds Spécial d'Adaptation Industrielle (1978), des aides sont mises en place pour secourir dans un premier temps les bassins d'emplois menacés de chômage élevé par les restructurations des branches industrielles anciennes, puis dans un second temps les régions les plus touchées par la crise du milieu des années 70. Elles donnent la priorité absolue à la conversion par l'industrie : modernisation des entreprises existantes, implantation d'établissements nouveaux, en particulier dans la construction automobile, consommatrice de main d'œuvre peu qualifiée. « *Le secteur tertiaire n'occupe alors qu'une place très mineure dans la politique d'aménagement du territoire* », tant il est clair qu'à l'époque, les responsables administratifs, patronaux et syndicaux « *sont imprégnés de l'idée qu'il n'est de vraie richesse que dans la production de biens matériels* » (Subra P., 1996, p. 107). Quand, dans les années 80, se confirme le déclin de l'emploi industriel, dans les branches traditionnelles comme dans les grands établissements les plus récents, se pose alors la question du développement du secteur tertiaire dans des bassins miniers ou sidérurgiques.

Mais comment créer des emplois de services dans des zones où la mono-industrie paternaliste contrôlait traditionnellement l'ensemble de la vie économique et sociale ? Faut-il privilégier les services publics ou les services marchands, les services aux particuliers ou les services aux entreprises, les services de reproduction sociale ou ceux d'intermédiation économique ? La multiplication des découpages analytiques appliqués aux activités tertiaires (document n° 60) a pour fonction de mieux cerner cette catégorie "fourre-tout" issue de la classification de Colin-Clark et élaborée dans la première moitié du siècle, et de déterminer ainsi les catégories de services capables, aujourd'hui, de créer de la richesse. La question est d'importance quand il s'agit d'aider au redéveloppement de territoires industriels en crise.

3.1.2 - Les débats sur l'efficacité des aides aux emplois de services

La préoccupation majeure des politiques de conversion est l'emploi. Comment créer, rapidement et en nombre, les activités de substitution à l'industrie en déclin ? Faut-il privilégier les services publics, le commerce ou les services à l'industrie ? Ce débat cache en fait un enjeu plus profond, celui de la capacité de chacun de ces types de service de créer une richesse qui, à long terme, assurera le développement auto-entretenu du territoire.

Dans les espaces organisés par les grandes entreprises houillères, sidérurgiques ou métallurgiques, la reproduction sociale, selon la terminologie de F. Damette, était particulièrement faible. Des politiques publiques ont, depuis, tenté de combler ce retard, pour offrir aux particuliers le même niveau d'encadrement social que dans le reste de la France. Certes, du point de vue des théories économiques libérales, les emplois publics ne sont pas moteurs de développement économique, quand ils ne sont pas tout simplement considérés comme des charges budgétaires handicapant le bon fonctionnement du secteur privé. Néanmoins le manque flagrant de fonctions liées à l'organisation administrative, sanitaire, scolaire dans les zones où les grandes entreprises n'assuraient plus ces fonctions d'encadrement social qu'elles s'étaient attribuées, s'est avéré être un facteur de fuite des populations les plus qualifiées et les plus dynamiques. Les politiques de conversion industrielle trouvaient un frein dans le sous-encadrement territorial et le déclin des organismes urbains. Mais il n'est pas de notre propos d'entrer dans le détail des procédures de reconstruction de pôles urbains de services[45], sauf à considérer maintenant un autre type d'activité tertiaire consubstantielle des villes : le commerce.

Car avec la généralisation sectorielle et spatiale des difficultés économiques dans les années 80, la création d'emploi devient un critère fondamental des politiques de conversion, quitte à faire feu de tout bois, y compris en aidant au développement des emplois de commerce. L'essaimage commercial a largement été pratiqué en Lorraine et dans le Nord-Pas-de-Calais. Mais quel bilan peut-on tirer de cette pratique et de ses résultats ? Voilà ce qu'en dit F. Grosdidier (1996) dans son rapport au Premier Ministre. « *Pour redonner un emploi à un salarié qui l'a perdu, la tentation est grande de lui donner un pécule pour ouvrir un bar-tabac, une pizzeria ou une petite activité artisanale. [...] L'emploi a été immédiatement créé et l'initiateur de l'aide a pu s'en prévaloir à bon compte. En revanche, dans ces bassins en récession où le pouvoir d'achat avait tendance à baisser inexorablement, ces emplois n'ont pas duré longtemps. Par ailleurs, lorsque ces emplois ont duré alors que le pouvoir d'achat stagnait, c'était souvent au détriment de commerçants préexistants, qui eux, n'avaient pas bénéficié de conditions aussi favorables pour l'exercice de cette même activité. De tels essaimages commerciaux ont en outre trop souvent débouché*

[45] Nous serons amené à y revenir dans les chapitres 7 et 8, où nous examinerons la place de l'immobilier de bureau dans les politiques de restructuration urbaines.

sur des faillites, aux conséquences humaines durement ressenties »[46]. De la même façon, F. Grosdidier dénonce la multiplication des hypermarchés qui partagent, « *sans l'abonder, le pouvoir d'achat existant* »[47]. Or, dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais, ce pouvoir d'achat est menacé par la disparition prévisible des transferts sociaux liés à la mine[48]. Si rien n'est fait dans le sens de la création de valeur ajoutée, la baisse tendancielle du pouvoir d'achat des particuliers condamne à terme les activités commerciales, services induits par la présence des populations. La création d'activités commerciales, souvent artisanales d'ailleurs, avec l'appui de fonds publics s'apparente donc dans ce cas de figure à une situation de refuge pour période de crise, ce qui va dans le sens des thèses néo-industrielles développées par certains économistes dans les années 70.

Compte tenu des maigres résultats de cette aide au développement commercial, F. Grosdidier plaide, dans son rapport au Premier Ministre, pour le développement d'activités tertiaires qui génèrent une création nette de richesses. Il retient dans cette catégorie d'une part les services liés à l'industrie, d'autre part les transports et la logistique. Ces activités ont une fonction d'intermédiation au sein de la sphère productive, pour reprendre la typologie de F. Damette. « *C'est le secteur dynamique de l'économie, celui qui crée des emplois ; c'est aussi le secteur le plus engagé dans la modernité, un bon indicateur du niveau général de la région* »[49]. Toute la question est pourtant de savoir comment atteindre ce bon niveau économique dans des régions fragilisées par le déclin de l'industrie traditionnelle. Les travaux préparatoires aux politiques de conversion attendent pourtant des services aux entreprises qu'ils contribuent à la création d'emplois dans les anciens espaces miniers et sidérurgiques. En 1985, M. Lacaze, dans son rapport sur la reconquête des grandes friches industrielles, en disait même qu'ils « *feront la différence* »[50]. Mais le playdoyer de F. Grosdidier pour le développement de ces activités, dans un rapport daté de 1996, n'est-il pas un indicateur des difficultés rencontrées a posteriori par les politiques de conversion ? La distance peut être grande entre les intentions et la pratique. La PLAT puis la PAT tertiaire, qui auraient dû soutenir la création et le développement de services aux entreprises dans les bassins industriels en récession, n'ont pas obtenu de résultats significatifs, faute de prendre en compte la spécificité structurelle de ces espaces. Les politiques de conversion abandonnent à leur tour le "tout industriel" pour soutenir des activités de service susceptibles de favoriser l'adaptation des systèmes productifs régionaux, industrie comprise. Quelles sont les limites de cette volonté d'aide à la diffusion des services aux entreprises dans des territoires économiquement fragiles ? L'exemple de l'ancien pays

---

[46] Grosdidier F. (1996), p. 88.
[47] Idem, p. 92.
[48] Pensions de retraite, versements aux "ayant-droit" bénéficiaires du statut du mineur, en dépit de la disparition de l'activité houillère (SGAR, 1995, p. 129 à 137).
[49] Damette F. *et alii* (1997), p. 58.
[50] M. Lacaze cité par Wachter S. (1992), p. 85.

minier du Nord-Pas-de-Calais va nous permettre de poser les limites d'un ensemble de politiques qui visent à diversifier un tissu économique en décomposition.

3.2 - Quelle place pour les services aux entreprises dans les politiques de conversion appliquées au bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais ?

Il faut distinguer dans les politiques de conversion deux grandes époques : celle d'avant 1982, où l'Etat est l'acteur principal de l'aménagement du territoire, et celle d'après la réforme institutionnelle de 1982 qui donne aux collectivités locales des droits et des moyens d'intervention sur l'économie de leur territoire. Cette coupure marque aussi un changement dans l'approche du devenir des régions industrielles en crise : on passe d'une politique de conversion conçue comme la redistribution de la croissance par l'implantation d'établissements industriels exogènes dans des zones défavorisées, à une politique de développement qui vise à recréer une dynamique économique locale. Cependant, pour le bassin minier, le découpage n'est pas aussi simple. La décision d'arrêter définitivement l'exploitation houillère est à l'origine d'une politique de conversion ambitieuse et spécifique mise en place à partir de 1984. C'est dans ce cadre complexe que nous allons maintenant analyser la place réservée aux services à l'industrie dans le système des aides directes aux entreprises.

3.2.1 - Une complexité croissante des outils de conversion

Nous ne nous attarderons pas sur le premier type de politique appliqué au bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. La conversion y démarre en 1956, quand l'aire de Béthune-Auchel est classée en "zone critique", mais il faut attendre 1973 pour que l'ensemble du pays minier soit concerné par les aides à la réindustrialisation. Cet objectif industriel est prioritaire, et les activités tertiaires n'ont, dans le système de primes, qu'une place très marginale, parfois inexistante[51].

La deuxième phase des politiques de restructuration du pays minier démarre en 1984. Les outils principaux en sont : la société de conversion FINORPA, le Fonds d'Industrialisation du Bassin Minier (FIBM) et les pôles de conversion. S'ajoutent dès 1989 deux programmes d'initiative communautaire : RECHAR, destiné aux territoires concernés par la reconversion charbonnière, et RESIDER pour les zones d'industrie sidérurgique en restructuration. On peut y adjoindre l'opération des Zones d'Investissement Privilégié (ZIP), accordée par la Commission de Bruxelles en 1992 : 600 hectares de zones d'entreprises sont prévus, dont les deux tiers se situent dans le pays minier[52]. Ces six instruments de conversion fonctionnent la plupart du temps en financements croisés. Le schéma du document n° 61 montre la complexité des procédures qui permettent, en bout de chaîne, de

---

[51] Pour rappel, voir le schéma du document n°52.

[52] Et le reste dans les zones métallurgiques et textiles en difficulté du sud du département du Nord.

soutenir les entreprises du bassin minier. Il n'est pas de notre intention d'en détailler ici les mécanismes[53], mais de voir en quoi ces outils de conversion peuvent, ou non, favoriser l'implantation et le développement d'entreprises dans l'ancien pays minier.

La difficulté d'analyse de ces outils réside dans la philosophie qui préside à leur création. Ils ne cherchent pas uniquement à orienter les décisions de localisation des entreprises. Certes, un des objectifs reste d'attirer des entreprises exogènes. L'implantation de Toyota dans le Valenciennois en est la preuve[54], et il est toujours bon, pour les responsables de la gestion d'un territoire, de pouvoir afficher la création potentielle de quelques centaines, voire quelques milliers d'emplois dans des arrondissements où le taux de chômage dépasse largement les quinze pour cent. Mais la politique de conversion révisée par l'Etat français, l'Europe et la Région a également pour fonction de transformer l'environnement économique, social, écologique et paysager, pour rendre à cet espace marqué par l'industrie lourde une certaine attractivité, ou du moins une capacité à retenir sa population, en particulier dans sa partie la plus qualifiée.

Ainsi le FIBM, tout comme les programmes européens RECHAR, RESIDER, Objectif 1 et Objectif 2 [55], visent la requalification des territoires, tant dans les aspects physiques (friches, zones d'activités, bâtiments industriels, voire habitat et voiries) que dans les aspects immatériels (qualification de la main d'œuvre, développement de la recherche, transferts technologiques, création d'entreprise, performance des PME...). En fait, ces instruments de conversion viennent en complément des aides existant à l'échelle régionale. Dans certains cas, les fonds disponibles autorisent le traitement d'un plus grand nombre de dossiers ou l'augmentation du taux des primes. Quant au dispositif des pôles de conversion, il permet d'améliorer la coordination des différents services publics chargés de prescrire les aides, d'accélérer les procédures, voire d'accroître le montant du premier versement de la subvention[56]. Cet assouplissement des mécanismes de soutien économique fait de chacun des trois pôles de conversion (Lens-Béthune, Douai, Valenciennes) l'interlocuteur privilégié des entreprises. Les aides aux entreprises de l'ancien pays minier sont donc loin d'être toutes spécifiques à cet espace. Elles s'inscrivent de plus en plus dans une problématique de développement endogène, au profit des PME-PMI régionales, même si certains outils de conversion amplifient, à l'échelle du bassin minier, l'action des procédures régionales. Quelle place les sociétés de services aux entreprises ont-elles dans la palette des aides directes créées pour attirer ou développer les entreprises de l'ancien pays minier ?

---

[53] Pour plus de détails sur les aides, les structures et les acteurs liés aux politiques de conversion dans l'ancien bassin minier, voir les travaux suivants : Battiau M. *et alii* (1994) ; Bonte R. *et alii* (1996) ; Paris D. (1993) ; SGAR (1995).

[54] *Autrement Dit*, 21 juillet 2000, Toyota monte en puissance à Onnaing .

[55] A partir de 1992, le bassin minier émarge à l'Objectif 2 (reconversion des régions industrielles). A partir de juillet 1993, les arrondissements de Douai et de Valenciennes sont classés en Objectif 1 (soutien aux régions en retard de développement) tandis que le Béthunois et le Lensois restent en zone Objectif 2.

[56] Le premier acompte de la PAT est porté de 33 à 50 % (Dormard S., 1987).

3.2.2 - Quelle éligibilité des services aux entreprises aux aides directes ?

Une analyse exhaustive est impossible en matière d'aides aux entreprises, d'autant que, s'il est toutefois possible de brosser le tableau des primes existantes, il est beaucoup plus difficile d'accéder ensuite aux évaluations de leur impact. Nous n'exposerons donc ici que la procédure ZIP et un échantillon des aides pilotées par l'Etat et le Conseil régional.

La procédure ZIP s'inscrit dans un modèle de développement exogène : elle propose des zones de défiscalisation[57], qui intéressent en premier lieu les projets capitalistiques[58]. Les entreprises tertiaires y sont éligibles, à l'exception des activités liées à la banque, la finance, les assurances, l'immobilier, le stockage et la distribution. La sélection, on le voit, est sévère. Par contre les "services aux entreprises", au sens strict, sont éligibles, à la condition d'être liés à l'industrie. On peut cependant douter de l'efficacité de la procédure ZIP quant au développement de ces services à l'industrie. Les critères sont très proches de ceux de la PAT tertiaire, et on a constaté la faiblesse des implantations et des extensions liées à cette prime.

En dehors de cette procédure particulière, l'éventail des aides directes aux entreprises est particulièrement large. Au sein de ce dispositif, les services aux entreprises n'émargent qu'à seize des soixante-trois aides répertoriées dans le guide régional (document n° 62)[59]. Cependant l'analyse des bilans de la DRIRE ou du Conseil régional montre que ces activités peuvent parfois obtenir des primes a priori réservées exclusivement à l'industrie[60], comme celles de la procédure ATOUT (matériaux, électronique, informatique) ou le Fonds Régional d'Aide au Conseil. Une grande souplesse des organismes prescripteurs permet de juger les dossiers non pas en fonction d'une définition rigide des activités éligibles, mais selon la qualité du projet et son intérêt pour le développement territorial. On notera également une définition tout aussi souple des "services aux entreprises". La priorité est donnée aux services à l'industrie dont le développement nécessite une forte capitalisation. Ainsi certains cabinets d'études ou de conseil, dont le fonctionnement repose plus sur le capital intellectuel — la main d'œuvre très qualifiée — que sur l'investissement matériel, ne peuvent prétendre aux aides régionales. Par contre des primes sont parfois attribuées au commerce de gros, activité qui n'est pas classée dans la rubrique "services fournis aux entreprises" de la

---

[57] A l'image de ce qui s'est fait à l'origine dans certains états des Etats-Unis, puis en Grande Bretagne et en Irlande. Une opération du même type a donné de bons résultats à Dunkerque.

[58] L'emploi n'est pas ici le critère principal, même si la création d'au moins dix emplois en trois ans est un minimum exigé. Les activités de main d'œuvre, comme le textile ou le montage électronique, ont un comportement "nomade", et leur implantation ne fait que reporter à plus tard le problème de l'emploi. La procédure ZIP vise donc à attirer des investissements lourds, plus difficiles à amortir à court ou moyen terme, et dont on attend qu'ils soient plus structurants pour l'espace local ou régional.

[59] F. Grosdidier, dans son rapport au Premier ministre en 1996, déplore que « *certains secteurs entiers sont exclus à tort des aides à l'industrialisation, tels des services à l'industrie, les transports et services liés, la logistique, le conditionnement ...* » (p. 91).

[60] On constate une fois de plus toute l'ambiguïté de la catégorie des services à l'industrie, dont la définition (très large) pour les institutions publiques chargées du soutien aux entreprises ne correspond pas toujours à la définition, plus restreinte, de l'INSEE.

Nomenclature d'Activités Française. Si la liste des activités de service éligibles aux primes est donc a priori relativement souple, un critère s'impose de manière plus stricte lors de l'examen des dossiers puisque ne sont sélectionnés que les services à haute valeur ajoutée. La subvention doit en outre constituer un levier permettant à l'entreprise de franchir une étape décisive dans son développement.

Politique de conversion et politique de développement régional apparaissent donc, dans le tableau rapide que nous venons d'en faire, comme étroitement liées, dans les procédures tout au moins. Ce qui rend d'autant plus difficile la tâche d'en évaluer l'impact.

3.2.3 - Une évaluation difficile à l'échelle du bassin minier

Evaluer l'impact de ce dispositif au profit des sociétés de services aux entreprises dans le bassin minier n'est pas chose facile. En effet, les prescripteurs rencontrent eux-mêmes de grandes difficultés à élaborer des principes d'évaluation des politiques publiques en faveur des entreprises[61]. En outre, nous ne pouvons disposer que de données élaborées à l'échelle régionale, portant sur le nombre de dossiers, le nombre d'entreprises concernées et le montant des fonds engagés. Nous ne pourrons donc qu'ébaucher quelques conclusions en fonction de ces trois critères, mais aucune étude géographique des aides aux services aux entreprises dans les différents territoires du Nord-Pas-de-Calais n'est vraiment possible, hormis des coups de projecteurs sur tel ou tel aspect, en fonction des données qui sont réellement accessibles.

Il résulte donc de l'analyse de nos sources[62] que les services aux entreprises représentent entre 8 et 10 % du nombre des dossiers, dans les aides pour lesquelles ces activités sont éligibles[63] et quelle que soit la période de référence. Ce constat s'applique également à l'échelle de l'ancien bassin minier pour la PTR, dont nous avons pu obtenir la liste nominative. Par contre, si l'on considère non plus le nombre des dossiers mais celui des entreprises bénéficiaires, ces pourcentages diminuent car une même société peut déposer deux à trois projets dans le cadre d'une seule aide. Cette situation n'est pas propre aux

---

[61] Le comité de suivi du contrat de plan Etat/Région 1994-1999 pour le Nord-Pas-de-Calais a travaillé avec des consultants extérieurs pour tenter, entre autre, l'évaluation de la politique d'aides économiques des 2ème et 3ème contrats de plan. La méthode n'a permis de prendre en compte qu'une partie des interventions, « *compte tenu, notamment, de leur complexité et de leur diversité [...] et de la réelle difficulté d'évaluer des outils récents* » (Région Nord-Pas-de-Calais, 1999, Collection Etudes pour une Région, n° 4, p. 81).

[62] Nous disposons de plusieurs sources : DRIRE Nord-Pas-de-Calais,1994, *Aides aux PMI du Nord-Pas-de-Calais, le bilan du Contrat de Plan 1989/1993, l'année 1993 en chiffres* ; Région Nord-Pas-de-Calais, 1999, *L'évaluation : vers une autre « vision » de l'action publique*, Collection Etudes pour une Région, n° 4 ; listing de la DRIRE (siège de Douai) portant sur les entreprises régionales bénéficiaires de l'ARC dans le Nord-Pas-de-Calais en 1998 ; EGEE, 1998, *Aide au recrutement des cadres : l'impact de l'aide sur les entreprises bénéficiaires*, Etude de l'association EGEE Nord-Pas-de-Calais, juin, non publiée ; listing des entreprises du bassin minier bénéficiaires de la Prestation Technologique Réseau entre 1993 et 1996. En dépit de leur intérêt, ces sources sont loin de nous permettre une analyse exhaustive de la situation à l'échelle régionale, et a fortiori à l'échelle de l'ancien pays minier.

[63] Quelques cas peuvent apparaître pour des primes auxquelles les services aux entreprises ne peuvent a priori émarger (PUCE, PUMA, LOGIC...). Voir en annexe n°16.

services aux entreprises. En outre, l'observation attentive des listings d'entreprises que nous avons pu obtenir pour quelques aides révèle que certaines sociétés émargent à différents types de subventions. Il semble donc que les entrepreneurs dynamiques utilisent tous les moyens et les réseaux mis à leur disposition pour favoriser le développement de leur affaire.

Pour prendre l'exemple du Fonds Régional d'Aide au Conseil (document n° 63), l'analyse en termes d'engagement financier montre la bonne position relative des services aux entreprises, largement devancés certes par l'industrie métallurgique ou textile, mais aussi bien servis que la fabrication de meubles ou l'édition-imprimerie. La même tendance s'observe pour l'ARC en 1998. Cette répartition, comme pour beaucoup d'autres aides, reflète la structure économique régionale. Par contre, l'étude réalisée pour le compte du Conseil régional pour la période 1989-1996 constate que le Plan Productique Régional, transformé ensuite en Fonds de Développement des PMI, représente 42 % des engagements, alors que ARC et FRAC regroupent 53 % des dossiers certes mais comptent seulement pour un sixième des aides versées. Ce déséquilibre nous force à relativiser plus encore la part des aides versées aux services aux entreprises dans le total des primes allouées directement à l'ensemble des entreprises du Nord-Pas-de-Calais.

Quant à la place des sociétés de services de l'ancien bassin houiller dans ce dispositif, il est encore plus difficile d'en juger. Certes les arrondissements de Béthune, Lens, Douai et Valenciennes comptent ensemble pour un tiers des fonds régionaux attribués aux quatre principaux programmes (FRAC, PPR, ARCHS, FRATT) entre 1984 et 1992[64]. Mais ces aides sont surtout destinées à l'industrie, et l'agglomération lilloise emporte la plupart du temps plus de la moitié de la donne. Le seul listing régional dont nous disposons est celui annexé à l'étude de l'ARC par l'association EGEE (1998) : la moitié des dossiers attribués aux services aux entreprises concernent des sociétés du pays minier (deux sur quatre). Ces données sont loin d'être significatives, mais il ne nous est pas possible d'aller plus loin dans l'analyse, faute d'informations existantes ou accessibles.

De manière générale, la DRIRE, le Conseil régional, les pôles de conversion nous signalent une plus grande ouverture du système des aides à l'industrie au profit des services aux entreprises. Mais ils insistent aussi sur le caractère de plus en plus sélectif des critères de jugement des dossiers : le service doit être à haute valeur ajoutée et la prime doit engendrer un effet de levier au profit de l'entreprise et donc du territoire. En effet, les fonds publics disponibles diminuent et les politiques se détournent donc de plus en plus d'un mode d'action défini en terme de conversion. Ce vocable est en outre de plus en plus évité car il est porteur d'une image négative, préjudiciable aux espaces auquel il s'applique. Pour ces raisons, le bassin minier s'inscrit de plus en plus dans une politique de développement territorial qui ne lui est plus spécifique mais s'aligne sur les options appliquées dans les

---

[64] Battiau M., Paris D., Delmer S., Liefooghe C. (1994), p. 32.

autres territoires du Nord-Pas-de-Calais. A l'intérieur de ce cadre, la création et le développement de sociétés de services aux entreprises ne se révèle pas être un enjeu de diversification du tissu économique de l'ancien pays minier. Les dispositifs d'aides ne soutiennent les services aux entreprises que dans deux cas de figure : si ces activités favorisent le développement de l'industrie locale, ou si ces entreprises de service sont susceptibles, à terme, de se transformer en société de production manufacturière[65].

Les subventions se font donc plus rares, pour le bassin minier comme pour d'autres territoires. Il existe cependant depuis 1984 un outil de conversion original et spécifique au pays minier : FINORPA. Cet organisme intervient dans les entreprises sous la forme de fonds remboursables, donc réutilisables à terme pour d'autres sociétés. Son fonctionnement se situe à mi-chemin entre banque et capital-risque, puisqu'il est en effet risqué d'investir dans des entreprises quand elles sont situées dans une zone en difficulté économique. L'objectif initial de cette société de conversion est le soutien au développement industriel, mais FINORPA ne s'interdit pas d'étudier des dossiers présentés par des sociétés de services aux entreprises.

3.3 - FINORPA : une ouverture sélective aux services à l'industrie

FINORPA est la société de conversion de Charbonnages de France[66], chargée dès 1984 de poursuivre pour le seul bassin minier du Nord-Pas-de-Calais le travail commencé en 1967 par la SOFIREM, société financière créée pour favoriser l'industrialisation des régions minières de l'ensemble du pays. FINORPA intervient en fonds propres ou sous forme de prêts à moyen terme afin de soutenir la création et le développement[67] d'entreprises industrielles mais aussi de services à l'industrie. Comment expliquer cet intérêt porté aux services aux entreprises par un organisme dont la mission est la conversion industrielle ? Une bonne connaissance du tissu économique local pousse en fait FINORPA à adopter une définition plus large des services susceptibles de se développer dans le bassin minier. Nous tenterons cependant, dans la mesure des données disponibles, de tester l'efficacité de ce mode d'intervention financier spécifique sur le développement des "services aux entreprises", pris cette fois dans le sens plus restrictif de la NAF.

3.3.1 - Une définition large des services à l'industrie

FINORPA peut soutenir la création et le développement des sociétés de services à l'industrie, à la condition qu'elles créent dix emplois en trois ans. Mais quelles sont donc ces entreprises capables d'offrir autant de postes en un temps relativement court ? La

---

[65] Cela peut être le cas par exemple de certains bureaux d'études ou d'ingénierie, quand ils passent de la conception de machines spéciales au montage de ces structures, puis à leur fabrication.

[66] Comprenant aussi dans son capital des fonds de la Région Nord-Pas-de-Calais et de banques régionales.

[67] Elle peut intervenir le cas échéant pour aider au maintien d'emplois menacés ou pour soutenir la reprise d'une entreprise vouée à disparaître.

définition des services à l'industrie manufacturière est pour cet organisme beaucoup plus large que la stricte définition des "services aux entreprises" de la NAF, plus large même qu'une catégorie "services aux producteurs" qui tiendrait compte des transports et de la logistique. Car au delà des bureaux d'études, des prestataires de services en informatique, de l'ingénierie ou du conseil, FINORPA intervient auprès d'un vaste ensemble de "services techniques à la fabrication". Le développement de la sous-traitance, dépendante des grands établissements de production automobile, ferroviaire ou d'activités comme l'imprimerie, engendre la multiplication des entreprises de maintenance, de montage et démontage sur sites industriels, de photogravure et photocomposition, pour ne citer que quelques exemples. Or ces fonctions de services sont répertoriées dans des rubriques industrielles comme la chaudronnerie, la tuyauterie, l'imprimerie. Cette situation montre que le tissu économique du bassin minier se diversifie au profit d'activités liées à des savoir-faire parfois très spécialisés et de qualité, au profit de métiers plus proches du service que de la fabrication. Mais cette évolution n'est pas perceptible dans les statistiques de la NAF, si l'on s'en tient à l'étude du secteur tertiaire.

FINORPA, issue d'une époque où l'industrie était considérée comme la seule activité motrice, soutient donc toute activité ou métier de service susceptible d'apporter une valeur ajoutée au tissu industriel local. Question de philosophie certes, mais aussi de réalisme à l'égard des potentialités limitées d'un espace en conversion économique. Gardons à l'esprit cette distinction entre une définition large des services à l'industrie, et le panel plus étroit des services aux entreprises auxquels nous nous intéressons. Cette précision étant faite, peut-on observer une évolution des demandes de soutien financier au profit des sociétés de transport et de services aux entreprises ? Nous disposons, pour répondre à cette question, du bilan de quinze années d'intervention de FINORPA[68], sans oublier cependant qu'à partir de 1994 la société de conversion a élargi son champ d'action à l'ensemble de la région[69].

3.3.2 - FINORPA, un outil efficace pour le développement de services aux entreprises dans le bassin minier ?

Entre 1984 et 1998, les services comptent pour 17 dossiers par an en moyenne annuelle cumulée, ce qui représente, selon les années, entre 9 et 15 % du total des dossiers[70]. L'industrie tient sans conteste une place prépondérante dans les interventions de FINORPA, et la croissance des services aux entreprises constatée à l'échelle française ne semble pas

---

[68] Pour cette analyse, nous disposons : des rapports d'activité de 1992, 1993 et 1997 ; de la liste des dossiers présentés au conseil d'administration au cours de l'année 1994 ; d'un article du journal *Autrement Dit* daté du 31 mars 2000 ; d'entretiens avec des chargés d'affaires de FINORPA, et avec son directeur.

[69] Juin 1993 : le Cambrésis, la Sambre-Avesnois, le versant nord-est de la métropole et le littoral sont à leur tour ouverts aux interventions de FINORPA. En septembre 1994, l'ensemble du Nord-Pas-de-Calais est concerné, même si, pour ces dernières zones intégrées, FINORPA ne peut intervenir qu'en fonds propres.

[70] Dans une étude d'évaluation de la procédure ARC, le Ministère de l'industrie, des Postes et Télécommunication et du Commerce extérieur (1993) constate également qu'à l'échelle nationale 10 % des PMI concernées par l'aide appartiennent au secteur des services.

devoir se refléter dans le bilan de la société de conversion. Cette moyenne, de 17 dossiers par an pour les services, cache en fait un double phénomène : la récession économique de la première moitié des années 90, et l'extension du périmètre d'intervention de FINORPA en dehors du bassin minier.

En 1991 et 1992, les rapports d'activité de la société s'inquiètent en effet de la baisse continue des projets de services, en nombre de dossiers mais surtout en nombre d'emplois prévus. Cette baisse suit celle de l'activité globale de l'ancien pays minier, et de moins en moins de chefs d'entreprise souscrivent au critère des dix emplois à créer en trois ans. Cette condition est donc assouplie, si l'intérêt du dossier le justifie[71]. Cette attention de FINORPA à l'égard de ce qu'elle appelle les "petits projets" se confirme d'ailleurs par la suite, en dépit de la reprise économique. Depuis 1997, la part des projets de moins de dix emplois s'accroît : ils représentent près de 50 % des dossiers soutenus en 1999, toutes activités confondues et pour l'ensemble de la région. Cette révision des critères d'éligibilité liés à l'emploi est donc a priori favorable aux dossiers déposés par des sociétés de services, dont la taille moyenne est souvent bien inférieure à celle relevée dans l'industrie. Par contre, FINORPA restreint le champ de ses interventions dans ces services aux projets capitalistiques, ceux pour lesquels la création d'un emploi exige un investissement lourd en matériel. L'informatique, le multimédia, la logistique, voire l'ingénierie sont à ranger dans cette catégorie. Les activités de conseil n'exigent pas quant à elles d'immobilisations de capital importantes et peuvent donc se passer des services de la société de conversion. L'ancien bassin minier ne semble pas souffrir de ces conditions d'éligibilité au soutien de FINORPA, tout au moins en 1994, année pour laquelle nous disposons de la liste des entreprises bénéficiaires. En fait, les transports et la logistique comptent pour sept des neuf dossiers de services sélectionnés, avec des prévisions de création d'emplois s'échelonnant entre 17 et 80 personnes par projet. L'action de FINORPA contribue donc à soutenir le développement des emplois de services aux producteurs et participe ainsi de la diversification du tissu économique de l'ancien pays minier. Mais cette action n'a pas de retentissement quant aux services aux entreprises pris dans leur définition la plus restrictive, surtout vis-à-vis des services dits avancés.

L'extension du périmètre d'intervention de FINORPA a également un impact sur le nombre des dossiers déposés par les sociétés de service. Cet élargissement géographique du territoire d'action de FINORPA à l'ensemble de la région est une reconnaissance de

---

[71] Par ailleurs, une clause permet de moduler les exigences de création d'emplois, comme d'accorder une année de plus pour atteindre l'objectif, ou de créer 80 % des emplois initialement prévus. Les difficultés économiques du début des années 90 obligent d'ailleurs la société de conversion à agir en souplesse quant au critère de l'emploi : l'objectif prioritaire est de récupérer les fonds investis ou prêtés, pour pouvoir intervenir dans d'autres opérations.

l'efficacité du travail de cette société de conversion dans le bassin minier[72]. Cependant cette opération fait passer au second plan la vocation d'outil spécifique au pays minier, à l'heure où les fonds du FIBM s'amenuisent et où certains programmes communautaires sont revus à la baisse. Quelles sont les conséquences de cette extension pour les entreprises du bassin houiller, en particulier pour le développement encore fragile des activités de service ? En 1994[73], quinze dossiers liés aux services ont été sélectionnés par FINORPA ; comptant pour neuf de ces quinze projets, l'ancien pays minier apparaît en bonne position. Cette tendance positive est cependant remise en cause car les interventions de FINORPA se multiplient, à l'échelle régionale et toutes activités confondues, alors que le nombre de dossiers soutenus annuellement dans le bassin minier se maintient tout au plus dans une fourchette de 60 à 80 projets sur la période 1993-1999. De plus, la propension de FINORPA à diminuer ses engagements dans les opérations de restructuration risque à termes de réduire encore plus la part du bassin minier dans le bilan global des interventions de la société financière. L'année 1999 marque d'ailleurs un tournant dans l'histoire de FINORPA puisque un soutien a été accordé à 35 dossiers dans les activités de services, ce qui double la moyenne annuelle établie depuis la création de la société de conversion de l'ancien bassin houiller. Cependant, si la moitié de ces trente-cinq projets concernent l'informatique, le multimédia et l'internet, c'est-à-dire des services de haut niveau, très innovants et à fort besoin en capital, la très grande majorité de ces projets en Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication sont le fait d'entrepreneurs de l'agglomération lilloise. Ainsi l'extension du périmètre d'intervention de FINORPA révèle-t-il en fait le différentiel de dynamique entrepreneuriale entre l'ancien bassin minier et la métropole lilloise, en particulier pour les activités de services aux entreprises les plus innovantes et les plus créatrices d'emplois qualifiés.

En matière de création ou d'extension de services aux entreprises dans l'ancien pays minier, FINORPA s'est donc montré plus efficace que la PAT tertiaire sur une période équivalente. Certes, au regard du nombre de projets industriels soutenus, le résultat est encore modéré. Mais, selon son directeur[74], la société de conversion cherche à « *soutenir tout ce qui peut l'être, en s'appuyant sur l'existant. Elle ne peut pas révolutionner le tissu économique du jour au lendemain, d'autant qu'une activité de service ne peut se développer que sur un tissu industriel préexistant fort* ». La diversification entreprise depuis plus de vingt ans dans le pays minier lui donne certes une longueur d'avance sur la Sambre-

---

[72] P. Subra (1996, p. 127) signale à propos de FINORPA que « *les aides qu'elle a attribuées au Valenciennois en dix ans (1984-1994) ont pesé aussi lourd que les primes d'aménagement du territoire allouées par l'Etat pendant la même période* ».

[73] 1994 est la seule année pour laquelle nous disposons des bilans des conseils d'administration, qui listent et décrivent l'ensemble des dossiers soutenus cette année là.

[74] Directeur en 1995, époque de notre entrevue, et devenu récemment président de FINORPA.

Avesnois[75], où les projets de services sont plutôt rares. Une mauvaise conjoncture peut cependant mettre en danger la diversification amorcée de l'ancien bassin minier, car les services aux entreprises issus de l'externalisation pratiquée par de grands établissements industriels ont en fait un marché captif : tout renversement de conjoncture qui fragilise les donneurs d'ordres se répercute sur les sous-traitants de service. Le début des années 90 correspond en partie à ce modèle, quand FINORPA voit fondre les propositions et les emplois prévus dans ce secteur d'activité. La logistique est peut-être un peu plus à l'abri, si toutefois les entreprises disposent d'un marché élargi. Le bassin minier offre alors de l'espace en quantité et des coûts fonciers plus faibles que sur l'agglomération lilloise. Cependant, certaines entreprises de logistique ont été amenées, à la demande d'un donneur d'ordre, à quitter le bassin minier pour s'installer sur la métropole. Ainsi, la capitale régionale est une localisation attractive y compris pour les activités de transport et de logistique, et ce en dépit des discours sur la "vocation logistique" de l'ancien bassin houiller, à moins que la future plate-forme multimodale de Dourges, située à l'entrée de l'autoroute Lille-Paris dans le pays minier, ne parvienne à faire entrer dans les faits cette "vocation" du bassin minier, en complémentarité avec le pôle économique lillois.

Conclusion - Pourquoi les aides directes aux services aux entreprises ont-elles si peu d'impact sur la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais ?

Deux hypothèses sont à discuter : celle de l'inefficacité des aides directes aux activités tertiaires comme vecteur d'innovation (ici la création d'emplois et de sociétés de services aux entreprises), et celle de l'inaptitude de l'ancien pays minier à adopter ce genre d'innovation. Cela permettra de mettre en valeur deux barrières à la diffusion des services aux entreprises dans cet espace de tradition industrielle : le poids des représentations vis-à-vis du rôle accordé aux services aux entreprises dans le développement économique, et les freins liés à l'inertie de la structure productive du bassin minier, en dépit des efforts de mutation entrepris depuis plus de quarante ans.

1 - Des aides directes inadaptées aux services aux entreprises et le maintien de la priorité politique accordée au développement industriel

De 1958 à 1982, l'aide directe aux services aux entreprises constitue la portion congrue des politiques d'aménagement du territoire et des politiques de conversion. L'industrie est à l'époque considérée comme le pilier de l'économie nationale et régionale. La localisation de certaines activités tertiaires, notamment celles qu'on appelle alors "activités de bureau",

---

[75] Outre le fait que la présence de FINORPA y est récente, cet espace est très orienté vers une production peu diversifiée, très dépendante des grands secteurs industriels, où les services sont peu développés. La société de conversion ne peut que tenir compte de l'existant, c'est-à-dire, en l'occurrence, un tissu économique en crise, peu propice au développement de services aux entreprises.

n'intéresse les autorités publiques que dans la mesure où ces services facilitent le développement industriel, ou tout au moins permettent de maintenir un certain équilibre national de la répartition de l'emploi, donc des populations.

La refonte du système des aides en 1982 ne constitue pas pour ces mêmes activités tertiaires une remise en cause de leur statut. Tout au plus modifie-t-on les conditions d'attribution pour en faciliter, croit-on, la dispersion territoriale, grâce à une meilleure prise en compte de leur spécificité de fonctionnement. Cependant, les critères d'éligibilité aux aides à la création, à l'implantation ou au développement des entreprises reposent essentiellement sur le nombre d'emplois créés par ces entreprises au titre de la subvention. Ces conditions bénéficient donc plutôt aux opérations de délocalisation ou de création de sociétés ou d'établissements de service portées par des firmes d'envergure nationale ; ou bien encore aux activités de service fortement créatrices d'emplois à faible qualification, comme la logistique. D'autres aides, plus axées sur la modernisation des entreprises que sur la création ou le maintien des emplois, sont ouvertes aux services aux entreprises. Ces activités constituent cependant la portion congrue des dossiers acceptés par les autorités publiques. Le soutien au développement de l'offre de services par l'attribution de subventions aux sociétés de services aux entreprises n'est donc pas une priorité, à l'échelle nationale comme à l'échelle régionale, et a fortiori dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. Cet état de fait reflète en partie la priorité accordée à l'industrie dans le développement économique et territorial. Certes à partir des années 80, les services aux entreprises, de haut niveau surtout, apparaissent de plus en plus comme un pivot de la transformation des systèmes productifs. Cependant, ces conceptions développées par les économistes, et qui pénètrent les instances politiques à l'échelon national, ne semblent pas se diffuser rapidement à l'échelle régionale.

. Notre travail sur l'impact des politiques de développement régional et des politiques de conversion appliquées au bassin minier du Nord-Pas-de-Calais nous a permis en effet de mesurer l'ampleur du décalage entre d'une part le discours, scientifique et politique, sur le rôle majeur des services aux entreprises dans la transformation de l'économie et l'adaptation des systèmes productifs locaux, et d'autre part la pratique des institutions en charge des entreprises à l'échelle locale. Nous avons en effet perçu chez les interlocuteurs institutionnels locaux que nous avons rencontrés la priorité quasi absolue donnée à l'industrie manufacturière. Nos questions quant à l'existence d'aides susceptibles de favoriser la localisation de services aux entreprises dans le bassin minier leur semblaient hors de propos. Il nous a d'ailleurs été bien difficile d'obtenir des données sur les aides directes ouvertes aux entreprises de ce secteur d'activité, comme nous l'avons signalé à maintes reprises au cours de ces dernières pages. Les services aux entreprises ne sont considérés par les institutions chargées du développement économique local que sous l'angle de ce qu'ils apportent au bon fonctionnement de l'industrie, en termes d'économie de coûts par l'externalisation ou en tant que matière grise susceptible de faciliter la

modernisation des entreprises et l'innovation. Et comme nous l'avons vu, la définition de ces "services à l'industrie" est bien plus large que celle qu'en donne l'INSEE.

Se pourrait-il que les acteurs de la conversion et du développement régional soient encore imprégnés de conceptions très proche de celle des années 60 et 70, où l'industrie était considérée comme la seule vraie richesse, comme le moteur de la croissance ? Ou bien leurs représentations et donc leurs pratiques constituent-elles une forme d'adaptation réaliste au terrain sur lequel ils travaillent ? Autrement dit, la structure économique du bassin minier ne constitue-t-elle pas un frein à la localisation et au développement de sociétés de services aux entreprises dans cet espace de tradition industrielle, en dépit des politiques de reconversion puis de développement qui lui ont été appliquées depuis plus de quarante ans ?

2 - Privilégier l'aide à l'industrie pour en attendre un développement des services aux entreprises ?

La structure économique actuelle de l'ancien bassin minier, voire même de l'ensemble de la région Nord-Pas-de-Calais, explique en grande partie cette priorité donnée à l'industrie dans la pratique des politiques publiques. La spécificité économique de l'ancien pays minier, en tant qu'espace façonné par la grande industrie minière et sidérurgique, a disparu. Les efforts de conversion ont commencé à porter leurs fruits. La diversification des activités, le nombre croissant de PME-PMI rapproche sa structure de celle des autres espaces sous-régionaux, voire du reste de la France. Néanmoins le bassin minier, grâce ou à cause des politiques de conversion, reste très dépendant, dans sa dynamique, de l'industrie. Dans une étude sur les trois premières années de fonctionnement du FIBM en matière d'aménagement des sites de production, F. Cunat (1989, p. 291) constate en effet « *la prépondérance des activités industrielles traditionnelles associées au tertiaire banal (commerce, transport). Les activités susceptibles de jouer un rôle sur la transformation du système technique ne sont que très faiblement représentées (services aux entreprises, utilisation de nouvelles technologies)* ». Dix ans plus tard, le même constat apparaît à travers l'analyse des secteurs bénéficiaires des aides aux entreprises, telle que nous avons pu la faire. La conversion du bassin minier reste inachevée et le tissu industriel est encore fragile. Cette fragilité n'explique-t-elle pas une part du faible développement des services aux entreprises ?

Dans son étude sur les villes et le système urbain du Nord-Pas-de-Calais, F. Damette (1997, p. 83) constate que « *les fonctions économiques abstraites ne se développent pas en substitution des fonctions concrètes, mais en complémentarité. La chute violente de la production concrète tire l'ensemble du système vers le bas ; elle entraîne la stagnation des fonctions abstraites* ». Cette corrélation fut particulièrement forte dans le bassin minier au début des années 90 : les projets de services aux entreprises se faisaient rares, et des sociétés de services qui avaient tenté de s'y implanter avec l'aide des pôles de conversion ont fait faillite : le marché n'existait pas. Nous sommes ici dans le modèle des services induits par

l'industrie. L'échec d'une politique de soutien à l'offre de services aux entreprises, dans un territoire en reconversion, s'explique donc en premier lieu par l'indigence du marché : peu d'externalisation par les grands établissements, peu de besoins des PME sous-traitantes et à faible niveau technologique. Un second modèle d'implantation et de développement des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier pourrait s'appuyer sur un objectif d'enrichissement du tissu économique local, en dehors de toute dépendance directe du marché local. Certaines opérations ont été tentées, dans les activités liées à l'informatique ou aux NTIC en particulier ; le succès n'est pas toujours assuré, loin de là. La greffe, par le biais d'aides directes aux entreprises, d'activités liées à des créneaux innovants est encouragée par des autorités locales désireuses d'afficher une image de dynamisme territorial, image destinée à attirer d'autres entrepreneurs. Cependant, les échecs rencontrés montrent que toute politique orientée vers la bifurcation économique du système productif local reste un pari à haut risque. Ceci explique sans doute que le soutien direct aux services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais passe essentiellement par l'aide aux sociétés et aux métiers de services à l'industrie, donc dans une définition élargie, incluant même des activités que l'INSEE classe dans le secteur secondaire.

Cependant la résistance de l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais à la diffusion des services aux entreprises n'est pas seulement liée à la force d'inertie de sa structure économique, héritage du système spatial de la mine en même temps que résultat des politiques de conversion. Car les politiques de soutien à l'offre en services aux entreprises n'ont pas été plus efficaces à l'échelle nationale. Or à partir du milieu des années 80, les services aux entreprises acquièrent un statut d'outil de développement économique régional. Les politiques publiques visent alors à accroître la demande en services de haut niveau, accroissement dont les autorités attendent une meilleure répartition nationale de l'offre en services aux entreprises. Il faut cependant garder en mémoire que le rôle des services aux entreprises dans les transformations des systèmes productifs tend à se vérifier à l'échelle macro-économique et micro-économique. La transposition de cette problématique dans le domaine du développement régional oppose la plupart du temps régions métropolitaines centrales et régions périphériques sous dépendance du centre de commandement national. Le pari du développement régional d'une offre de services aux entreprises via le soutien à la demande locale s'appuie en fait sur le principe de la proximité nécessaire entre client et fournisseur de services. Reste que cette "proximité spatiale" se mesure le plus souvent, dans les travaux scientifiques comme dans les bilans réalisés pour le compte des autorités nationales, en centaines de kilomètres (la distance centre/périphérie, ou capitale/province). Nous nous proposons de changer d'échelle, avec tous les risques conceptuels et méthodologiques que cela comporte, pour tenter d'analyser l'impact de ces politiques de soutien à la demande de services avancés sur la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier. Toute la question est de savoir justement si ce changement d'échelle d'analyse est susceptible de mettre en valeur les freins potentiels au développement de ces

activités nouvelles dans un espace marqué par l'héritage du système spatial de la mine et les politiques de conversion et de développement qui ont tenté de transformer ce système.

CHAPITRE 6

Soutien à la demande en services avancés et freins à la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien pays minier

En France comme dans les autres pays de l'OCDE, les politiques d'aide aux services aux entreprises se développent dans les années 80, avec la prise de conscience du caractère structurel des difficultés économiques. Les services aux entreprises, vecteurs de modernisation et d'innovation, acquièrent alors le statut d'outil de régénération des tissus industriels régionaux : les politiques s'attachent ainsi à développer la demande de services informationnels, demande dont on attend qu'elle favorise en retour la croissance d'une offre régionale de sociétés de services aux entreprises. Cette nouvelle approche concerne bien entendu l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais, au même titre que l'ensemble de la région. Il faut cependant garder en mémoire que la réflexion sur le rôle des services aux entreprises dans le développement des régions périphériques, ou des régions industrielles en déclin, s'inscrit dans un cadre géographique national : l'Ecosse contre Londres et le sud-est de l'Angleterre, le Nord-Pas-de-Calais contre Paris, le Mezzogiorno contre le nord de l'Italie, pour ne prendre que quelques exemples. Nous nous proposons ici de transposer l'analyse à une échelle infrarégionale : le bassin minier par rapport à l'agglomération lilloise. Cependant, si le renforcement du tissu régional de cabinets de conseil et d'études est bien un des objectifs de la politique publique développée dans le Nord-Pas-de-Calais après 1985, il n'est pas certain que cette attente soit transposable à l'échelle du bassin minier. De plus, les modèles et les politiques de développement régional prennent en compte essentiellement les services informationnels, parfois même uniquement les services de conseil. Activités de haut niveau de qualification, stratégiques pour la croissance des entreprises, elles ont un comportement spatial discriminant. Il se pourrait alors que le fonctionnement même des politiques publiques d'une part et la proximité de la métropole lilloise d'autre part soient des freins au développement de l'offre en services informationnels dans l'ancien pays minier. Nous nous proposons donc dans ce chapitre de repérer ces freins à la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller, tels qu'ils se révèlent lors de l'application de politiques conçues pour fonctionner à une échelle régionale.

1 - Les services informationnels, un enjeu pour le développement régional

Les années 80 et 90 sont celles de l'intérêt croissant de l'Etat, des Régions et de l'Union européenne[1] pour l'amélioration de la performance des PME. En 1985 par exemple, une étude du Commissariat Général du Plan insiste sur la complémentarité entre l'industrie et les services dans la recherche des gains de productivité et de la qualité[2]. Mais ces objectifs nationaux sont ambitieux pour les régions en déclin industriel ; la résistance de ces espaces pousse alors les autorités publiques à proposer des innovations institutionnelles en matière d'aide à la modernisation des entreprises. Le Nord-Pas-de-Calais est justement une zone d'expérimentation de ces nouvelles politiques publiques. La conversion du bassin houiller est même en partie à l'origine de l'intérêt de l'Etat vis-à-vis des services informationnels et de leur rôle dans l'amélioration de la performance des entreprises, modernisation dont on attend une régénération des systèmes productifs locaux déstructurés par le déclin des industries traditionnelles.

1.1 - Le Nord-Pas-de-Calais, terre d'expérimentation en politiques publiques

Le Nord-Pas-de-Calais est souvent assimilé à un monde de travailleurs courageux et durs à la tâche[3]. Mais le développement industriel est aussi synonyme d'esprit d'entreprise et la région du Nord fut effectivement un foyer d'innovations en méthodes industrielles et en management, à l'initiative de responsables économiques au comportement précurseur en matière de modernisation d'entreprise. Ainsi, dans les années 50-60, se crée à Lille un des premiers organismes de formation des cadres et des patrons, qui a pour objectif d'initier ces responsables d'entreprise à la gestion, à la vente, au marketing et à l'organisation scientifique du travail. L'enseignement universitaire lillois est également précurseur en matière de formation au management (création de l'IAE), à une époque où beaucoup de cadres sont autodidactes, ce que les élites administratives et économiques considèrent alors comme un frein à la modernisation de l'économie française (Romano J., 1995). Cependant il ne faut pas assimiler l'attitude avant-gardiste de quelques responsables économiques au comportement de la majorité des chefs d'entreprise de la région, d'autant que le déclin industriel a porté atteinte à l'esprit d'initiative individuel, si peu répandu fut-il. L'Etat, puis la Région, ont donc été amenés à prendre une part de plus en plus importante dans le renouveau du tissu économique. Mais les modes d'intervention élaborés à Paris ne donnent

---

[1] En 1997, la Commission européenne a publié un rapport intitulé : *Compétitivité industrielle et services aux entreprises* (cité dans : MEFI, 1999b, *Externalisation des services dans l'industrie*).

[2] « *Or, une large part des gains de productivité et de qualité requis suppose un recours aux activités de service : c'est, en effet, par le développement d'activités tertiaires que passe la réflexion stratégique, la mise en œuvre de l'innovation, l'amélioration du stockage et la circulation de l'information comme des marchandises...* » (Commissariat Général du Plan, 1985, *Services consommés par le système productif*, Paris, La Documentation Française, p. 7, cité par J. De Bandt, 1995, op. cit., p. 26).

[3] Avec le cortège des maux sociaux et professionnels qui sont attachés au travail industriel, et continuent de marquer à la fois la réalité sociale et l'image du Nord-Pas-de-Calais.

pas toujours, en province, les résultats escomptés : les mésaventures du groupe industriel nationalisé Thomson dans le bassin minier, et la mise en place consécutive de nouvelles politiques sous l'égide de la DRIRE en sont un exemple[4].

1.1.1 - Le bassin minier en crise résiste aux politiques de conversion classiques

Reprenons l'histoire de la conversion au moment de l'arrivée de la gauche au pouvoir, au début des années 80. « *Dans un premier temps le gouvernement applique une conception de la conversion économique très proche de celle de ses prédécesseurs. C'est-à-dire essentiellement dirigiste. Le Premier ministre exige du groupe Thomson, récemment nationalisé, qu'il fournisse au Valenciennois 400 000 heures de sous-traitance par an dans le domaine de la mécanique, de la chaudronnerie et du câblage. Il s'agit de compenser les commandes perdues par les petites entreprises locales, du fait de la crise minière et sidérurgique. L'opération tourne au fiasco. Pendant une année entière la chambre de commerce de Valenciennes, la direction régionale de l'industrie et deux responsables de Thomson font du porte à porte auprès des petites et moyennes industries (PMI) sous-traitantes. 3 500 heures de sous-traitance sont placées, moins de 1 % de l'objectif initial. L'année suivante la pêche est plus mauvaise encore (entre 2 000 et 2 500 heures). A peine une entreprise ou deux a su profiter de l'occasion pour changer de métier. L'opération est abandonnée* »[5]. Le décalage de culture industrielle entre le groupe international Thomson et les PMI locales est à l'origine de l'échec de cette tentative de conversion. « *Les entreprises du Valenciennois, créées et modelées pour répondre aux besoins de la sidérurgie et des charbonnages, n'ont ni la structure, ni les compétences, ni les machines, ni l'organisation du travail, ni les résultats en termes de qualité leur permettant de travailler pour un donneur d'ordre de ce type. Et elles n'ont pas non plus les moyens de financer les investissements matériels et immatériels nécessaires pour rattraper leur retard* »[6].

1.1.2 - Quand la résistance d'un territoire conduit à l'innovation institutionnelle

Cet échec se produit en 1983, au moment de l'élaboration du contrat de plan Etat/Région. La direction régionale de l'industrie suggère alors l'idée d'un effort exceptionnel de soutien à l'investissement des entreprises, pour l'acquisition de robots et de systèmes automatisés de production. Le Plan Productique Régional est adopté en décembre 1984 lors d'un comité interministériel d'aménagement du territoire, dans le cadre des programmes de redéveloppement des régions Nord-Pas-de-Calais et Lorraine. « *Deux ans plus tard un cabinet de consultants, appelé pour évaluer l'impact du plan productique, fait*

---

[4] Ce passage repose d'une part sur les travaux de P. Subra (1996), d'autre part sur le témoignage de l'ancien responsable du pôle de conversion de Valenciennes, que nous avons pu rencontrer avant son départ en retraite. Cet homme, très dynamique et passionné par la renaissance du Valenciennois, est par ailleurs à l'initiative de la Mission ferroviaire Nord-Pas-de-Calais, dont nous parlerons plus loin.

[5] Subra P., 1996, p. 123

[6] Subra P., 1996, p. 124.

le constat que de nombreuses entreprises régionales ont besoin d'embaucher des cadres avant d'investir, pour mettre à plat leus problèmes et se préparer à changer de métier. L'idée germe d'une procédure d'aide au recrutement de cadres pour les PME. C'est l'opération "200 cadres par an pour les entreprises de moins de 200 personnes" »[7]. Il s'agit alors d'aider les PME à surmonter l'obstacle financier que constitue l'embauche d'un cadre hautement spécialisé occupant des fonctions essentielles au développement de l'entreprise. L'ARCHS[8], lancée de manière expérimentale dans le Nord-Pas-de-Calais fin 1986[9], est ensuite généralisée en France lors du Xème plan (1989-1993) sous le nom de l'ARC. Elle vise à compléter l'action du FRAC, chargé d'inciter les PMI à recourir à des consultants extérieurs pour réfléchir justement au redéploiement de leurs activités ou à toute autre modernisation nécessaire à leur survie.

La résistance des entreprises du bassin minier vis-à-vis des moyens classiques de relance économique est donc à l'origine de démarches expérimentales en matière de conversion, centrées en fait sur la modernisation de ces entreprises. Les services informationnels, sous la forme d'expertise externe ou par le biais du renforcement de l'encadrement, sont un des éléments susceptibles de favoriser la mise à niveau technologique et organisationnelle du tissu économique du bassin minier. Ces expérimentations institutionnelles ont cependant concerné d'emblée l'ensemble de la région Nord-Pas-de-Calais. Pour accomplir ce travail, l'Etat a renforcé la représentation régionale du ministère de l'industrie, la DRIRE, afin de se rapprocher des entreprises, d'évaluer leurs besoins réels puis de mettre en place des procédures adaptées. Les équipes ont été renforcées, notamment par le recrutement de personnels détachés de grandes entreprises puis formés spécialement pour cette tâche nouvelle de conseil auprès des PME. A partir de 1990, l'augmentation de la charge de travail a entraîné une décentralisation du traitement des dossiers depuis le siège de Douai vers les "groupes de subdivisions"[10]. Avec des gens de terrain qui se déplacent dans les entreprises, la DRIRE du Nord-Pas-de-Calais constitue, selon l'ancien responsable du pôle de conversion de Valenciennes, un centre d'expertise et de conseil sans commune mesure avec ce que l'on peut trouver dans d'autres régions françaises, Lorraine exceptée.

Ainsi, contre toute attente, la résistance d'un territoire aux politiques élaborées à l'échelon central est un facteur d'innovations institutionnelles qui touchent, par effet de retour, les structures nationales d'encadrement des entreprises. Dans ce cadre, les services

---

[7] Subra P., 1996, p. 140.

[8] Aide au Recrutement de Cadres Hautement Spécialisés, ancêtre de l'ARC, Aide au Recrutement de Cadres.

[9] L'opération est lancée dans cinq régions pilotes : Champagne-Ardennes, Lorraine, Nord-Pas-de-Calais, Pays de Loire, Picardie. Elle est étendue à l'ensemble de la France en 1989 (Ministère de l'industrie, des postes et télécommunications et du commerce extérieur, 1993).

[10] Le Nord-Pas-de-Calais est divisé en quatre zones, appelées "groupes de subdivisions" de Béthune, de Lille, du littoral, de Valenciennes. Celles de Béthune et de Valenciennes ne reprennent pas le découpage du bassin minier . Le groupe de Valenciennes couvre les arrondissements administratifs d'Avesnes-sur-Helpe, de Cambrai, de Douai, de Valenciennes. Celui de Béthune regroupe les arrondissements de Béthune, Lens et Arras.

aux entreprises de haut niveau apparaissent comme un nouvel élément fondamental des politiques de développement régional, politiques appliquées entre autres au bassin minier. Cependant cette ouverture à ce que les économistes appellent "services informationnels" se traduit en termes de politique économique sous la forme d'un panel d'aides à la modernisation des entreprises, les services avancés (pour reprendre une autre dénomination) n'étant qu'un outil au service de cet objectif national.

1.2 - Les services informationnels, outils de diffusion de la modernisation industrielle : l'exemple du Nord-Pas-de-Calais

Si la question de la modernisation des entreprises françaises n'est pas une préoccupation récente, le retournement économique des années 80 déplace l'intérêt des institutions publiques des grandes sociétés vers les PME. Les services aux entreprises sont alors considérés comme un outil privilégié de leur développement[11], dans un cadre international de plus en plus ouvert et concurrentiel. Modèles scientifiques et politiques publiques en attendent un renouveau économique régional, en particulier pour les régions industrielles en déclin. Toute la question est de savoir comment diffuser ces objectifs de performance des entreprises et du système productif au sein d'un tissu de plus en plus dense, et complexe, de PMI. Les aides, et leurs déclinaisons régionales, constituent un des vecteurs de cette diffusion des objectifs nationaux de modernisation de l'industrie française.

1.2.1 - La modernisation, un impératif pour les entreprises

La question de l'efficience des entreprises est une permanence de l'histoire économique de la V^{ème} république. De l'organisation scientifique du travail (OST) à la formation des cadres et des patrons au management, la modernisation de l'industrie française est une préoccupation constante des élites économiques et administratives (Romano J., 1995). Les méthodes, le plus souvent importées des Etats Unis, sont diffusées par des organismes professionnels et par des cabinets-conseils, dont les clients principaux sont les grandes entreprises des "Trente glorieuses". Cependant, le début des années 80 marque une prise de conscience de la fragilité de ces grandes structures dans un environnement économique devenu incertain, alors que les PME apparaissent plus flexibles et plus réactives face à la concurrence internationale et au défi renouvelé de l'innovation. Le système productif dans son ensemble se réorganise progressivement autour de ce que P. Veltz (1994 a) appelle une organisation en "firme-réseau" : le noyau central de la firme recentré sur son "cœur de métier", autour duquel gravitent nombre de PME chargées de réaliser les fabrications

---

[11] Romano J. (1995, p. 158) : « *De nombreux travaux effectués dans le cadre de la planification, et ce, dès le début des années 80, ont affirmé le rôle central du tertiaire industriel dans la modernisation du système productif* ». Le Groupe de stratégie industrielle, réuni en 1986 par le Commissariat général du Plan, jette les bases d'une politique du tertiaire industriel. « *Consommation intermédiaire de services et investissements immatériels sont ainsi considérés comme essentiels pour l'adaptation des entreprises à un environnement de plus en plus élargi et complexe* » (idem, p. 159).

déléguées par la grande entreprise. Cette nouvelle organisation productive en réseau a cependant une contrepartie : elle oblige les sous-traitants et co-traitants à respecter des exigences de coût, de délais et de qualité. Ainsi, le travail d'exécution sur plan fourni par le donneur d'ordre disparaît peu à peu et la PME se doit de concevoir des produits pour et avec ce qui devient un partenaire. La fourniture de pièces laisse place à la livraison de modules complexes en juste-à-temps : la PME doit donc s'adapter aux modes d'organisation de la grande entreprise et maîtriser la fonction logistique. Certes ce modèle, dont nous n'avons décrit que quelques éléments, est surtout appliqué dans l'industrie automobile. Cependant, les principes d'innovation et d'organisation – du travail, de l'atelier, de l'entreprise – deviennent un impératif pour toute entreprise face aux contraintes d'une concurrence mondialisée.

La complexité croissante du système productif, ainsi que celle des réglementations – sécurité, qualité, environnement, droit du travail, etc – font donc des PME des clients potentiels pour les sociétés de conseil en qualité, certification, innovation, organisation, veille stratégique et autres outils de modernisation. Sauf que ces PME, dont on attend beaucoup pour le renouveau de l'économie française, sont moins innovantes que ce que la théorie veut bien en dire, et semblent le plus souvent imperméables aux méthodes et conseils forgés au sein des universités ou des grands cabinets conseil pour la grande entreprise. La puissance publique va donc mettre en place tout un éventail d'aides destinées à faciliter la modernisation des petites et moyennes entreprises par la diffusion des nouveaux modes d'organisation et de performance entrepreneuriale.

1.2.2 - Les aides aux PME : du matériel à l'immatériel

L'histoire de l'évolution des aides aux PME est celle d'un glissement d'un soutien à l'investissement matériel vers l'aide à l'investissement immatériel. Dans les années 80, trois formes d'aide se superposent donc pour aider les PME à devenir plus innovantes (Barbe D., 1991). Dans le Nord-Pas-de-Calais, l'accent est d'abord mis sur l'emploi et l'investissement physique (bâtiments, machines). Le Plan Productique Régional, mis en place dès 1985 dans le cadre du Contrat de Plan Etat/Région, puis avec le soutien de la Communauté Economique Européenne, en est un exemple : il vise à soutenir les entreprises industrielles régionales qui souffrent d'un important retard en matière d'équipement technologique[12]. Mais la mise à niveau du parc de machines est un facteur de modernisation ; elle ne rend pas les entreprises plus innovantes pour autant. Un deuxième type d'aide consiste donc à soutenir la collaboration des PME avec des centres de recherche universitaires ou des centres de transferts de technologie. Il s'agit alors d'alléger le poids des investissements nécessaires à cet effort de recherche et développement. La procédure nationale ATOUT en

[12] DRIRE, 1994, *Aides aux PMI du Nord-Pas-de-Calais, le bilan du contrat de plan 1989/1993*, p. 33.

est un exemple, qui favorise la diffusion des composants électroniques (PUCE) dès 1984, puis des matériaux avancés (PUMA) et de l'informatique intégrée (LOGIC) à partir de 1990.

Cependant, les freins à la diffusion de ces innovations de process ou de produits ne sont levés que pour les entreprises déjà les plus ouvertes sur les marchés internationaux. Dans le Nord-Pas-de-Calais comme dans bien d'autres régions, le problème du développement des entreprises va bien au delà du seul objectif de l'innovation, prise ici dans son sens classique d'innovation technologique. La maîtrise du changement économique et technique, dans toute sa complexité, passe alors par le recours à des consultants extérieurs. Aider les PME à découvrir le rôle clé des prestations de conseil pour assurer leur développement, tel est l'objectif du FRAC, Fonds Régional d'Aide au Conseil institué dès 1984[13]. Mais cet outil a pour seconde fonction de « *susciter, par l'ouverture du marché du conseil aux PMI, une offre de conseil concurrentielle avec un tissu dense de cabinets conseils de qualité et adaptés aux besoins des entreprises* »[14]. Il serait cependant erroné de considérer le FRAC comme le seul vecteur du développement attendu et suscité de la demande en services externes. Comme on peut le constater dans le document n° 64, les aides à l'innovation et au développement des entreprises, élaborées et perfectionnées depuis les années 80, incitent les PME à renforcer leurs services internes, par recrutement essentiellement, ou à recourir à une expertise externe privée ou publique (université, centre technologique, lycée...). Ces investissements immatériels[15], considérés d'un point de vue strictement comptable comme des charges d'exploitation, ne sont pas pris en considération par les banques. Le soutien de l'Etat, avec l'appui des Régions et de l'Union Européenne, est donc un palliatif à l'insuffisance des outils de financement de ces ressources immatérielles nécessaires à la performance des entreprises.

Même si l'Etat tend à encourager la coopération entre les entreprises et les centres de compétences publics, il n'en reste pas moins une marge de manoeuvre intéressante pour des consultants extérieurs, dans des domaines tels que l'OPQCM[16] les définit : stratégie et politique d'entreprise, marketing et commercial, production et logistique, ressources et structures humaines, systèmes d'information et de gestion, informatique, technologie, finances et gestion, management de projet, qualité. L'accroissement attendu de la demande d'études et de conseils peut être un facteur de développement de l'offre régionale dans la mesure où les cabinets parisiens, voire internationaux, ne peuvent à eux seuls satisfaire une demande en accroissement. La réticence des PME vis-à-vis des méthodes élaborées pour la grande entreprise et diffusées par ces cabinets conseil nationaux plaide en outre pour

---

[13] MEFI, 1998, *Le conseil et le changement dans l'entreprise : recommandations à l'usage des prescripteurs*, Rapport pour le Secrétariat d'Etat à l'Industrie, Paris, 96 p.

[14] MICE, 1991, p. 1.

[15] Il faut ajouter à cette sélection d'aides, d'autres types d'interventions comme le crédit impôt recherche, le capital risque, l'aide à l'achat de brevets, le fonds de développement des PMI, etc.

[16] Office Professionnel de Qualification des Conseils en Management.

l'émergence d'un tissu de consultants indépendants et de cabinets conseils dans les régions, y compris, paradoxalement, sous la forme d'antennes de cabinets nationaux prêts à s'adapter à ce nouveau genre de clientèle. La proximité géographique, culturelle et structurelle entre PME et petites structures locales de conseil est donc a priori favorable à la diffusion spatiale de l'offre en services avancés. Cependant le problème fondamental reste celui de la transformation d'un besoin en demande solvable, opération sans laquelle l'offre en services aux entreprises n'a aucune chance de se développer.

2 - La faiblesse de la demande en services informationnels dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais : handicap structurel ou culturel ?

Le développement de la demande de services dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais n'est ici analysé qu'à travers le filtre des aides aux investissements immatériels. Il ne sera donc question que des services informationnels, et même d'une partie seulement du marché potentiel de ces activités. Cependant, ces restrictions méthodologiques ne devraient pas affecter nos conclusions car notre intention n'est pas de faire une analyse quantitative de la demande en conseil. La politique de soutien à l'investissement immatériel nous intéresse pour ce qu'elle nous révèle de l'attitude des chefs d'entreprise de l'ancien pays minier vis-à-vis d'une gestion innovante et stratégique de leur PME. De leur ouverture à ce nouveau modèle d'entreprise dépend l'existence d'une demande de services informationnels, via les aides d'abord, puis ensuite sous la forme d'un marché concurrentiel classique, puisque tel est à terme l'objectif d'une politique de développement de la demande.

2.1 - Evaluation de la demande en services informationnels à travers le système des aides aux entreprises

2.1.1 - Une demande difficile à évaluer à l'échelle du bassin minier

L'impact du système des aides est évalué par les institutions publiques en fonction de trois critères : le nombre de dossiers, le nombre d'entreprises soutenues, et le montant des subventions allouées. La DRIRE, le Conseil régional, le SGAR (Préfecture de Région) disposent du bilan des aides pour chaque catégorie, mais à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais : il n'existe pas de décomposition disponible pour chacune des subventions selon les divisions territoriales de la région. Ainsi, les sources existantes sur le poids des aides directes aux entreprises dans le bassin minier ne fournissent-elles que des données agrégées[17], c'est-à-dire regroupant plusieurs types de subventions, sans que l'on puisse

[17] Selon Subra P. (1996, p. 231), pour le Valenciennois, PPR, ARCHS, FRAC, FRATT, aide à la diffusion des techniques représentent entre 1983 et 1993 près de 500 dossiers, pour environ 150 millions de francs, la majeure partie revenant au PPR. Selon le SGAR (1995, p. 77), le bassin minier entre 1984 et 1992 représente, pour le PPR, le FRAC, l'ARCHS et le FRATT, 1 232 dossiers déposés par 525 entreprises pour un total de 331 millions de francs.

d'ailleurs disposer de séries cohérentes sur une longue période. Aussi, mesurer le poids des aides aux ressources immatérielles dans les arrondissements de l'ancien pays minier nécessite un détour par l'analyse à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais.

L'étude réalisée pour le compte du Conseil régional[18] sur le bilan de la politique d'aides économiques des deuxième et troisième contrats de plan montre qu'entre 1989 et 1996 les aides à l'investissement matériel ont mobilisé 60 % des engagements. Les nombreux dispositifs élaborés pour inciter les entrepreneurs à utiliser les ressources immatérielles sont donc loin de constituer la majorité des subventions versées aux entreprises. L'ARC et le FRAC ne représentent en effet qu'un sixième des aides versées ; il faut y ajouter le FRATT, les aides à l'exportation et les actions collectives[19] pour atteindre le taux de 40 % des primes. En nombre de dossiers cependant (document n° 65), le bilan est en faveur des aides à l'immatériel. L'ARC et le FRAC comptent même pour 53 % du nombre total des dossiers traités. Cela revient à dire que l'effet de levier, attendu par ces dispositifs de soutien, repose moins sur les sommes engagées que sur le nombre d'entreprises sensibilisées aux nouveaux modes de management.

Evaluer la place du bassin minier dans ce dispositif n'est pas chose facile. Une étude des services de la Préfecture de Région note que, de 1984 à 1992, les quatre arrondissements de Béthune, Douai, Lens et Valenciennes comptent ensemble pour environ un tiers des fonds engagés à l'échelle régionale pour les principaux programmes (PPR, FRAC, ARCHS, FRATT)[20]. Etant donné le poids du PPR dans ce bilan financier, il est préférable de raisonner en nombre de dossiers, qui révèle la plus ou moins grande sensibilité des entreprises à la question de leur modernisation[21].

2.1.2 - Le bilan des aides immatérielles, reflet de la dynamique différentielle des territoires

Dans les années 90 (document n° 65), la part de l'ancien bassin minier dans le nombre régional de dossiers d'aides à l'investissement immatériel est globalement plus faible que celle de l'arrondissement de Lille. Le poids économique de ces deux espaces dans le tissu industriel régional est un facteur d'explication de cet écart, toutes aides confondues et en moyenne sur plusieurs années. Des bilans plus détaillés, quand on en dispose, montre de grandes variations annuelles du nombre de dossiers déposés selon les arrondissements, particulièrement si l'on tient compte du type d'aide. Sans vouloir rentrer dans une analyse

---

[18] Un compte rendu critique en est fait dans : Région Nord-Pas-de-Calais (1999), n° 4.
[19] Aides indirectes aux entreprises qui tendent à se substituer au FRAC.
[20] SGAR (1995), p. 77.
[21] Certes une entreprise peut déposer plusieurs dossiers successivement (un FRAC puis un PPR ; un FRAC court puis un FRAC long ; un FRAC puis un ARC ; un FRAC qualité puis un FRAC commercial...), mais la « récidive », pour reprendre le terme utilisé par l'étude du Conseil régional (1999), est limitée.

quantitative par arrondissement qui n'aurait pas grand sens[22], notons que l'ancien pays minier se comporte comme s'il avait, dans sa réponse aux incitations publiques, un temps de retard sur la région lilloise. Les exemples de la procédure ATOUT et du FRAC peuvent nous permettre de comprendre ce phénomène.

L'écart est particulièrement fort entre Lille et le bassin minier en ce qui concerne la procédure ATOUT, et il ne semble pas se résorber (document n° 65). En fait, avant 1989, seule la Prime pour l'Utilisation de Composants Electroniques existait, et elle était réservée aux sociétés d'électronique et de micro-électronique. Dans ces conditions, Lille avait toutes les chances de déposer le plus grand nombre de dossiers, puisque cet espace concentre la plus grande part des entreprises de ce secteur d'activité. Dès que la PUCE est ouverte aux autres activités industrielles et dès que sont créées les procédures LOGIC et PUMA, on observe un net rééquilibrage en faveur des industries traditionnelles (70 % des dossiers), ce qui traduit l'intégration d'une approche technique dans la stratégie de développement des entreprises du textile, du travail des métaux, de la mécanique, etc. Par voie de conséquence, la part des autres espaces régionaux, bassin minier compris, s'accroît, bien que timidement. Le Valenciennois profite assez bien de la PUMA, mais le poids de la métropole dans la dynamique de l'innovation reste prépondérant (DRIRE, 1994).

Quant au FRAC, il intéresse particulièrement les entreprises de 20 à 50 personnes des secteurs du textile, de la mécanique, du travail des métaux. Or le début des années 90 est marqué par une concurrence internationale très forte, qui met à mal de grandes entreprises du bassin minier et donc nombre de leurs sous-traitants. Ce marasme se traduit alors par une très faible demande de FRAC car le conseil est un des premiers budgets sacrifiés quand une société est à la limite de la survie. Par ailleurs, cette aide n'est apportée qu'aux entreprises financièrement saines. Or, selon la Banque de France, la moitié des entreprises du bassin minier dans les secteurs de la mécanique et du travail des métaux sont en difficulté à cette époque (SGAR, 1995, p. 83). Quant à l'inversion spatiale de la répartition des dossiers FRAC entre Lille et le bassin minier dans la période 1993-1997 (document n° 65), elle s'explique par l'épuisement des besoins régionaux en FRAC : le bassin minier dépose en 1997 trois fois moins de dossiers qu'en 1993, mais juste un peu plus que la métropole lilloise. La procédure FRAC ayant pour fonction d'inciter les entreprises à recourir au conseil, un seuil semble avoir été atteint, qui reporte sur le marché concurrentiel, la demande en conseil. Mais la saturation de la demande de subventions tient probablement aux conditions d'attribution de cette aide, qui est le plus souvent attribuée aux entreprises les plus dynamiques. Les sociétés financièrement plus fragiles n'accèdent pas facilement à ce genre d'action publique, or elles sont probablement les plus nombreuses dans l'ancien

---

[22] Etant donné le faible nombre de dossiers déposés chaque année et par type d'aide dans chaque arrondissement, il vaut mieux raisonner à l'échelle du bassin minier. Son poids économique, comparé à celui de la conurbation lilloise, zone périurbaine comprise, est plus représentatif vis-à-vis de cette dernière que celui de chacun des quatre arrondissements pris isolément.

bassin minier. Le FRAC, outil de diffusion d'une pratique de recours au conseil, trouve donc les limites de son utilité quand les entreprises d'un territoire sont déjà trop fragilisées pour pouvoir investir dans l'achat de services pourtant nécessaires à leur survie.

Les aides à l'investissement immatériel n'introduisent pas dans leurs critères d'attribution de discrimination spatiale. Le bassin minier ne bénéficie donc pas de traitement de faveur, contrairement à ce que proposent les politiques de conversion. La répartition du nombre des dossiers d'aides aux services informationnels reflète donc en grande partie le différentiel de dynamique économique entre l'agglomération lilloise et l'ancien pays minier, où une demande émerge certes, mais moins spontanément et moins fortement que dans la métropole. Cette dynamique est liée à la structure productive de chacun de ces territoires : le poids des activités dites traditionnelles semble ainsi freiner la demande de conseil dans l'ancien bassin houiller. Pourtant les politiques de conversion y ont permis la diversification des branches industrielles, et les PME y sont aussi beaucoup plus nombreuses qu'il y a trente ans. D'autres facteurs peuvent-ils conditionner le niveau de la demande en services informationnels ? Parmi les responsables institutionnels du Nord-Pas-de-Calais que nous avons rencontrés, nombre d'entre eux avancent en dernier ressort les "blocages culturels" comme facteur de faiblesse de l'économie du bassin minier. Tentons cependant de faire la part des choses entre ce qui relèverait de la "culture" des entrepreneurs[23] et ce qui est attribué à la structure des entreprises ou à toute autre caractéristique plus objective. De la même façon, il s'agit d'analyser en quoi la "mentalité" des chefs d'entreprise de l'ancien pays minier serait spécifique de ce territoire, et donc différente de celle des autres entrepreneurs du Nord-Pas-de-Calais ou de la France.

2.2 - Les PME face au conseil : conditions et limites de l'adoption de cette innovation

L'aptitude des PME à recourir aux services de conseil a fait l'objet d'analyses à l'échelle nationale. Les déterminants de ce recours sont-ils d'ordre purement économique et financier, ou faut-il aussi prendre en compte la culture d'entreprise, ou plutôt celle de l'entrepreneur ?

2.2.1 - La petite entreprise méconnaît le rôle du conseil

L'évaluation des FRAC effectuée par le Ministère de l'industrie et du commerce extérieur (MICE, 1991) constitue une source d'informations sur les déterminants de la consommation de conseil par les PME françaises. L'enquête du ministère a été menée dans cinq régions test (Bourgogne, Haute Normandie, Languedoc-Roussillon, Nord-Pas-de-Calais et Rhône-Alpes), représentant le quart des PMI françaises de 10 à 500 personnes. Comme 60 % des PMI ne sont pas touchées par la procédure FRAC et que 10 % n'y sont pas éligibles, l'étude a pris soin d'enquêter auprès d'un échantillon représentatif de l'ensemble des PMI

---

[23] Bonte R. *et alii* (1996), p. 97.

pour y évaluer la pénétration du conseil entre 1984 et 1990. Il ressort de cette analyse que l'ouverture au conseil dépend beaucoup de la taille de la PME : plus l'entreprise est petite, moins elle a recours aux services informationnels, services dont elle ne connaît d'ailleurs pas la nature et l'utilité[24]. En outre, le dispositif FRAC a tout au plus concrétisé une demande latente : les deux tiers des entreprises aidées auraient eu recours au conseil si le FRAC n'avait pas existé. L'aide publique a cependant poussé les entreprises à passer plus rapidement du besoin à la demande réelle ; elle a aussi permis d'accroître le montant et la qualité des prestations demandées. Le FRAC permet donc d'accélérer et d'amplifier la consommation de conseil par les entreprises qui en connaissent déjà l'utilité. La procédure n'atteint ainsi pas tous ses objectifs à l'égard des petites entreprises. Cet état de fait s'explique-t-il par une question de coût du conseil (trop cher pour la petite entreprise) ou par un rejet de type "culturel" vis-à-vis d'une fonction dont l'entrepreneur ne perçoit pas toute la pertinence ?

2.2.2 - Demande de conseil et représentations des entrepreneurs

Si l'on s'en réfère au même rapport ministériel de 1991 et à un autre plus récent portant sur le conseil et le changement dans l'entreprise (MEFI, 1998), deux types d'attitude freinent le développement de la demande de conseil des petites et moyennes entreprises françaises. Les PMI qui n'ont jamais été clientes d'un consultant utilisent certes les prestations incontournables d'un expert-comptable, d'un conseiller juridique et fiscal, voire d'un spécialiste en recrutement. Elles en sont donc encore au niveau des "services de compétence" développés en France à partir des années 60, pour reprendre la typologie des vagues de services aux entreprises présentée par A. Barcet et J. Bonamy (document n° 19). Pour le reste, ces PMI ne sont pas préparées au conseil et n'en ressentent même pas le besoin : elles sont donc réfractaires à l'adoption des "services d'intellection" du nouveau système productif, tels que définis par les mêmes Barcet et Bonamy.

Par contre, les entreprises ayant déjà bénéficié d'un FRAC ont du conseil une vision plus positive et plus claire. L'enquête du ministère constate cependant que « *pour la plupart, les dirigeants de PMI ne sont pas prêts (ni préparés) à associer un conseil extérieur à leur réflexion, sinon pour des projets majeurs qui constituent un véritable risque pour l'entreprise* »[25]. Pour cette raison, les chefs d'entreprise recourent souvent au conseil en situation d'urgence, sous la contrainte extérieure (exigence d'un client par exemple), et cherchent plutôt des prestations techniques (qualité, innovation technique...) qu'un véritable conseil sur l'organisation ou la stratégie globale de l'entreprise. Le recours au conseil

---

[24] Les entreprises aidées par un FRAC sont à 46 % des sociétés de 100 à 500 salariés, mais à 16 % seulement des entreprises de 10 à 19 salariés. Les PMI de moins de 50 personnes ont une vision très floue de ce qu'est le conseil et de son utilité. On constate cependant sur la période analysée une augmentation du nombre des petites entreprises et une diminution du nombre des grandes firmes (MICE, 1991).

[25] MICE, 1991, p. 31.

dépend donc moins de son coût effectif que de la représentation que les entrepreneurs se font de l'utilité de cette dépense. Accroître la demande en services informationnels passe donc par une démonstration de leur efficacité pour l'avenir de l'entreprise. Cet impératif de modernisation et de développement concerne-t-il pourtant au même degré toutes les PME ?

2.2.3 - Comportement des entrepreneurs et profil économique des PMI

Le croisement des données économiques sur les entreprises et des types de comportement des entrepreneurs vis-à-vis du recours au conseil permet en fait de dégager trois profils de PMI (MICE, 1991) :

- les PMI non clientes du conseil sont plutôt axées sur le marché intérieur, de chiffre d'affaires souvent modeste, dirigées par des patrons de plus de 55 ans ;
- les PMI clientes du conseil dans le cadre du FRAC ont plutôt une activité significative à l'exportation, et sont surtout des entreprises de moins de 200 salariés centrées sur la production de biens intermédiaires et d'équipement ;
- la pénétration du conseil hors FRAC concerne les entreprises de plus de 200 personnes dont le chiffre d'affaires à l'exportation dépasse 5 % du CA global.

La demande de conseil dépend donc moins de critères pris isolément (taille de l'entreprise, âge de l'entrepreneur, type d'activité, coût du conseil...) que du croisement de ces déterminants. Le degré d'ouverture à la concurrence internationale agit par contre comme un catalyseur de transformation du besoin de services en demande effective, puis en consommation régulière. L'enjeu des services informationnels est mieux perçu par les entrepreneurs contraints de défendre en permanence leur compétitivité. Leur "mentalité" est moins réfractaire à l'utilisation de services aux entreprises de haut niveau. Ils sont prêts à en assumer le coût.

Cette analyse de l'imbrication entre le structurel et le culturel au sein des PMI est-elle transposable à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais puis du bassin minier ? Y a-t-il une "culture locale" susceptible de bloquer l'émergence d'une demande en services informationnels ? Ou bien ces handicaps qualifiés de culturels relèvent-ils de l'accumulation dans cet espace de PMI dont le profil à l'égard de l'utilisation de services informationnels est négatif ?

2.3 - Les freins à l'adoption du conseil dans le Nord-Pas-de-Calais et dans l'ancien bassin minier

Faire la part des choses entre le structurel et le culturel n'est pas tâche facile. Si les analyses qui précèdent, réalisées à l'échelle nationale, donnent des pistes sur l'imbrication entre comportement des chefs d'entreprises vis-à-vis du recours au conseil et typologie économique des PMI, déterminer s'il existe une spécificité des entrepreneurs du Nord-Pas-de-Calais d'un point de vue culturel relèverait d'un travail de sociologie voire

d'ethnologie[26]. Ce qui n'est pas de notre compétence. Nous nous contenterons donc d'émettre des hypothèses sur ce point à partir du témoignage des prescripteurs des aides et de tous ceux qui travaillent au contact des entreprises (CCI, EDF, centres de transfert de technologie, et même structures intercommunales...). Aussi les conclusions qui suivent sont-elles en partie le fruit des représentations de ces acteurs, représentations forgées dans la confrontation entre leurs pratiques et celles des dirigeants de PME du Nord-Pas-de-Calais. Nous tenterons également de déterminer si la "spécificité culturelle" annoncée de l'ancien pays minier dépend en fait de la structure des entreprises de ce territoire ou bien relève vraiment de l'état d'esprit des dirigeants de ces PME.

2.3.1 - Les freins à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais

A l'échelle de la région, les prescripteurs relèvent, parmi les chefs d'entreprise, une conception plutôt étroite de l'aide au conseil. Beaucoup d'entre eux considèrent en effet l'aide comme un droit, une procédure à suivre, et ne comprennent pas qu'ils aient à défendre leur dossier en fonction d'un projet d'entreprise. Aussi, quand les critères régionaux d'attribution du FRAC s'alignent, comme ce fut le cas en 1997, sur les critères nationaux, plus qualitatifs, il s'ensuit une baisse du nombre des demandes de subvention[27]. En fait, les dirigeants de PME, et surtout des plus petites, attendent du consultant une solution clé en main, qui puisse résoudre rapidement le problème du moment sans avoir à bouleverser le mode d'organisation et de management de leur société. Ils considèrent en outre les services informationnels non comme un investissement immatériel mais comme une charge d'exploitation, la demande de subvention étant alors un moyen de diminuer la part de cette dépense dans les coûts de fonctionnement de l'entreprise. Les entrepreneurs utilisent en fait les aides publiques au coup par coup, sans avoir au préalable construit de véritable projet d'entreprise. Les opérations de sensibilisation lancées par le Conseil régional ou par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie, souvent d'ailleurs dans la ligne des préoccupations du ministère de l'industrie, ont pour effet d'accroître momentanément le nombre des dossiers de subvention. Ainsi observe-t-on des flux et des reflux de l'intérêt des chefs d'entreprise sur la question commerciale (opération régionale "cent nouveaux exportateurs"), puis sur la qualité, l'environnement (opération régionale "cent projets verts"), et enfin en informatique (passage à l'an 2000)[28]. Le travail des prescripteurs consiste

---

[26] Ainsi les ethnologues ont-ils mis en place un programme de recherche intitulé : « *Etudes anthropologiques du bassin minier : un ou des bassins ?* ». Lancé avec le soutien de la Mission du Patrimoine Ethnologique du Ministère de la culture, de la DRAC, du Conseil régional et du CNRS, il « *privilégie une vision patrimoniale de la mémoire des hommes* » et cherche à dégager parmi ces populations « *des traits spécifiques qui les distinguent des habitants d'autres parties de la région* » (Rabier J.C. , 1999).

[27] Outre la conjoncture un peu morose de cette année 1997, il faut compter aussi sur l'attitude des consultants privés qui freinent la diffusion de l'information sur les FRAC quand les critères d'attribution sont plus restrictifs : le message est plus difficile à faire passer auprès des entreprises, et les dossiers sont plus lourds et plus coûteux à gérer (d'après le témoignage d'un prescripteur).

[28] L'effet des trois premières opérations est analysé dans une étude de la DRIRE (1994, p. 62).

donc, nous le verrons plus loin, à modifier ces tendances qui, pour exister à l'échelle de la France, n'en sont pas moins renforcées dans une région de tradition industrielle déstabilisée par trente ans de crise structurelle et conjoncturelle.

2.3.2 - Les freins à l'échelle du bassin minier

A l'échelle de l'ancien bassin minier, ces tendances sont encore accentuées par deux types de handicaps systématiquement stigmatisés par nos interlocuteurs, liés d'une part aux caractéristiques de beaucoup des PMI de cet espace, et d'autre part à un mode de comportement très répandu parmi les entrepreneurs de ce territoire de tradition industrielle.

Les PMI de l'ancien bassin houiller sont handicapées par un statut de dépendance vis-à-vis de quelques donneurs d'ordre, quand elles ne travaillent pas pour un seul gros client. Beaucoup de ces entreprises sont donc des sous-traitants, qui travaillent selon la technique de l'exécution sur plans fournis par le donneur d'ordre, ce qui n'est pas pour autant synonyme de prestations ou de produits de faible qualité, certaines PMI ayant acquis une bonne réputation dans la maîtrise technologique de leurs savoir-faire. Cependant cette pratique traditionnelle de sous-traitance met désormais en danger l'existence même de ces PMI, car les donneurs d'ordre demandent de plus en plus la réalisation non plus de pièces exécutées sur plan, mais la conception et la fabrication d'ensembles complets, prêts à monter dans les automobiles ou les wagons par exemple. Les grandes entreprises exigent donc de leurs sous-traitants qu'ils innovent, ne serait-ce que pour baisser les coûts de production. Or les PMI du bassin minier sont sous-encadrées, sans services internes de haut niveau, et a fortiori sans cellule de R&D. Comme on assiste à une réorganisation de certaines filières productives sous la forme de pyramides de sous-traitance à différents niveaux hiérarchiques (dans l'automobile ou le ferroviaire par exemple), les PMI du pays minier deviennent très souvent des sous-traitants de deuxième et troisième rang, sans contrôle réel sur leur propre développement. Difficile dans ces conditions d'engager une réflexion à long terme sur le management stratégique, ou même sur des innovations matérielles ou immatérielles : la survie au jour le jour est plutôt le lot de préoccupations quotidiennes des entrepreneurs. Le mauvais état des trésoreries et la faiblesse en fonds propres, souvent déplorés par les prescripteurs et autres institutionnels, n'est que la traduction d'habitudes productives désormais inadaptées. Ce bilan financier freine à son tour le recours au conseil externe.

Le deuxième type de handicap concerne le chef d'entreprise lui-même. Bon commercial, ou bon technicien, ou fabricant d'un bon produit, il n'a souvent pour objectif que de faire du chiffre d'affaires, sans contrôler l'état de sa comptabilité et de sa trésorerie. Il navigue à vue en reportant ces questions de gestion sur son expert-comptable, qui ne peut pas lui proposer de suivi comptable permanent. L'absence de gestion informatique dans ces PMI, par manque de formation et d'intérêt de l'entrepreneur lui-même, est préjudiciable au bon

fonctionnement de l'entreprise dans un monde économique très concurrentiel et fragile. Ces dirigeants sont souvent autodidactes, au sens où ils n'ont pas de diplôme d'ingénieur, voire même de technicien. Issus du monde de l'entreprise pour créer leur affaire, ils sont les "hommes-orchestre" de leur PMI, cumulant des fonctions administratives et commerciales, des tâches de conception, de contrôle de la production, de direction. Comment prendre alors le temps de réfléchir et de discuter, quand les soucis matériels vous accablent ? Mais ce sont aussi souvent ces chefs d'entreprises qui refusent de déléguer des fonctions, parfois par peur du cadre qu'il faudrait embaucher : autre langage, autres pratiques, perte de pouvoir sur les hommes qu'on dirige. Ce type de comportement n'est pas seulement une question de génération. Parmi les entrepreneurs que nous avons interrogés, certains avaient été sous-traitants des Houillères : ils avaient su transformer à plusieurs reprises leur affaire et la vendre, à l'heure de leur départ en retraite, en situation financière saine. D'autres, dans la trentaine, montaient des entreprises et se décourageaient au bout de six mois ou un an, pour s'être lancés sans avoir bien réfléchi à leur projet. D'autres enfin, de différents âges, se battaient avec hargne, et profitaient de notre entretien pour étaler tous les conflits avec leurs clients, l'administration et les réglementations. Les incertitudes économiques, la pression concurrentielle et la restructuration du système productif expliquent ces comportements conflictuels. Nous sommes souvent encore loin de cette "culture du dialogue" qu'appellent de leurs voeux certains articles[29], et sur laquelle repose justement l'efficacité des services informationnels.

Ainsi, la construction d'une demande de services aux entreprises à l'échelle des régions est un objectif globalement atteint, comme le montrent les bilans de cette politique[30]. Elle trouve cependant ses limites à une échelle infra-régionale, celle de l'ancien bassin minier par exemple. Le développement de la demande butte, semble-t-il, à la fois sur le type de PMI qu'on peut trouver dans cet espace et sur la culture, non du territoire, mais d'un grand nombre de chefs d'entreprises formés à des pratiques industrielles et de direction aujourd'hui obsolètes. Changer des pratiques si profondément ancrées est tâche difficile[31]. Les aides, en particulier l'ARC et le FRAC, ont justement pour objectif « *d'agir comme catalyseur d'évolutions psychologiques et culturelles des chefs d'entreprises* » (DRIRE, 1994, p. 1). Néanmoins cette transformation, considérée désormais comme un préalable à la modernisation puis à l'innovation technologique, ne se décrète pas. L'utilisation de services informationnels est elle-même une démarche d'innovation car elle implique la plupart du temps une remise en cause totale du management de la PMI (Liefooghe C., 1999). Compte tenu des habitudes industrielles héritées, encore très présentes dans le bassin minier, cette

---

[29] Bonte R. *et alii* (1996), p. 97.

[30] DRIRE (1994) ; MICE (1991) ; Région Nord-Pas-de-Calais (1999).

[31] Pour citer un de nos interlocuteurs, chargé de mission en transfert technologique et fatigué des piètres résultats obtenus par quelques années de prospection intense auprès des petites entreprises : « *De toutes façons, le type, on ne le changera pas* ! ».

transformation radicale de l'état d'esprit du dirigeant, voire du personnel des entreprises, est une étape fondamentale de la construction d'une demande de services informationnels. Structures et opérations publiques se sont multipliées pour tenter d'atteindre cet objectif.

3 - Vers la construction d'une offre publique en services informationnels

Alors que les aides au conseil, à la modernisation et à l'innovation avaient pour objectif second le développement de sociétés privées de services aux entreprises, on constate à partir du milieu des années 80 un accroissement de l'offre publique et parapublique de services informationnels. La réforme institutionnelle de 1982 et le souci de mieux "coller au terrain" constituent l'arrière-plan de la multiplication des intervenants et des types d'intervention dans ce domaine, essentiellement sous la forme du conseil aux entreprises. L'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, à cause de ses handicaps structurels et culturels, est un terrain d'expérimentation de la sensibilisation aux enjeux des services de haut niveau. Extension d'attribution d'organismes existants et création de structures dédiées au conseil constituent un premier volet de l'offre publique de services. Le second volet de l'action publique auprès des PME passe paradoxalement par les grandes entreprises, que les institutions tentent de mobiliser pour qu'elles transfèrent aux PME les compétences qu'elles ont acquises, grâce aux cabinets conseil, en matière d'organisation et de management. L'objectif est ainsi d'utiliser le prestige et l'expérience de ces pionniers de l'innovation (sous toutes ses formes) pour vaincre la résistance des PME, plus réticentes au changement, et enclencher un cercle bénéfique entre recours au conseil et comportement innovant des entreprises.

3.1 - Un maillage de plus en plus serré d'organismes locaux, régionaux ou nationaux

La construction d'une demande de services de haut niveau dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais exige donc au préalable un travail d'éveil, voire d'éducation des PME à l'utilité de cette ressource pour leur développement. Cette tâche est réalisée par des structures publiques ou associatives qui, par le biais des relations qu'elles entretiennent avec les entreprises dans le cadre de leurs missions habituelles, se sont tournées vers le conseil aux PME. Parmi ces structures, nous pouvons distinguer :

- la DRIRE ;
- les chambres de commerce et d'industrie, les chambres des métiers ;
- les sociétés de conversion issues des charbonnages (FINORPA) ou de la sidérurgie (SODIE) ;
- des structures d'aides aux créateurs d'entreprises, comme les ruches, les pépinières ou les boutiques de gestion, en dehors de ce qui est proposé par les organismes consulaires ;
- ADITEC, créé par le Conseil général du Pas-de-Calais pour soutenir le développement des entreprises ;

- les universités, à travers leurs cellules de transfert de technologie (Valuval) ou de compétences tertiaires (CECII) pour Valenciennes, par exemple ;
- le Plan Local d'Insertion par l'Economie de Lens-Liévin, soutien logistique d'un "club stratégie" à destination des entreprises de l'arrondissement.

La liste est loin d'être exhaustive. Il faudrait y ajouter toutes les structures régionales ou locales recensées dans le guide des aides du Réseau Nord-Pas-de-Calais Technologie, ou des organismes liés aux syndicats patronaux, à l'exemple de l'ancienne Maison des professions, aujourd'hui rebaptisée "Entreprises et Cités" à Marcq-en-Baroeul près de Lille. Sans aller jusqu'à les examiner toutes, voyons pourquoi et comment ces institutions sont amenées à fournir des services informationnels qui constituent le fond de commerce des consultants privés. On distinguera deux catégories de structures : celles dont la vocation originelle est d'animer et d'encadrer le tissu économique ; et celles dont la fonction initiale est de fournir des conseils aux entreprises.

3.1.1 - Les structures d'animation et d'encadrement du tissu économique

Certains organismes, comme les chambres consulaires, ont depuis longtemps pour rôle de représenter le monde des entreprises. D'autres ont pour fonction d'administrer les diverses formes d'aides aux PME. En dehors des services attachés à leurs fonctions de base, ces deux types d'institutions sont amenées, depuis une dizaine d'années, à prodiguer des conseils, et ce sous deux formes : le soutien individuel à l'entreprise et le soutien collectif. Examinons, à partir de quelques cas, ce qui pousse ces intervenants publics et parapublics à dispenser des services qui sont a priori l'apanage de cabinets privés.

Les organismes chargés d'administrer les aides aux PME, pour l'investissement matériel ou immatériel, sont le plus souvent conduits à fournir un appui personnalisé à l'entrepreneur lors du montage des dossiers. La DRIRE, FINORPA, SODIE par exemple, poussent le chef d'entreprise à ne pas concevoir sa démarche auprès des institutions comme une simple procédure de financement. Des discussions approfondies, voire des visites en entreprise, l'aident à inscrire sa demande dans le cadre d'un projet de développement compatible avec l'état de sa trésorerie et les potentialités du marché. L'assistance peut aller jusqu'au suivi de la mise en place du projet et de ses implications financières : c'est d'ailleurs une des conditions de l'engagement de FINORPA auprès d'une PMI. On pourrait adjoindre à ce type d'action la démarche du Réseau Nord-Pas-de-Calais Technologie chargé de mettre en réseau des acteurs, auparavant dispersés, de l'aide à l'innovation technologique. L'objectif de cette mutualisation des compétences est d'accroître les potentialités de prospection dans les très petites entreprises pour y découvrir les "projets dormants". Le conseil en technologie et en montage de projet offert par le Réseau a ensuite pour fonction d'aider ces toutes petites entreprises à entrer dans une démarche d'innovation tout en profitant d'un système d'aide qu'elles ne connaissent généralement pas.

Quant aux CCI, elles ont dans leurs attributions classiques la mission d'animer le tissu économique local. Le soutien individuel apporté aux entreprises dans les démarches juridiques, administratives et fiscales s'est enrichi depuis une dizaine d'années d'un soutien sous la forme d'opérations collectives. D'année en année, les propositions des CCI se sont enrichies, d'un point de vue thématique comme dans le mode d'intervention auprès des entreprises. Ainsi des actions sectorielles ont été proposées sur le commerce de gros, la logistique, la plasturgie, les arts graphiques et la communication, pour aider ces secteurs à mieux se structurer face à la concurrence. Quant aux actions thématiques, elles visent à améliorer la performance des entreprises. Ont déjà été proposées aux PME du bassin minier les thématiques suivantes : force de vente, exportation, innovation, qualité et certification, organisation, maintenance, traitement des déchets, Internet... Les thèmes se diversifient en fait au gré des "actions collectives" initiées tantôt par l'Etat, tantôt par une CCI, tantôt par le Conseil régional. La pratique du financement croisé[32], sans oublier le recours aux fonds européens, permet ainsi de lancer de nombreuses opérations de sensibilisation des entreprises aux nouvelles pratiques du monde des affaires. Cependant, ces actions ne peuvent s'inscrire dans la durée, faute de crédits suffisants. Le nombre des entreprises touchées par ces actions est relativement limité, au regard du tissu économique de chaque CCI, d'autant qu'on retrouve dans de multiples opérations le même noyau d'entrepreneurs particulièrement dynamiques et réceptifs aux innovations qui leur sont présentées. Pour tenter d'élargir l'audience et atteindre le maximum de PMI, public essentiellement visé, les formes d'action se diversifient : petits-déjeuners à thème, conférences, journées de formation, clubs d'entreprises, groupes de travail... L'objectif premier est la sensibilisation aux nouveaux modes de développement et à leurs enjeux. Les CCI en attendent cependant que les entrepreneurs prennent ensuite l'initiative de se former à ces nouvelles pratiques, voire de demander la réalisation d'un pré-diagnostic en entreprise.

Mais la diffusion des nouvelles idées et des nouvelles pratiques de gouvernance d'entreprise passe surtout par la mise en réseau des PMI. Les clubs, les journées d'affaires, forme d'action plus classique pour une CCI, sont des outils privilégiés pour mettre en confiance les entrepreneurs, favoriser les échanges d'expérience, voire les collaborations d'affaires, toutes formes de relations favorables à la diffusion d'un nouvel état d'esprit. On retrouve ici le rôle pivot du pionnier qui fait référence au sein de son milieu social ou territorial ; l'imitation est alors un vecteur d'une diffusion des innovations. Il en est donc en quelque sorte de la propagation des nouvelles formes de management comme de celle du maïs hybride, pour reprendre un exemple exposé dans le troisième chapitre (document n° 32). Le rôle de l'aura du spécialiste en matière de diffusion de l'innovation se retrouve dans une forme plus récente de l'action des CCI en matière de conseil aux entreprises : des

---

[32] A titre d'exemple, nous pouvons citer l'opération "Agir pour l'environnement", lancée au printemps 1996 par la CCI de Valenciennes dans le cadre d'une action régionale nommée "Appel à projets verts", et avec le soutien de la DRIRE (sources : CCI, Conseil régional ; *Industries*, 1998, Les actions collectives, n° 41).

ingénieurs, chargés de mission ont été embauchés pour une période de deux à trois ans. Ces conseillers, issus du monde de l'entreprise, ont pour fonction de prospecter les PMI et de les sensibiliser aux questions d'informatique, de qualité et de contrôle des déchets. Le coût de ces opérations est cependant très lourd, ce qui pousse les CCI à mutualiser leurs actions en se partageant les créneaux d'intervention sur des aires de prospection plus vastes[33].

Ainsi tous ces organismes publics et para-publics en contact avec les entreprises de par leur mission ont été amenés à dépasser le cadre de leurs attributions initiales pour sensibiliser les dirigeants de PME aux enjeux du conseil. De fait, la résistance d'un bon nombre d'entrepreneurs à l'adoption de nouvelles pratiques de production ou de management a poussé ces institutions à dépasser plus encore le cadre de leurs attributions en délivrant eux-mêmes ce conseil dont ils vantaient les mérites. Leurs interventions se rapprochent donc de celles fournies par d'autres structures qui ont par vocation originelle une fonction d'assistance aux entreprises par la promotion et la fourniture de services informationnels.

3.1.2 - Les structures à vocation de consultance

Certaines structures publiques ou associatives ont pour fonction initiale de fournir des conseils aux entreprises, parfois contre rémunération. Elles sont diverses et nous n'exposerons ici que quelques cas, pour l'originalité du public visé (créateurs d'entreprises), ou celle de leur fonctionnement (Maison des professions), ou encore pour leur représentativité en matière d'initiative locale (ADITEC, CECII, IDM). Toutes ces structures ne sont pas spécifiques au bassin minier, mais intègrent cet espace dans un réseau de conseil à l'échelle régionale, voire nationale, ce qui est susceptible de bénéficier à terme au renouvellement et au développement du tissu d'entreprises de l'ancien bassin houiller.

A - RUCHES, PEPINIERES ET BOUTIQUES DE GESTION : LE CONSEIL DES LA CREATION DE L'ENTREPRISE

Le renouvellement d'un tissu économique passe par la création d'entreprises. Des structures de soutien ont été mises en place à l'échelle régionale pour favoriser l'éclosion et la réalisation de projets certes souvent modestes, mais qui constituent le terreau d'où peuvent jaillir certains futurs fleurons de l'économie régionale. Les ruches (gérées par le Conseil général du Nord) et les pépinières (gérées par d'autres types de structures)[34] avaient pour vocation première de délester les créateurs des problèmes de locaux et de services de base (secrétariat, courrier, fax...). Ces structures ont depuis quelques années renforcé leur

---

[33] En 1995, un ingénieur basé à la CCI de Béthune avait pour fonction de sensibiliser aux questions de l'environnement et des déchets les entreprises des CCI de Béthune, Lens, Douai et Arras. Un ingénieur qualité basé à Lens travaillait pour les CCI de Douai, Lens et Arras, la CCI de Béthune s'en étant retirée.

[34] En ce qui concerne le bassin minier, une ruche existe à Denain près de Valenciennes. On peut citer par ailleurs deux pépinières : celle de Liévin (comité de développement économique du Liévinois) et celle de l'Ecole des Mines de Douai.

action auprès des créateurs en leur offrant un appui par le recours au conseil. Ces services sont proposés "en interne", puisque les directeurs de ruche, par exemple, ont désormais une compétence spécifique reconnue à l'échelle du réseau, compétence à disposition des créateurs d'entreprise en fonction de leurs besoins. Mais le recours au conseil peut se faire également en externe, à propos de gestion ou de financement par exemple. Ainsi ces structures, à vocation immobilière en quelque sorte, ont progressivement intégré la nécessité d'encadrer les créateurs par le conseil personnalisé, action qui a pour objectif d'améliorer le taux de survie des jeunes entreprises autant que d'éduquer le jeune dirigeant à ses nouvelles fonctions.

Quant aux boutiques de gestion, dont une est située à Anzin près de Valenciennes, elles n'ont pas la même mission que les ruches et les pépinières, ni d'ailleurs le même public. Les boutiques de gestion reçoivent plutôt des chômeurs souhaitant créer leur propre emploi. Le conseil est, dans un premier temps, très basique puisqu'il s'agit de tester les projets balbutiants de l'aspirant-créateur, quitte à lui conseiller de changer de voie pour lui éviter une déconvenue financièrement et psychologiquement déstabilisante. Dans un second temps, si le créateur poursuit dans son intention, les boutiques ont pour fonction de le former à la gestion d'une entreprise. Ainsi le travail des boutiques de gestion est l'autre face du développement endogène, non celui qui cherche à encourager le développement de PME bien installées, voire déjà dynamiques, mais celui qui laboure le terrain de la micro-entreprise, souvent commerciale ou artisanale. Le renouvellement du tissu économique devrait en effet pouvoir en partie s'appuyer sur l'émergence de PME industrielles à partir de ce substrat artisanal, voire d'entreprises de service. Tout le problème tient en ce que la jonction entre ces deux mondes est quasi inexistante, en particulier dans l'ancien bassin minier où la situation des toutes petites entreprises y est encore plus dramatique que ce que nous en avons déjà dit pour les PMI. On est ici très loin des projets innovants qui nécessitent l'intervention d'un fonds de capital risque, service que propose entre autres la Maison des Professions.

B - LA MAISON DES PROFESSIONS : LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES PAR LE CONSEIL

Le cas de la Maison des Professions est particulier, d'autant qu'elle concerne à l'origine surtout l'agglomération lilloise. Le Groupement Patronal Interprofessionnel, né à la suite des lois de 1936, fonde en 1975 la MDP à Marcq-en-Baroeul. Au-delà de la défense des intérêts des entreprises au sein de la société, cette structure originale se donne pour mission d'accompagner les entreprises de l'agglomération lilloise dans leurs stratégies de développement et de leur transmettre les méthodes modernes de management. L'année 1985 marque un tournant dans l'évolution de la Maison des Professions puisque cette institution, représentant plutôt le "grand patronat" nordiste, s'ouvre au monde de la PME. Nouvelle étape décisive en 1992 car « *un réseau "Conseil" voit le jour au sein de la Maison des*

Professions. Au fil des ans, il s'imposera comme un pôle de compétence multiservices présent à tous les stades de l'évolution de l'entreprise (étude, audit, conseil, ingénierie), un pôle aujourd'hui sollicité par les grandes entreprises françaises et même internationales »[35]. Les nombreux consultants de la MDP, assistés de cabinets conseil privés, répondent aux sollicitations des entreprises quelle que soit leur origine géographique, même si le ressort territorial des interventions de cette structure est plutôt régional. La Maison des Professions, devenue depuis janvier 2000 "Entreprises et Cités", s'occupe également de mettre en réseau les entreprises d'une même filière de production pour les aider dans leur développement et créer des pôles de compétences reconnus à l'échelle régionale et nationale. Nous pouvons citer en exemple l'opération Electropole, qui a pour but de recenser, structurer et promouvoir les sociétés de la filière électronique. Le bassin minier n'est pas absent de cette opération puisqu'un sous-groupe, piloté par un entrepreneur local, existe dans la zone de Lens, comme relais de l'action impulsée par Lille. On retrouve à nouveau le mécanisme de diffusion des innovations par le biais de pionniers chargés ici de fédérer, grâce à leur dynamisme et à leurs compétences relationnelles, les entreprises d'une même filière de production. On peut en attendre une synergie certes, et la constitution de réseaux d'affaires entre entreprises complémentaires qui s'ignorent. Mais la concurrence peut jouer en sens inverse et créer de la méfiance, ce qui freine potentiellement la diffusion des informations. Analyser l'impact de ce type de réseaux d'entreprises serait une autre thèse. Disons que ces actions pilotées par "Entreprises et Cités" ont le mérite d'insérer des entreprises de l'ancien pays minier dans des réseaux régionaux, et l'ouverture à d'autres modes de pensée et à d'autres pratiques est en soi un facteur favorable à la diffusion des innovations. Mais si l'ancien bassin houiller ne fait qu'émarger à ces opérations pilotées par une structure de la métropole lilloise, d'autres organismes de conseil ont vu le jour cette fois à Béthune, à Valenciennes ou en collaboration avec d'autres villes du pays minier.

C - ADITEC, IDM, CECII : DES CENTRES DE RESSOURCES AU SERVICE DES TERRITOIRES DU BASSIN MINIER ?

Des structures plus récentes et plus locales ont pour fonction de soutenir le développement des entreprises en offrant des services informationnels de haut niveau. Ainsi, l'association ADITEC, créée à Béthune à l'initiative du Conseil général du Pas-de-Calais, a pour mission de favoriser le développement de l'innovation et des technologies. Pour atteindre cet objectif, les conseillers d'ADITEC cherchent les "gisements de progrès" au sein même de l'organisation de l'entreprise, en préalable à toute innovation d'ordre technologique. L'association propose donc aux entreprises un "audit innovation" de deux ou trois jours, qui vise à détecter toutes les sources de disfonctionnement, qui sont autant de

---

[35] Journal *Autrement Dit*, n° 365, 21 janvier 2000, cahier "Entreprises", p. II.

voies d'améliorations possibles. L'entreprise est ensuite orientée selon ses besoins vers des centres de compétences publics ou des consultants privés.

L'IDM, Institut Des Managers basé à Arras, est une autre forme de service aux entreprises proposé par les CCI d'Arras, de Lens et de Douai. Cette initiative interconsulaire vise à accompagner l'entrepreneur, voire ses "seconds", dans une démarche de perfectionnement personnel dans la ligne des nouveaux modes de gestion d'une PMI. Déjeuners-débats, cycles de formation, conseils et accompagnement personnalisé constituent les modes d'action de ce centre de ressources pour les cadres et les dirigeants d'entreprise.

Quant au Centre Européen de Créativité et d'Innovation Industrielle, créé en 1995, il s'agit d'une émanation de la branche tertiaire de l'université de Valenciennes[36]. Au delà de son rôle de sensibilisation des étudiants à la création d'entreprise, à la veille ou au transfert technologique, le CECII fonctionne comme un centre de transfert universitaire classique, mais appliqué aux compétences en droit, gestion, langues appliquées, veille commerciale et stratégique, management... En 1997 un "espace PME- PMI" est mis en place à l'image d'un modèle existant déjà à Paris et Lyon[37]. Lieu d'échanges entre universitaires et entreprises du Hainaut-Cambrésis, il offre un équipement en technologies de la communication : salle informatique, multimédia, internet, bibliothèque de CD-ROM d'autoformation, laboratoire de langues, salle de conférence. Il s'agit donc moins ici d'offrir un pôle consultants spécialisés que de rapprocher la recherche universitaire et les entreprises, par le biais notamment des stages d'étudiants. Cette expérimentation valenciennoise s'appuie cependant sur des compétences nationales et internationales puisque le CECII travaille en liaison avec l'université Laval de Québec et expérimente, avec l'appui d'un cabinet parisien spécialisé en veille stratégique et en intelligence économique, un programme d'amélioration de la compétitivité des PME de moins de 50 personnes. Mais à la différence des services proposés par ADITEC, il s'agit moins d'offrir aux entreprises un accompagnement direct que de favoriser à moyen terme la créativité de l'encadrement des PME par la création d'un DESS en management de l'innovation.

Les institutions publiques et parapubliques offrent donc un panel très large de prestations de conseil, panel qui varie en fonction du type de public visé et des buts des organismes qui les proposent. Cette variété s'explique aussi par la difficulté de trouver les modes d'action les plus efficaces pour modifier la mentalité des entrepreneurs de PME. L'objectif de modernisation des entreprises grâce à la diffusion de la pratique du recours aux services informationnels de haut niveau butte justement sur la réticence de nombre de chefs d'entreprise à accorder à un intervenant extérieur un droit de regard, et de jugement, sur la conduite de leurs affaires. Il s'agit donc en premier lieu de contourner cet obstacle, en établissant autant que faire ce peut une relation de confiance entre l'entrepreneur et tous les

---

[36] Le projet et la structure du CECII sont présentés par K. Stachowski (1998).
[37] On retrouve ici encore le système du financement croisé (FEDER, FIBM, Etat, Région, université).

vecteurs possibles de l'innovation (au sens conseil et modernisation), c'est-à-dire les conseillers des institutions publiques et para-publiques, ou bien les entrepreneurs déjà engagés dans une démarche d'innovation. Cependant cette diffusion "de proche en proche" est lente, et l'impératif de modernisation se fait plus pressant. Les autorités publiques ont donc imaginé d'utiliser une autre porte d'entrée vers ces entreprises, en mobilisant les grandes firmes pour qu'elles diffusent leurs pratiques désormais bien rodées auprès des PME. L'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, et plus exactement le Valenciennois, est ainsi le cadre d'expériences novatrices qui sont ensuite étendues au reste de la région.

3.2 - La grande entreprise au service de la PMI

L'histoire économique du bassin minier est celle d'une structuration progressive de l'espace par et autour de la grande entreprise. Le mouvement s'est accentué à partir des années 50 quand, à la nationalisation des Houillères, succèdent les restructurations et les fusions dans la sidérurgie, la métallurgie, puis plus tard dans la construction ferroviaire. La conversion par l'implantation de la construction automobile est aussi une histoire de grandes entreprises, dont on attend qu'elles induisent un tissu de sous-traitants. Que la grande entreprise soit au service de la PMI est un renversement de logique économique et géographique. Et pourtant, les profondes restructurations qu'ont connu beaucoup de firmes nationales ont poussé certaines d'entre elles, parfois sous la pression politique, à constituer des sociétés de conversion. Nous avons eu l'occasion d'en parler à propos de FINORPA et de SODIE. L'étape suivante est celle d'un appui au développement économique local, non pour réparer les déchirures que leur départ a provoquées dans le tissu industriel régional, mais pour accompagner les PME, qu'elles soient ou non leurs sous-traitantes, dans la mutation qu'impose la complexité croissante de l'économie. Citons pour exemples, mis en valeur par la DATAR (1997), des actions en faveur de la création d'entreprises, des PME exportatrices, mais aussi de la formation initiale et continue, des services de proximité, et même en faveur de projets de collectivités territoriales. C'est dans ce contexte institutionnel, qui pousse les grandes entreprises à s'impliquer dans le devenir des territoires où elles sont implantées, qu'il faut situer les opérations "Performance +" et "Mission ferroviaire", deux modes d'intervention de la grande entreprise au service de la performance des PMI du Valenciennois d'abord, du reste de la région ensuite.

3.2.1 - La construction automobile et l'opération "Performance +"

A - LES ORIGINES : UNE AFFAIRE ENTRE PSA ET LA CCI DE VALENCIENNES

L'implantation de Sevelnord dans le Valenciennois commence comme une histoire classique de développement exogène. Les groupes PSA et Fiat décident fin 1988 de construire un site de production de monospaces, véhicules d'un nouveau genre à l'époque, sur un terrain appartenant à Peugeot-Citroën : l'ancienne usine Simca-Chrysler d'Hordain

implantée en 1972 lors des premières politiques de conversion du bassin houiller et fermée en 1987. A nouveau type de véhicule, nouveaux outils et nouvelles méthodes. La formation des futurs personnels est un point crucial et « *dans cette région sinistrée par le chômage, le recrutement de plusieurs milliers de salariés constitue un enjeu majeur* »[38]. Une convention Etat-Région-PSA est signée en 1991 pour recruter le plus possible de demandeurs d'emploi et élever leur niveau de formation à la hauteur des besoins de Peugeot. « *L'effort de formation est estimé à 100 millions de francs environ* »[39]. En échange de cet effort, auquel il faut ajouter la subvention d'équipement de la DATAR et la construction de bretelles d'accès à l'autoroute A2, la chambre de commerce de Valenciennes, en la personne de son directeur, obtient de Peugeot une action en faveur du tissu industriel local : ce sera l'opération "Performance +".

"Performance +" vise à améliorer la performance des PMI locales, qu'elles soient ou non sous-traitantes de l'industrie automobile. Les entreprises volontaires bénéficient de l'intervention gratuite d'une équipe composée d'un ingénieur Peugeot, issu d'une entreprise déjà implantée à Valenciennes[40], et d'un agent en gestion industrielle d'une CCI. Le coût de ces opérations qui durent entre trois jours et une semaine, sans compter le suivi de la mise en place des recommandations, est supporté par la DRIRE et les CCI d'Avesnes, Cambrai, Douai et Valenciennes[41]. Le groupe PSA met, quant à lui, à la disposition de "Performance +" un de ses ingénieurs et offre une méthodologie établie par la grande société de conseil Cap Gemini pour le compte de la SOGEDAC, centrale d'achat de PSA. Mais peut-on se contenter de transférer aux PME valenciennoises, fonctionnant souvent en "mode d'organisation aléatoire"[42], une méthodologie mise au point pour une grande entreprise qui cherche à diminuer le coût de ses achats par l'amélioration de la productivité de ses fournisseurs ? Le transfert d'expérience a nécessité six mois de travail entre l'ingénieur Peugeot et les personnels des CCI pour adapter la démarche, les méthodes et le langage à la mentalité et au niveau de formation des entrepreneurs locaux[43].

B - LE TRANSFERT D'UNE EXPERIENCE ENTRE CITROEN ET LES PMI BRETONNES

"Performance +" offre donc aux PMI locales le bénéfice d'une opération lourde d'audit et de conseil en management et en organisation d'entreprise. Mais en quoi cette démarche est-elle novatrice puisque, nous l'avons vu un peu plus haut, quantités de dispositifs existent

---

[38] Sevelnord (1996), *L'aventure Sevelnord*, p. 20.
[39] Sevelnord (1996), p. 32.
[40] La SMAN, société de mécanique automobile du nord, installée depuis 1980 dans la banlieue de Valenciennes, pour la fabrication de boites de vitesse.
[41] Convention signée en décembre 1992 pour la période 1993-1995.
[42] Nous forgeons cette expression en apparence antinomique pour exprimer la contradiction entre d'une part la rationalité des modes d'organisation industrielle (au moins selon les théories appliquées aux grandes entreprises), d'autre part le fonctionnement de ces PME qui s'auto-organisent en fonction des habitudes des entrepreneurs et de leurs employés, ainsi qu'en fonction des événements de la vie des affaires.
[43] Source : l'ingénieur Peugeot détaché pour la première opération "Performance +" (93-95).

déjà pour ouvrir la PME aux enjeux du conseil ? Qu'une grande entreprise soit sollicitée pour faire profiter les PME de ses compétences n'est en fait pas non plus une nouveauté, du moins à l'échelle de la France et sociétés de conversion mises à part. Dès 1987, le ministère de l'industrie s'intéresse en effet aux méthodes d'organisation de la production et de management par la qualité totale que Citroën expérimente dans son établissement de Rennes. L'Etat propose[44] alors à ce groupe automobile de mettre à disposition des PMI bretonnes son savoir-faire en matière d'amélioration de la compétitivité. L'opération "Citroën Superforce" fonctionne ainsi depuis plus de dix ans sur un mode opératoire qui sera en fait repris dans les grandes lignes par le programme "Performance +" : gratuité de l'intervention pour les PME volontaires, mise à disposition d'un ingénieur et transfert de compétences par la grande entreprise, prise en charge du financement par des institutions publiques dont la DRIRE, responsables de mission fournis par la Chambre de commerce, régionale dans le cas présent. Qu'y a-t-il donc de novateur dans la démarche initiée par la CCI de Valenciennes avec l'appui du groupe Peugeot-Citroën ?

Le fait qu'elle soit présentée par la CCI de Valenciennes et l'ingénieur détaché par PSA comme une démarche originale n'est pas un argument suffisant. Certes la demande est venue du niveau local, alors que l'opération bretonne semble être une requête de l'Etat. Le Valenciennois a pris l'initiative, ce qui en termes de développement local est plus positif que d'attendre l'intervention de « *l'Etat pompier* »[45]. Mais la CCI n'en est pas à sa première initiative dans le domaine de l'aménagement du territoire. A la fin des années 60, elle a obtenu de l'Etat que l'autoroute A2 reliant Paris et Bruxelles passe par Valenciennes, malgré le surcoût d'un allongement de parcours. C'est également à cette époque que la CCI se lance dans l'aménagement de zones industrielles (Subra P., 1996). Près de vingt ans plus tard, la CCI prend à nouveau l'initiative en profitant de l'aubaine que représente l'implantation de Sevelnord. L'occasion est à saisir. Elle le sera, en termes de donnant-donnant. Mais la baisse du taux de chômage du Valenciennois pouvait très bien constituer la contrepartie des fonds publics versés en faveur de la formation des futurs employés de PSA. Obtenir par contre de l'Etat qu'il subventionne en sus une opération à destination des PME locales dépasse le simple donnant-donnant. Obtenir d'une grande entreprise, qui s'implante en quelque sorte au titre de la conversion, qu'elle offre au territoire d'accueil autre chose que des emplois directs ou même indirects est nouveau à l'échelle du Valenciennois. Agir pour le développement économique autrement qu'en construisant des autoroutes ou des zones d'activités, mais en pariant sur l'augmentation des compétences managériales des entrepreneurs locaux par le transfert de compétences depuis cette grande entreprise d'envergure nationale est une démarche novatrice.

---

[44] D'après ce qu'en dit le rapport de la DATAR, 1997, Grandes entreprises et appui au développement économique local.

[45] Pour reprendre l'expression d'un ancien directeur de la CCI que nous avons rencontré.

C – UNE CONCEPTION INNOVANTE DU TRANSFERT DE COMPETENCES AUX PMI

Pourtant la différence avec "Citroën Superforce" est ailleurs, dans la conception même du transfert de compétences en services informationnels. En Bretagne, il est demandé en effet aux PME volontaires d'adopter un mode d'organisation industrielle mis au point pour la grande entreprise. Après une première visite de la société, le responsable de l'opération propose à l'entrepreneur « *un projet d'intervention en rapport avec le savoir-faire de Citroën qui est la référence* » du processus d'aide au management et à l'organisation. La méthodologie du management par la qualité totale devient d'ailleurs un incontournable (DATAR, 1997, p. 22). "Performance +" exploite aussi les acquis de la grande entreprise mais les transforme complètement pour adapter la méthode au cas de chaque PME. Elle se conçoit comme une approche globale de l'entreprise et repose sur une évaluation détaillée de ses modes de fonctionnement, de la hiérarchie des fonctions et des pouvoirs, de l'état de la communication en interne. L'opération diffère même d'une mission classique de conseil en ce qu'elle vise à changer l'état d'esprit du dirigeant, par une approche pédagogique du management et du travail en équipe. Elle peut aller jusqu'à une refonte totale de l'organisation de l'entreprise et de l'organigramme fonctionnel, quand il existe. Sans rentrer dans les détails d'une méthodologie forgée pendant six mois par le tandem formé de l'ingénieur Peugeot et des agents des CCI, il semble que cette équipe s'est donnée pour mission de faire de l'entrepreneur un animateur de sa PME, capable de travailler en équipe et de faire appel ensuite à des cabinets conseil pour régler des questions du type qualité totale, gestion stratégique et amélioration de la productivité. On est en quelque sorte avec "Performance +" en amont des objectifs de "Citroën Superforce".

D - DES RESULTATS MITIGES SUR LE COURT TERME

Quant aux résultats des opérations bretonnes et valenciennoises, ils se ressemblent du point de vue de la cible atteinte : des PMI, d'en moyenne 50 salariés, d'activités variées et qui ne sont pas forcément, voire pas du tout pour les quatre CCI du nord, des sous-traitants ou fournisseurs de l'industrie automobile. Ils se distinguent par contre quant à l'impact sur les PME candidates à ce genre d'intervention. Si une enquête en Bretagne révèle plutôt des aspects positifs en termes d'embauche, d'augmentation du chiffre d'affaires et de recours au conseil, le bilan de "Performance plus" est plus malaisé à faire en ces mêmes termes. L'enquête réalisée par l'association EGEE à la demande de la CCI de Valenciennes après un an de fonctionnement porte moins sur les résultats en terme de gains de productivité (l'opération est alors trop récente pour pratiquer une telle quantification), que sur la perception qu'en ont les chefs d'entreprise qui y ont adhéré. On peut ainsi résumer le rapport :

- "Performance +" « *correspond à un besoin fondamental des PME-PMI* » ;
- « *Aucune des entreprises n'aurait fait appel à un consultant privé pour une étude de portée aussi générale* » : coût trop élevé et manque de confiance ; la CCI « *n'a rien à vendre* » ;

- « *les conclusions de "Performance+" permettent de bien cibler des interventions spécifiques (formation, informatique, etc...) pouvant être confiées à des consultants privés* » ;
- « *démarche enrichissante pour l'évolution des mentalités* » mais une amélioration significative et durable ne peut se faire rapidement, tant au niveau de la direction qu'au niveau du personnel d'exécution.

L'opération a été renouvelée. Elle a en quatre ans touché cent entreprises, « *avec des résultats variables* » selon le responsable de l'association régionale des industries de l'automobile. Elle se prolonge sous la forme de "Nord-Pas-de-Calais Performance", opération lancée en 1999 pour les PME de l'ensemble de la région. En soi, cette prolongation est signe de réussite, mais nous verrons en fin de chapitre qu'elle change partiellement de cible et de méthode.

3.2.2 - Mission ferroviaire et conseils aux PME

A - LES ENJEUX : LA SURVIE DE LA CONSTRUCTION FERROVIAIRE

La construction ferroviaire est un héritage du passé industriel du Valenciennois. Les fermetures d'entreprises, les restructurations et rachats liés à la concurrence internationale ont considérablement affecté le tissu industriel local. Les deux derniers grands établissements de construction de matériel ferroviaire sont intégrés dans des groupes d'envergure internationale : Alstom et le canadien Bombardier. Ce qui ne garantit pas pour autant la pérennité de ces installations valenciennoises. La diminution importante des besoins du marché français en matériel ferroviaire oblige les constructeurs à prospecter les marchés étrangers et donc à affronter la vive concurrence internationale. Des exigences nouvelles apparaissent, tant pour les constructeurs que pour leurs fournisseurs et sous-traitants, en matière de recherche et développement, d'organisation industrielle, de productivité, de qualité et de certification (Mission ferroviaire Nord-Pas-de-Calais, 1993). Le Valenciennois doit donc s'adapter rapidement, car le tissu des PME liées au ferroviaire est encore dans une culture d'exécution sur plans réalisés par le donneur d'ordre.

Une Mission Ferroviaire est lancée en 1991, à l'initiative du pôle de conversion de Valenciennes, pour étudier le positionnement potentiel de l'industrie valenciennoise dans le cadre de cette nouvelle donne économique. Les mesures préconisées visent à créer une dynamique locale entre les partenaires de la filière, à l'échelle du Valenciennois qui concentre une grande part de cette activité, mais aussi à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais (annexe n° 17). Ce dernier niveau est en effet le seul pertinent pour structurer une filière autour des transports terrestres, automobile et ferroviaire, filière associant constructeurs, équipementiers, sous-traitants, laboratoires de recherche publics et prestataires de services. Sans rentrer dans le détail de la construction de ce "pôle transports terrestres", qui n'est pas l'objet de notre réflexion, disons que la région Nord-Pas-de-Calais veut atteindre dans ce

domaine une taille critique pour être reconnue à l'échelle nationale, voire internationale, au même titre que Toulouse l'est pour l'aéronautique. Mais dans ce cadre, le Valenciennois ne veut pas se contenter de « *visser les boulons* », pour reprendre l'expression de l'ancien directeur du pôle de conversion. Outre l'implication de l'université de Valenciennes dans ce projet, la Mission ferroviaire mobilise des fonds de l'Etat et des subsides européens de l'Objectif 1pour tenter de sauvegarder les savoir-faire, notamment par des actions de conseil et d'études auprès des entreprises locales.

B - L'OBJECTIF : CHANGER DE CULTURE ENTREPRENEURIALE

L'objectif est d'aider les sous-traitants de la construction ferroviaire à monter en puissance pour se transformer en équipementiers capables de fournir aux constructeurs les sous-ensembles qu'ils réclament. Il ne s'agit plus de travailler sur plan mais de vendre une fonction, des modules complets, ce qui exige de se doter de bureaux d'études. Des actions de veille stratégique, de développement à l'international, d'amélioration de la qualité et des performances des entreprises, de certification, etc sont lancées. La logistique de cet encadrement des PME est assurée par la CCI de Valenciennes, qui a pour ce faire engagé un expert "prêté" pour deux ans par un constructeur ferroviaire local. Ce coordonnateur a pour mission d'éviter l'isolement des entreprises, de les faire bénéficier de son réseau relationnel pour franchir les nombreuses étapes de leur transformation.

En parallèle, une Association des Industries du Ferroviaire (AIF) s'est constituée qui regroupe à l'échelle régionale les constructeurs, les sous-ensembliers, les sous-traitants et des prestataires de services qualifiés. Des actions collectives sont montées ; des cabinets conseil sont mobilisés pour permettre le transfert de compétences et l'amélioration des performances des entreprises. Mais pour le moment, la cohésion de ce tissu industriel autour de la construction ferroviaire se heurte encore à la résistance des PME, frileuses devant les nécessités de l'adaptation et de l'innovation. De la qualité des relations de service qui seront mises en place entre tous les partenaires dépendra le changement d'attitude des chefs d'entreprises locaux et leur capacité à s'ouvrir aux différentes formes d'innovation pour s'intégrer dans le nouveau système productif ferroviaire. L'apprentissage d'une nouvelle culture entrepreneuriale s'opère lentement, par la mobilisation de tous les services informationnels disponibles, de la sphère publique ou privée. Ce changement induit par des formes d'innovation immatérielles est supposé favoriser à long terme un développement de l'innovation technologique créatrice de richesse pour le Valenciennois et le Nord-Pas-de-Calais.

3.2.3 - Grandes entreprises et conseil aux PME : quel bilan ?

Les attentes, politiques et scientifiques, sont fortes à l'égard des grandes entreprises, et ce depuis longtemps. Le modèle de développement exogène en espérait des retombées locales en terme de sous-traitance et d'emplois induits. Après une période de glorification de

la PME et du développement endogène, inspiré du modèle des districts industriels italiens voire des débuts de la Silicon Valley, la grande entreprise est à nouveau l'objet de toutes les attentions. L'ancrage territorial est un des axes de réflexion : comment retenir ces grands établissements que d'autres territoires convoitent et tentent d'attirer par de multiples avantages fiscaux ou des subventions ? La "qualification des territoires" est une des réponses possibles : offrir à la grande entreprise les ressources humaines de qualité, les collaborations scientifiques, le tissu de co-traitants performants dont elle a besoin pour s'assurer la compétitivité et l'esprit d'innovation garants de sa pérennité dans un monde ouvert très concurrentiel. Ce travail de qualification des tissus industriels et de services locaux et régionaux passe par l'utilisation de services informationnels. Du constat de cet impératif à la tentation de mobiliser les grandes entreprises pour entraîner les PMI vers le progrès technique et organisationnel, il n'y a qu'un pas. En témoignent par exemple les travaux de la DATAR (1997) déjà cités, ou ceux de G. Joignaux et B. Thomas (1992) quand ils analysent « *le potentiel de changement qui réside dans la transformation des relations GE-PME et des relations entreprises-territoire* » (p. 93). Citons ces auteurs : « *Vecteurs du changement technique, les grandes entreprises [...] ont un rôle à jouer dans la genèse et la diffusion de nouveaux systèmes techniques et organisationnels. [...] Leur rôle de transfert et de diffusion d'une culture se double d'une responsabilité dans la constitution d'une capacité créatrice régionale* »[46]. Toute la question est de savoir comment les grandes entreprises peuvent transférer cette "culture" et quel type de relations elles se doivent de mettre en place pour inciter les PME à une transformation de leur organisation.

Les exemples de "Performance +" et de la Mission ferroviaire montrent toute la difficulté d'utiliser la grande entreprise comme vecteur de conseil en direction des petites et moyennes entreprises. Nous avons pris le parti de les détailler, voire pour "Performance +" de la comparer avec une opération similaire en Bretagne, car ces interventions révèlent l'écart entre la théorie – un transfert de compétences de la grande entreprise vers la PME – et la réalité – une forte intermédiation des institutions publiques et parapubliques pour adapter les méthodes d'intervention en entreprise, quand ce n'est pas pour créer de toutes pièces un mode d'action nouveau. Que reste-t-il alors du rôle de la grande entreprise dans le tissu productif local ? La délégation de personnel qualifié, qui fait office de consultant ou d'animateur de réseau. On mesure à travers ces exemples toute la pesanteur des habitudes productives, de la culture et du niveau de qualification des entrepreneurs locaux. Le transfert de compétences ne se décrète pas. La peur du changement et des remises en cause nécessaires paralyse nombre de dirigeants de PMI. C'est ici que la grande entreprise peut jouer un rôle nouveau mais éloigné de ses préoccupations initiales. Elle peut être un vecteur de confiance, par l'image qu'elle véhicule (c'est le cas vis-à-vis de PSA) ou par la mobilisation d'un réseau de services dont elle connaît l'efficacité ou les limites (c'est le cas

[46] Joignaux G., Thomas B. (1992), p. 100.

pour la Mission ferroviaire). La comparaison avec l'exemple de Citroën en Bretagne révèle quant à lui l'écart de développement entre deux espaces aux traditions économiques différentes. Pour ce que nous en savons du moins, le transfert de la GE vers les PME bretonnes semble s'effectuer selon un mode plus proche de la théorie : application d'un modèle d'organisation ayant fait ses preuves chez Citroën. Un cabinet privé aurait très bien pu opérer de la même manière, réputation et aides financières publiques en moins. Dans le cas du Valenciennois, le travail de conseil se situe plus en amont de ce que pourrait offrir un cabinet privé, tout au moins si celui-ci veut rester dans un bon équilibre entre le rendement de son travail et le coût de sa prestation, équilibre nécessaire à la survie même de son affaire. Vouloir transformer le tissu productif d'une région de tradition industrielle en travaillant sur l'existant, y compris avec les PME les plus réticentes au conseil, implique ainsi un effort financier sans commune mesure avec les capacités du marché de services classique. La grande entreprise, utilisée ici plus pour son image que pour un transfert terme à terme de ses compétences informationnelles spécifiques, peut ne pas y retrouver son intérêt bien compris. Nous verrons un peu plus loin que cet aspect, ainsi que les restrictions budgétaires publiques, ont en fait amené les institutions publiques à modifier leurs modes d'action vis-à-vis des PME en matière de services de haut niveau.

Les handicaps structurels des espaces de tradition industrielle ont donc entraîné la multiplication des acteurs publics et parapublics impliqués dans la modernisation des entreprises par la promotion des services de haut niveau. Dans leur souci de transformer la mentalité des dirigeants des PME locales, ces organismes sont souvent passés du stade de la sensibilisation aux enjeux du conseil à celui de prestataire de ce conseil. Ce qui s'est traduit par le développement d'une offre publique de services informationnels. Or les politiques publiques avaient pour objectif de faire émerger une demande de services pour que se construise une offre régionale de services privés, offre de proximité qui doit permettre aux PME de retrouver puis de garder leur compétitivité dans un espace économique très concurrentiel. On voit poindre, dans ces espaces de tradition industrielle, une contradiction entre principes et pratique. L'offre publique qui s'est constituée ne représente-t-elle pas une concurrence déloyale qui freine finalement l'émergence et le développement des sociétés de conseil privées que les politiques appellent de leurs voeux ?

4 - Offre publique, offre privée : la fausse question de la concurrence

En première analyse, la multiplication des intervenants publics en matière de conseil est un obstacle au développement d'un marché concurrentiel et d'une offre privée de services informationnels. La question de la concurrence entre prescripteurs et prestataires de services de haut niveau est d'ailleurs une préoccupation récente du ministère de l'industrie. Cette question est particulièrement sensible dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais où se sont bien développées les expérimentations publiques. En fait la question prioritaire est

plus celle du partage des rôles entre public et privé, celle de la complémentarité et non celle de la concurrence pure et simple.

4.1 - La concurrence entre prescripteurs et prestataires : un « problème de fond »

Le problème de la concurrence entre prestation publique et prestation privée est une question récurrente dans les années 90. En 1992 déjà, une étude réalisée pour le compte du ministère de l'industrie par l'équipe ALGOE-CEDES[47] portait sur les petites structures de conseil en management. Elle interpellait les pouvoirs publics sur le rôle concurrentiel des institutionnels, tel qu'il était ressenti à l'époque par les cabinets conseils privés, quelle que soit leur taille, qu'ils travaillent ou non en association avec les organismes publics ou parapublics. En 1998, le même ministère publie des « *recommandations à l'usage des prescripteurs* » de conseil aux entreprises, rapport dans lequel il cherche à préciser cette fois le rôle respectif des différents acteurs socio-professionnels et des cabinets conseil.

Ce « *problème de fond* », pour reprendre les termes du rapport, sous-tend notre réflexion dans le cadre géographique de l'ancien bassin houiller. Les institutions de soutien aux entreprises s'y sont multipliées, pour la conversion du tissu économique ou ce que l'on préfère appeler maintenant son redéveloppement. La limite entre prescription de conseil et réalisation est ici encore moins claire, puisqu'elle s'inscrit dans un contexte où beaucoup d'entreprises n'ont aucune idée de l'utilité de ces prestations, ou en ont une représentation péjorative. Des entrepreneurs locaux "pionniers" ont été victimes, d'un point de vue financier, de méthodes plutôt calibrées pour la grande entreprise et qui ont fragilisé ces PMI plus qu'elles ne les ont développées. « *Les chefs d'entreprise sont échaudés* », comme nous ont déclaré plusieurs institutionnels. Le démarchage commercial du consultant engendre la peur. C'est toute la confiance en une méthode qui a fait ses preuves ailleurs qu'il faut ici reconstruire.

4.2 - La confiance, clé de voûte du marché de services

Les politiques de développement de la demande en services informationnels reposent avant tout sur l'établissement d'aides financières. Ce principe sous-tend l'éventail des primes que nous avons exposé dans le premier point de ce chapitre. L'évaluation de l'impact de ces politiques a montré les limites de cette approche : les aides ont concrétisé une demande latente qui pour les deux tiers se serait réalisée un peu plus tard et avec des budgets plus réduits (MICE, 1991). L'objectif de faire rentrer dans la consommation de services les PME qui n'en ont habituellement pas l'usage n'est que partiellement atteint. En quoi la

---

[47] Faite pour le compte du Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications, et du Commerce Extérieur (1993).

multiplication des prescripteurs publics et des opérations de sensibilisation peut-elle palier l'inefficacité relative des primes ?

Les services aux entreprises de haut niveau ne peuvent s'assimiler à de simples prestations standardisées. Même si les méthodes des cabinets conseil, par définition, suivent un cheminement prédéfini, et si certains "produits-services" comme des logiciels ou des progiciels atteignent un certain degré de standardisation, chaque vente de services à une PME est un cas spécifique. Elle exige de la part du consultant « *de prendre l'entreprise "là où elle est" pour la faire progresser de manière optimale* »[48]. Elle suppose de l'entrepreneur qu'il soit capable de coproduire le service en interaction avec le consultant (Gadrey., 1992). Ce type de relation de service nécessite un degré de confiance interpersonnelle et le partage d'un minimum de langage professionnel commun entre les deux parties. Ce sont justement ces aspects qui font le plus défaut dans le monde de la PME, en particulier dans des régions de tradition industrielle reposant sur une sous-traitance d'exécution. Le prescripteur institutionnel fait alors office de médiateur pour mettre en relation ces deux mondes professionnels qui se méfient l'un de l'autre. Le document n° 66 montre en quoi le rôle d'interface que jouent les prescripteurs est essentiel dans « *la formation sociale de la demande et la structuration des systèmes d'offre de services* » (Bonamy J., Valeyre A., 1994).

4.3 - Le rôle du prescripteur : médiation et structuration de la demande

Il faut en fait considérer la création d'une demande solvable et pérenne de services comme une course de sauts d'obstacles. Quelles en sont les étapes et quel est le rôle du prescripteur ? Autrement dit, comment sortir de ce que nous avons appelé, dans le premier chapitre (document n° 64), la zone d'incertitude de la construction des marchés de services aux entreprises ?

a - Faire émerger un besoin

A ce stade l'entrepreneur ne ressent pas la nécessité de recourir au conseil, soit qu'il n'en ait même pas connaissance, soit qu'il n'en voit pas l'intérêt. Le travail du prescripteur consiste à lui démontrer que les services informationnels peuvent l'aider à résoudre ses problèmes de développement. C'est l'étape de la sensibilisation, de l'information, d'un pré-diagnostic élémentaire.

b - Définir le besoin

A ce stade, l'entrepreneur ressent le besoin d'une aide extérieure sous la forme de conseil, mais n'est pas capable de définir à quel niveau du fonctionnement de son entreprise se situe le problème. Question de techniques, de ressources humaines, d'organisation ? Le prescripteur a pour fonction d'apprendre à l'entrepreneur à se poser les bonnes questions.

---

[48] MEFI, 1998, *Le conseil et le changement dans l'entreprise*, Paris, p. 49.

Faut-il investir, embaucher, mieux utiliser les machines, réorganiser la structure fonctionnelle de l'entreprise ? Sans cette réflexion préalable, la demande ne peut se réaliser car il faut d'abord faire le partage entre des besoins matériels et immatériels, entre un besoin en services techniques ou un besoin en service d'organisation par exemple. A chaque type de besoin son type de prestataire : la définition du besoin est un préalable à la sélection du consultant adéquat.

c - Passer du besoin à la demande effective

Toute la question est justement de savoir comment dépasser cet obstacle. Les primes sont une solution, insuffisante. Ainsi pour J. Gadrey (1992), les hésitations des entrepreneurs à transformer un besoin en demande effective reposent sur les incertitudes quant à l'efficience opérationnelle du service, avec en arrière fond la question de l'impact sur la productivité de l'entreprise. La médiation des prescripteurs institutionnels a pour objectif de désamorcer ces craintes. Par une formation dans des groupes de travail et par le partage d'expériences au sein de clubs, le chef d'entreprise peut alors :

- apprendre à porter un regard critique, dans le sens positif du terme, sur la prestation de conseil, et savoir choisir un consultant en fonction des besoins de l'entreprise ;
- apprendre le langage et les méthodologies propres aux métiers du conseil, ne serait-ce que pour élaborer un cahier des charges écrit qui engage le consultant et la PMI sur des bases claires. Le chef d'entreprise a trop souvent des attentes non formulées, avec le risque qu'elles soient bien sûr non satisfaites. De son côté, le consultant doit au préalable comprendre les besoins réels de l'entrepreneur, mais doit limiter à sa juste part le coût d'élaboration de ce pré-diagnostic. Le travail du prescripteur consiste donc à former le chef d'entreprise à la démarche de coproduction du service informationnel, pour qu'il n'attende plus, en vain, une solution standardisée prête à l'emploi, et forcément inadaptée.

De la sensibilisation aux enjeux du conseil à la réalisation effective d'une demande de services par un chef d'entreprise transformé en manager averti, le prescripteur joue un rôle de médiateur que ne pourrait assurer un consultant privé, pour des raisons évidentes de rentabilité de l'intervention. Dans cette phase de mise en confiance et de formation des entrepreneurs à la conduite de la relation de service, le prescripteur est alors amené à prendre la place des prestataires de la sphère privée.

Dans l'ancien bassin minier, le retard en matière de demande de services informationnels ne repose pas seulement sur les hésitations des entreprises à transformer un besoin en demande (étape c), ni même sur l'incapacité à formuler clairement ce besoin (étape b). Le problème fondamental semble être bien plus profond : l'absence de besoin (étape a). Un travail de fond est nécessaire pour amener le maximum de PMI à un niveau technique et organisationnel acceptable dans le cadre du nouveau système productif. Les efforts déployés, en termes de structures et d'opérations publiques telles que nous les avons présentées dans

le troisième point de ce chapitre, posent en pratique la question des limites entre prescription et prestation de services. N'y aurait-il pas une part de la demande effective de conseil captée par l'offre publique au détriment de l'offre privée ?

4.4 - Une captation de la demande par l'offre publique ?

La captation de la demande de services par l'offre publique est indéniable. Quand le personnel d'ADITEC à Béthune réalise un diagnostic innovation, quand l'équipe de "Performance +" à Valenciennes fait une intervention de trois jours sur l'organisation d'une PMI, pour ne prendre que ces deux exemples, la frontière avec le travail que pourrait accomplir un cabinet privé est franchie. D'autant qu'un certain nombre d'opérations ou de structures publiques ont engagé des ingénieurs ou d'anciens consultants privés pour réaliser des prestations de qualité. Cette concurrence est parfois mal ressentie par les sociétés de services de la sphère concurrentielle. Cependant l'offre publique ou parapublique en services informationnels, même quand elle franchit la limite entre prescription et prestation, est inégale. Les types et la durée des interventions en entreprise, le degré de compétence des intervenants en conseil et ingénierie de l'innovation ou du développement sont autant de critères qui rendent difficile la comparaison terme à terme avec l'offre privée. Concurrence certes, il y a. Complémentarité également, puisque le plus souvent les organismes utilisent des consultants indépendants pour la sensibilisation ou la formation des dirigeants, ou bien orientent les PME vers des experts de la sphère privée pour résoudre les problèmes pointus ou qui dépassent le cadre de leurs attributions[49]. Apparaît alors, à travers cette collaboration avec des cabinets privés, une question plus fondamentale que celle de la captation du marché, celle de la place du prescripteur public dans la structuration de l'offre privée de services informationnels.

4.5 - Prescription publique et structuration de l'offre privée

Si la médiation publique parvient à introduire les PMI sur le marché du conseil, reste à franchir l'étape du choix du consultant privé. Or l'offre en services aux entreprises de haut niveau est peu lisible pour un néophyte. Le prescripteur se doit d'assister le chef d'entreprise dans cette ultime étape, fondamentale. En effet, si la prestation de service se passe mal, la confiance s'effondre et l'entrepreneur retombe dans ses anciennes habitudes. Cette tâche de la médiation publique entre PMI et cabinets privés est délicate car elle touche aux limites de l'interventionnisme public au sein d'un marché concurrentiel.

---

[49] En dehors des personnels permanents ou sous contrats à durée déterminée, les CCI font appel pour beaucoup de ces opérations à des consultants privés régionaux, voire nationaux et de rares fois internationaux (comme par exemple la CCI de Valenciennes qui a fait appel au Cabinet Innovation Québec en 1996 pour une conférence sur les enjeux des mutations mondiales).

4.5.1 - Le prescripteur : un logisticien de l'offre de services informationnels ?

L'augmentation de l'offre de services de haut niveau dans le Nord-Pas-de-Calais depuis les années 80 se traduit par un nombre plus important de cabinets conseil mais aussi et surtout par un élargissement de la gamme des services offerts et des spécialisations. D'autant que les outils et les méthodes évoluent pour répondre à la complexité croissante du fonctionnement technique, réglementaire et concurrentiel des entreprises. Comment un chef d'entreprise qui n'est pas un habitué de ce secteur d'activité peut-il choisir à bon escient le consultant qui répondra à son problème ? Il existe certes des catalogues en fonction de telle ou telle spécialisation, ou par ressort géographique d'une CCI[50], mais pas de guide officiel du parfait consultant. Le chef d'entreprise se tourne alors vers le prescripteur institutionnel, homme de confiance dont il attend qu'il connaisse le degré de professionnalisme et les spécialisations des consultants pour mieux l'orienter dans son choix, même si l'entrepreneur reste en dernier ressort maître de sa décision. Comment le prescripteur peut-il assumer cette fonction de structuration de l'offre privée sans fausser le jeu du marché ? Il y a en apparence contradiction entre d'une part la nécessité de rassurer les entrepreneurs de PMI, et d'autre part le devoir de réserve des prescripteurs. Néanmoins cette fonction est assurée, et nous avons cherché à savoir s'il existait des listes, au moins officieuses, de sociétés de services sélectionnées pour leurs compétences. Nos recherches furent vaines[51]. Moins par refus de nos interlocuteurs de nous répondre que parce que la pratique est différente. La médiation n'est pas tant le fait de l'organisme institutionnel que de la personne qui l'incarne : l'expérience du chargé de mission, du chargé d'affaires, du directeur de telle ou telle structure, est l'élément fondamental du système de relations informelles que chacun de ces prescripteurs s'est constitué et sur lequel il s'appuie pour offrir à l'entrepreneur un panel de prestataires correspondant potentiellement à sa demande[52].

---

[50] Par exemple : *Annuaire des services aux entreprises de l'arrondissement de Lens*, 1997 ; *QualiGuide* 1998 ; *Guide de l'ingénierie et des services à l'industrie*, 1997 ; *Guide des agences conseil en communication publicitaire*, 1997. Voir en bibliographie, rubrique sources/guides.

[51] Nous n'avons trouvé qu'une seule liste, officielle : celle du serveur LIANE, qui relie les personnels des ruches, pépinières et de tout autre organisme au service de la création d'entreprise. Ce serveur est domicilié à l'Agence régionale de développement, qui a mis d'ailleurs en place un "numéro vert" à l'usage de la population en recherche de conseils pour créer une entreprise. Cette liste ne comporte pas que des consultants privés ; quant à ces derniers, ils sont essentiellement domiciliés dans la région lilloise.

[52] Dans sa thèse sur les services marchands de haut niveau dans l'agglomération toulousaine, J.M. Zuliani (1995) montre que les efforts de la DRIRE pour élever, par des formations, le niveau de qualification des prestataires de conseils locaux et régionaux aboutissent « *à l'établissement d'une liste de "cabinets homologués"* » (p. 394). Cependant il insiste également sur l'importance du relationnel, qui pousse les prescripteurs (DRIRE ou autres organismes) à sélectionner moins des cabinets conseil que des « *personnes bien identifiées et reconnues pour leurs qualités professionnelles* » (p. 395). De ce fait, « *les représentations locales des grands cabinets parisiens éprouvent encore des difficultés à pénétrer ces réseaux prescripteurs* », prescripteurs qui jugent ces méthodologies complexes et « *inadaptées à la culture technique et organisationnelle des responsables de PMI de moins de 300 salariés* » (p. 395).

Il ressort de ce besoin de médiation que les prescripteurs, loin de constituer une concurrence, peuvent servir les cabinets conseil qui cherchent à se construire une clientèle[53]. Le démarchage commercial du consultant privé doit alors avoir pour cible non la PME mais une chambre de commerce, la DRIRE, la Région ou tout autre organisme en position d'interface entre les consultants privés et les entreprises. La technique la plus appropriée pour se faire connaître et reconnaître n'est cependant pas une démarche commerciale agressive envers ces prescripteurs. Elle consiste plutôt à pénétrer ces réseaux informels par le biais de salons professionnels, de clubs d'entreprises, et toute manifestation à la charnière des milieux économiques et politiques.

4.5.2 - Le réseau des prescripteurs, point de passage obligé vers les PMI ?

Nous avons pu observer sur l'ancien bassin minier deux formes d'organisation du marché de services informationnels visant au départ à mettre en contact direct les PMI et les prestataires privés : un club et un salon professionnel. Force est de constater que ces initiatives ont manqué leur objectif. Ces deux expériences montrent à quel point il est difficile pour les consultants privés, même encadrés par des organismes publics et parapublics, de capter une demande encore fragile et hésitante, du moins dans le bassin minier.

La première expérience est celle de la création, en 1992, d'un "Club Expert Conseil", à l'initiative d'un cabinet conseil de Douai[54], en réponse à une enquête nationale montrant la frilosité des PME à l'égard des services informationnels. L'objectif de ce club monté sous la forme d'une association "loi 1901" est dans un premier temps de regrouper un panel de services aux entreprises locaux et de les présenter dans une plaquette à destination des entreprises. Cette opération promotionnelle classique se double de l'organisation de petits-déjeuners (deux par mois) destinés cette fois à faire connaître le conseil en tant que prestation. La logistique du Club Expert Conseil est assurée par la CCI de Douai. Il s'avère que ces petits-déjeuners, destinés en théorie aux PMI, sont plutôt fréquentés, en pratique, par des institutionnels (DRIRE, Agence de l'eau, ADEME, CCI, etc).

Ce même Club Expert Conseil a organisé en 1993 un "Forum aide et conseil" au Douai Trade Center, qui a eu d'après les organisateurs un certain succès. Reprise au printemps 1999, cette opération s'est transformée en « *salon des services, des aides financières et du conseil* », regroupant une centaine d'exposants régionaux à Arras. Cinquante d'entre eux étaient en fait à proprement parler des sociétés de conseil, dont trois seulement étaient issues du bassin minier ; les autres venaient surtout de Lille, secondairement d'Arras, voire

---

[53] Zuliani J.M. (1995) constate le même phénomène à Toulouse : « En étant un relais mobilisateur aux compétences régionales *en conseil aux entreprises industrielles, les agents intermédiaires constituent par eux-mêmes des maillons appréciables aux réseaux professionnels des consultants* » (p. 395).

[54] Ce cabinet conseil est une émanation des Houillères du Bassin du Nord-Pas-de-Calais, service filialisé puis transformé en société indépendante.

d'autres régions françaises. Les autres exposants étaient pour moitié des institutions prescripteurs de conseil, et pour l'autre moitié des services à l'industrie venant d'horizons professionnels divers : banques, installateurs en mobilier de bureau, matériel informatique, imprimeur, fabricants d'objets publicitaires... On voit que cette définition des services aux entreprises va bien au delà des activités classées comme telles par l'INSEE, puisqu'elle déborde sur la fourniture de produits matériels. En fait, sont ici classés comme services tous les achats n'entrant pas directement dans la fabrication des produits vendus par la PMI. Force est de constater cependant qu'en dépit d'une vision élargie des services aux entreprises, le salon n'a pas connu le succès escompté[55]. Néanmoins, au dire des cabinets conseil eux-mêmes, le salon n'était pas pour eux un échec puisque, autant que le nombre de visiteurs attendus, ce qui compte pour eux est de s'afficher au salon pour se faire reconnaître par le réseau des prescripteurs publics et parapublics[56].

Ainsi avons-nous pu vérifier sur le terrain la relation triangulaire entre « *l'expert, le patron et le politique* » mise en valeur par J. Romano (1995) dans ses travaux sur la modernisation des PME. Selon cet auteur, « *la structuration d'un marché du conseil aux PME est fondamentalement liée à l'intervention publique* »[57]. Les consultants que nous avons rencontrés ont visiblement intégré la donne, voire souhaitent cette médiation qui leur facilite ensuite le travail avec des chefs d'entreprises dès lors au fait du métier du conseil. Cependant la donne pourrait bien encore changer, dans le sens d'un renforcement de la structuration de l'offre par les prescripteurs.

4.5.3 - Un nouveau rôle pour le prescripteur : favoriser le professionnalisme des sociétés de services informationnels

Si en 1984 le lancement du FRAC avait entre autres objectifs de favoriser la constitution d'un tissu régional de cabinets conseil, le discours prend quelques années plus tard une autre direction. Le nouveau défi consiste à monter le niveau qualitatif de l'offre régionale de services. Ainsi dans le Nord-Pas-de-Calais, en 1990, la Chambre régionale de commerce et d'industrie lance, en collaboration avec la DRIRE et le Conseil régional, une action collective "certification d'entreprise" afin de structurer la profession de conseil en qualité, la demande des PME étant forte dans ce domaine. Quelques années plus tard, le Conseil régional entreprend de former quelques petits consultants dans le domaine du diagnostic sur le système de gestion des déchets en entreprise, dans le cadre de sa politique

---

[55] Avec l'accord des organisateurs, nous avions prévu d'utiliser ce salon comme un moyen pour contacter les entreprises utilisatrices de services. En comptant sur une plus grande disponibilité des visiteurs, toujours trop pris par la marche de leur entreprise mais plus libres de leur temps et plus bavards lors des salons, nous avions espéré obtenir une cinquantaine de questionnaires sur une centaine mis à disposition à l'entrée du salon ou distribués par nous-mêmes lors des conférences. « *Mille visiteurs attendus* » ; un seul questionnaire récupéré, rempli par erreur par un exposant !

[56] Témoignages recueillis par nous-mêmes auprès des exposants pendant les deux jours du salon.

[57] J. Romano (1995), p. 274.

environnementale. Quelle que soit l'efficacité de ces politiques, il va sans dire que leur impact quantitatif est limité, compte tenu de l'atomisation de la profession de conseil et de la grande instabilité des petits cabinets. Mais ces actions démontrent que l'exigence d'une plus grande qualité des interventions devient une préoccupation majeure des prescripteurs institutionnels : il ne s'agit plus d'aider à l'émergence d'une offre de services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais, mais de monter cette offre au niveau de qualité qu'exige la concurrence internationale, pour le bénéfice bien compris des entreprises régionales consommatrices de services.

En 1998, un rapport du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie va plus loin et déclare : « *il n'est plus l'heure de (sur)protéger l'offre locale* » (MEFI, 1998, p. 19). Le prescripteur institutionnel doit être mieux formé lui-même pour faire une promotion raisonnée du conseil auprès des PME[58], et passer le relais au marché tout en ayant une vision claire de l'offre régionale et même nationale. Seront privilégiés les consultants adhérents d'associations professionnelles, ceux qui travaillent en réseau et ceux qui enrichissent leurs prestations par un effort de recherche-développement et de formation en interne. Il s'agit de reconnaître le professionnalisme du conseil en repérant « *les "gentils amateurs" qui n'ont rien à faire dans ce métier* » (idem, p. 14) et de favoriser la montée en qualité de l'offre locale en évitant de prescrire uniquement des cabinets régionaux : « *ceux-ci ont un avantage concurrentiel grâce à leur proximité mais il ne faut pas les (sur)protéger de la concurrence stimulante, ce qui serait leur rendre un bien mauvais service en définitive* » (idem p. 39). Le foisonnement de l'offre privée amorcée dans les années 80 est certes un gage de renouvellement de la profession de conseil et d'études, de son adaptation aux nouvelles méthodes et à la diversification de la clientèle. Elle porte cependant en germe le risque du manque de professionnalisme du consultant, facteur de méfiance vis-à-vis de la consommation de services de haut niveau. Le ministère de l'industrie considère donc comme « *une tâche nationale* » l'amélioration de la lisibilité de l'offre (MEFI, 1998). Même s'il reste prudent quant aux modalités de cet interventionnisme public, l'Etat tend alors à renforcer le poids des prescripteurs dans la structuration de l'offre privée en services informationnels. Reste à savoir si cette montée en qualité des sociétés de services aux entreprises, nécessaire à la réactivité du tissu productif face à la concurrence internationale, ne risque pas à terme de remettre en cause le fragile développement des services aux entreprises dans les espaces non-métropolitains, d'autant que dans ces espaces, le poids des prescripteurs délivrant du conseil est très important.

Le développement de l'offre publique en services de haut niveau, phénomène certes national, est donc d'autant plus fort dans les espaces industriels en déclin que l'offre privée

---

[58] Sans qu'il y ait un lien de cause à effet entre le rapport ministériel de 1998 dont nous parlons et l'exemple suivant, citons l'effort de formation des prescripteurs en innovation au sein du Réseau Nord-Pas-de-Calais Technologies, pour améliorer l'efficacité de leur prospection auprès des petites entreprises.

y est faible. Cet antagonisme s'explique par la difficulté de développer une demande solvable et pérenne dans des espaces peu coutumiers de ce genre de pratique. Grâce aux opérations publiques, une demande de services, même minime, même incertaine, émerge dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. Les prescripteurs tendent à se faire prestataires dans la partie amont du conseil et limitent a priori le développement d'une offre privée en conseil. Reste que la partie aval du marché de services informationnels pourrait quant à elle étoffer le tissu des cabinets conseil locaux. Au dire des prescripteurs que nous avons interrogés, ce n'est pas ce qu'on observe. Pourquoi le modèle de développement de l'offre par celui de la demande, qui semble fonctionner à l'échelle de la région, ne donne-t-il pas les mêmes résultats à l'échelle du bassin minier ? Les institutions publiques favorisent-elles la fuite de cette demande vers d'autres espaces proches, en l'occurrence l'agglomération lilloise ? Et pour quelles raisons cette proximité spatiale, à l'inverse, ne joue-t-elle pas en faveur de sociétés de services du bassin minier qui pourraient tout aussi bien capter des marchés extérieurs ?

5 - Les limites des politiques publiques dans la construction d'une offre privée de services informationnels dans le bassin minier

Soutenir la demande de services en espérant un développement induit de l'offre est un principe constitutif des politiques de développement régional. A première vue, la croissance de la demande dans le Nord-Pas-de-Calais s'est accompagnée de celle de l'offre privée. Peut-on attendre qu'un même processus s'exerce au profit du bassin minier grâce aux efforts publics pour y développer la demande de conseil ? Cela suppose que l'on puisse transposer à l'échelle infrarégionale le modèle de développement des régions "périphériques" par la construction d'une demande locale en services de haut niveau. Ce serait oublier deux éléments importants de l'analyse : les possibilités de fuite de la demande et la question de la distance entre "espace périphérique" et "espace central" (document n° 37). Ces deux facteurs nous obligent en fin de compte à relativiser le rôle des politiques publiques dans le fonctionnement spatial du marché régional des services informationnels.

5.1 - La médiation publique dans le bassin minier, facteur de fuite de la demande ?

Le prescripteur public a pour fonction principale de développer la demande de conseil, et pour fonction secondaire d'orienter les PMI vers des consultants dignes de confiance et adaptés aux besoins de chaque entreprise. Dans quelle mesure cette médiation publique peut-elle jouer sur la répartition géographique des sociétés de services de haut niveau ? Le prescripteur peut-il exercer une sorte de préférence géographique via le panel des cabinets qu'il tend à recommander, de manière à favoriser le développement d'une offre privée dans le bassin minier ? Ou bien favorise-t-il la fuite, vers la métropole lilloise par exemple, d'une demande émergente dans l'ancien pays minier ?

5.1.1 - Pas de "préférence géographique" pour le bassin minier

Dans la mesure où le FRAC a pour objectif de développer l'offre locale et régionale, nous voulions savoir si les prescripteurs, dans l'ancien pays minier, exerçaient une "préférence géographique" en faveur de consultants de cet espace, de manière à y développer une offre privée en services de haut niveau. Cette approche a plutôt surpris nos interlocuteurs car la question ne se pose pas en ces termes. Les consultants sont recommandés aux entreprises en fonction de leur spécialisation et de leur disponibilité. Or les sociétés de services informationnels sont peu nombreuses dans l'ancien pays minier. Celles-ci restent par ailleurs trop souvent cantonnées à des prestations généralistes, alors que le besoin se fait sentir de compétences de plus en plus pointues. De ce fait, la région lilloise s'impose dans les propositions des prescripteurs, simplement parce qu'elle fournit le panel le plus large de consultants spécialisés. L'ancien bassin minier ne tire aucun avantage particulier de la médiation publique, malgré la présence du siège régional de la DRIRE à Douai, grand prescripteur d'aides immatérielles. L'exemple du Club Expert Conseil basé dans cette même ville conforte cette conclusion. Outil de promotion des sociétés de services locales auprès des entreprises et des institutions publiques du bassin minier, le club s'est rapidement ouvert à des prestataires de l'agglomération lilloise, voire d'autres villes du Nord-Pas-de-Calais, pour offrir une gamme plus large de compétences. Mais, pour rester dans l'hypothèse où des prescripteurs pourraient vouloir favoriser le développement de sociétés de service dans le bassin minier, deux autres facteurs font qu'il ne peut y avoir en fait de "préférence géographique" : le fonctionnement des organismes publics et la dimension personnelle de la médiation.

5.1.2 - Le fonctionnement de la médiation publique favorise la fuite de la demande

Le premier élément qui limite la possibilité d'une préférence géographique tient au ressort territorial des institutions publiques chargées de prescrire les aides ou de monter des opérations. La plupart des organismes dont nous avons parlé dans le troisième point de ce chapitre travaillent pour des zones qui débordent largement les limites du bassin minier ou d'une partie de cet espace. Pour ne citer que quelques exemples, ADITEC à Béthune intervient auprès des PMI de l'ensemble du département du Pas-de-Calais. Le Valenciennois est souvent associé avec d'autres arrondissements ou zones consulaires du sud du département du Nord : avec le Cambrésis et l'Avesnois pour l'université (VALUVAL, CECII), avec le Douaisis et l'Avesnois pour les fonds Objectif 1 ; les quatre zones sont associées pour l'opération "Performance +" et pour le groupe de subdivision de la DRIRE. Quant au centre du bassin minier, des groupements peuvent se faire entre le Lensois, le Douaisis, l'Arrageois et le Béthunois, dans des configurations variables selon les époques et les opérations (IDM, ingénieurs CCI délégués à la qualité ou à l'environnement...). On voit

que le territoire d'intervention de chaque organisme ne permet pas de donner une quelconque préférence à des cabinets conseil du bassin minier, quand ils existent.

Ce constat est d'autant plus vrai que, comme nous l'avons vu précédemment, la médiation repose plus sur le réseau relationnel des prescripteurs, en tant que personnes, que sur celui de l'institution pour laquelle elles travaillent. Ces individus viennent d'horizons géographiques différents, et parfois, pour ne pas dire souvent, ils n'habitent pas dans l'ancien bassin houiller. Leur réseau relationnel élargi permet aux PMI du bassin minier de capter des compétences qui n'existent pas dans cet espace. Pour certaines opérations publiques, il est même fait appel à des consultants parisiens et, plus rarement, étrangers.

Il semble donc que la médiation publique en matière de conseil, outre l'effet de captation dont nous avons déjà parlé, est également un vecteur de fuite d'une demande émergente. L'importation de services depuis d'autres espaces sous-régionaux ne peut que conforter le bassin minier dans son statut d'espace périphérique, en matière de services de haut niveau. Reste que les politiques publiques avaient pour objectif d'accroître l'offre privée de proximité. Pour quelles raisons n'ont-elles pas bénéficié à l'ensemble de l'espace régional ? Sont-elles créatrices de disparités spatiales, ou bien faut-il aller jusqu'à envisager une certaine impuissance de ces politiques à maîtriser le développement quantitatif de l'offre privée et à engendrer une répartition équilibrée des sociétés de services informationnels ?

5.2 - Des politiques publiques impuissantes à corriger l'inégale répartition des sociétés de services informationnels ?

Le paradoxe des politiques d'aide à l'utilisation de conseil tient en ce qu'elles semblent modifier la répartition interrégionale de l'offre en services informationnels, mais n'avoir par contre aucune influence à l'échelle infrarégionale. Le décalage tient-il au caractère inopérant des politiques à ce niveau géographique, ou bien faut-il aller jusqu'à relativiser l'impact global du soutien public au développement du marché des services de haut niveau ?

5.2.1 - Peut-on évaluer l'impact géographique des aides aux investissements immatériels ?

Sur l'ensemble des aides aux investissements immatériels, seul le FRAC ambitionne nommément de favoriser le développement d'une offre régionale de services. Les bilans de cette politique concluent souvent à un satisfecit global. Demande et offre ont augmenté dans les régions, permettant un certain rééquilibrage entre l'Ile-de-France et la province. Mais faut-il imputer ce résultat à la seule politique de soutien aux services ?

Dès 1991, une évaluation nationale du FRAC (MICE, 1991) constate que 80 % des missions[59] sont réalisées par des sociétés de conseil régionales, y compris les antennes

[59] Sur un échantillon de 5300 dossiers, dans cinq régions test sur cinq ans (MICE, 1991, p. 55).

locales de cabinets nationaux. Le même taux est observé en 1993 pour le Nord-Pas-de-Calais (DRIRE, 1994, p. 61), confirmant une tendance observée les années précédentes. Et cette étude de conclure : « *ce constat permet d'affirmer que les entreprises régionales peuvent désormais, dans la très grande majorité des cas, trouver localement un consultant à des moments importants de leur développement* ». Trouver... n'est pas créer. En 1999, l'évaluation des politiques d'aides économiques réalisée pour le compte de la Région Nord-Pas-de-Calais[60] affirme : « *le FRAC a permis le développement d'une offre régionale de conseil (structures de petites tailles ou spécialisées), sans que le phénomène soit quantifié [...] répondant ainsi à ses objectifs* ». Pourtant la DRIRE affirmait en 1993 que seuls 36 cabinets régionaux étaient intervenus au moins deux fois dans l'année sur des dossiers FRAC, les 84 restants n'ayant réalisé qu'une étude cette année là. Un grand nombre intervenait d'ailleurs pour la première fois depuis la création du FRAC en 1984. Ces scores sont loin de permettre à un consultant de survivre, encore moins de développer son affaire. La situation aurait-elle tant évolué entre 1993 et 1998 pour pouvoir affirmer que le FRAC est à l'origine de la croissance de l'offre de services ?

L'évaluation d'une politique est un exercice difficile, et les études dont nous disposons[61] se bornent en général à constater d'un côté l'augmentation de l'offre en conseil, de l'autre la part importante des sociétés de conseil régionales dans le nombre des missions FRAC. Elles se gardent d'établir avec certitude une corrélation entre les deux phénomènes[62]. Ainsi le développement effectif et constaté de l'offre dans beaucoup de régions françaises n'est pas seulement imputable à l'aide publique. Les politiques de soutien à l'investissement immatériel n'ont probablement contribué qu'au renforcement d'une offre dont la mise en place est sans doute induite par les transformations spontanées des systèmes productifs régionaux. Voyons ce qu'il en est dans le Nord-Pas-de-Calais.

5.2.2 - Croissance de l'offre dans le Nord-Pas-de-Calais : un phénomène de rattrapage spontané

Dans sa thèse sur le développement des marchés régionaux de services aux entreprises, C. Gallouj (1993) attribue l'expansion de la demande dans le Nord-Pas-de-Calais à trois composantes : les PME-PMI qui, entre 1978 et 1988, font de plus en plus appel aux services aux entreprises [63] ; la dynamique du secteur tertiaire, sous l'impulsion de la VPC, de la distribution et des banques ; la demande croissante des collectivités locales et autres

---

[60] Région Nord-Pas-de-Calais (1999), n° 4, p. 102.

[61] MICE (1991) ; Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur (1993), dites aussi ALGOE-CEDES (1992) ; Gallouj C. (1993) ; DRIRE Nord-Pas-de-Calais (1994) ; MEFI (1998).

[62] C. Gallouj (1993, p.224) expose dans sa thèse les travaux d'évaluation du FRAC réalisés par le CRESGE en 1987 dans la région Nord-Pas-de-Calais. Ces travaux montrent que la procédure d'aide au conseil a contribué au développement du tissu régional de cabinets de conseil de deux manières : 1) renforcement des équipes de consultants déjà présentes dans la région et habituées à travailler avec les PME-PMI ; 2) glissement vers des prestations éligibles au FRAC de consultants régionaux travaillant auparavant sur d'autres créneaux.

[63] Constat tiré de la comparaison de deux enquêtes : CRCI (1978) et CRCI-ERMES (1989).

organismes. Cette expansion de la demande régionale de services a donc favorisé la création et le développement de sociétés de conseil autochtones, ainsi que l'implantation d'antennes de cabinets nationaux, essentiellement parisiens. Cet épanouissement de l'offre régionale a progressivement permis le rapatriement dans le Nord-Pas-de-Calais de travaux longtemps délégués par de grandes entreprises régionales à des cabinets parisiens. S'en est suivi une montée en qualification des services aux entreprises locaux, et par voie de conséquence une augmentation de la demande en région (Gallouj C., 1993). Dans ce schéma de rattrapage régional en matière d'offre de services, la dynamique repose surtout sur des mécanismes de marché au sein de la sphère concurrentielle, même si des aides ont probablement contribué à gonfler la demande de conseil de la part des PME.

Il semble donc que la politique de soutien à la demande de services informationnels a accompagné, voire accéléré un mouvement spontané lié à la transformation du système productif régional. Les années 80 sont celles du déclin relatif des grandes entreprises et de la multiplication des PMI. Le tissu productif régional s'en trouve modifié, même si le mouvement n'affecte pas les sous-espaces régionaux de façon identique. Les années 80 sont aussi celles de la réforme institutionnelle et de l'accroissement du nombre des collectivités territoriales. Celles-ci obtiennent le droit d'intervenir dans le domaine économique et de l'aménagement des territoires. Ces compétences nouvelles nécessitent un recours croissant à des cabinets d'études et de conseil. Le rattrapage du Nord-Pas-de-Calais en matière d'offre de services informationnels a donc des déterminants multiples. L'aide publique aux services n'en est qu'une des composantes. Cependant cette croissance globale de l'offre, à l'échelle régionale, cache de profondes disparités infrarégionales.

5.2.3 - Les disparités infrarégionales en services de haut niveau, reflet des disparités économiques

La croissance régionale de l'offre en services de haut niveau se traduit par des inégalités dans la distribution spatiale des sociétés de services : la métropole lilloise regroupe en 1990 près de 47 % des établissements régionaux d'études, de conseil et d'assistance (Gallouj C., 1993). Or cette agglomération concentre une bonne part du tissu industriel régional, notamment dans les secteurs les plus dynamiques, et constitue le pôle tertiaire du Nord-Pas-de-Calais. La structure spatiale de l'offre de services de haut niveau n'est-elle alors que le reflet de celle de la demande, elle-même liée au poids économique, administratif et politique de l'agglomération lilloise ? Les efforts déployés par les pouvoirs publics pour développer une demande de services dans l'ancien bassin minier vont dans le sens de cette hypothèse car ils révèlent a contrario la force d'inertie d'un espace économique peu dynamique au regard de la métropole régionale.

Prenons pour exemple l'échec relatif du "Salon des services, des aides financières et du conseil", organisé à Arras au printemps 1999. Six ans plus tôt avait eu lieu à Douai un "Forum aide et conseil", à l'initiative du Club Expert Conseil, au Douai Trade Center.

L'écho favorable rencontré à l'époque a suscité l'envie de reproduire la manifestation professionnelle dans un espace plus vaste permettant d'accueillir un plus grand nombre d'exposants. L'ambition affichée de réaliser un salon de dimension régionale, au sud du bassin minier, pendant deux jours consécutifs, n'a cette fois pas eu le même écho qu'en 1993 : les visiteurs ne se sont pas bousculés. Pour des raisons diverses dont, au dire des exposants eux-mêmes, l'éloignement de l'agglomération lilloise. Les entreprises du bassin minier et de l'Arrageois n'ont pas répondu à l'appel, et celles de Lille ne se sont pas déplacées. La forte présence des prescripteurs publics, gage de confiance potentiel pour les PMI, n'y a rien changé. L'ancien pays minier, auquel il faut ajouter ici l'Arrageois, l'Odomarois, le Cambrésis, pour ne citer que les territoires les plus proches d'Arras, n'ont pas suffi à assurer le succès de ce salon du conseil et des services. Le poids économique de cette vaste zone n'a pas pu compenser l'absence des entreprises lilloises. Et plus que la part dans le tissu industriel régional, il faut entendre par poids économique la dynamique des PME et leur capacité à utiliser les services pour se développer. Faut-il conclure de cet état des lieux que les politiques publiques sont impuissantes à corriger l'inégale répartition des sociétés de conseil et d'études, et que la proximité spatiale entre demandeurs et offreurs est ainsi le facteur fondamental des disparités géographiques de l'offre de services aux entreprises dans la région ?

5.3 - La proximité spatiale : un déterminant des disparités de la répartition des sociétés de conseil et d'études dans le Nord-Pas-de-Calais ?

Le couple conceptuel proximité/distance est polysémique : on distingue habituellement la proximité (ou la distance) organisationnelle, relationnelle, spatiale[64]. Ainsi la proximité relationnelle, gage de confiance, peut compenser la distance spatiale, mais cette dernière est à géométrie variable selon qu'on la mesure en kilomètres ou en temps de parcours. De la même façon, la proximité spatiale n'a pas la même valeur pour un consultant et pour son client, pour un "client-grande entreprise" et pour un "client-PMI". Au delà des concepts, les représentations géographiques des acteurs de l'offre et de la demande se combinent ou s'opposent pour créer et maintenir une inégale répartition des sociétés de services informationnels dans le Nord-Pas-de-Calais.

5.3.1 - La proximité spatiale : un concept à géométrie variable ?

Un des objectif du FRAC était de développer l'offre de proximité. L'évaluation de ce dispositif effectuée pour le ministère de l'industrie en 1991 tente d'analyser l'impact géographique de cette aide au conseil. En dehors de ce que nous en avons déjà signalé un peu plus haut, il ressort de l'enquête que 80 % des missions sont réalisées par « *le véritable*

---

[64] Si la distance organisationnelle entre grande entreprise et PME explique la difficulté de transférer de l'une à l'autre des méthodes de travail, la proximité relationnelle entre consultant et entrepreneur est un facteur de confiance mutuelle qui facilite les apprentissages méthodologiques.

conseil de proximité » (MICE, 1991, p. 56). Cette proximité spatiale est en fait définie par le recours à des cabinets conseil régionaux, ou situés dans un département limitrophe de cette région. Il s'oppose presque au conseil assuré par des cabinets parisiens. Cette conception, que l'on pourrait appeler jacobine, de la proximité spatiale est dans la logique même du FRAC, créé pour favoriser le développement en province de services informationnels jusqu'alors concentrés en majorité sur Paris et dans la région parisienne. Cependant le développement d'une demande régionale en conseil ne garantit pas celui de l'offre régionale au nom de la proximité spatiale. Dans une étude sur l'utilisation du FRAC réalisée en Basse Normandie, D. Barbe (1991) montre qu'il est fait appel aux sociétés de conseil dans un rayon de ... 300 km. Une offre locale insuffisante, les effets de notoriété et la faible fréquence du besoin en services de haut niveau expliquent que le FRAC crée, dans cet espace, une dynamique de la demande à l'échelle régionale sans jouer sur la déconcentration de l'offre depuis les grandes agglomérations, notamment depuis Paris. La Basse Normandie ne semble pas avoir profité de l'effet de rattrapage régional en matière d'offre de conseil signalé par C. Gallouj (1993) pour le Nord-Pas-de-Calais. En fait, les stratégies de conquête de marché développées par les consultants et celles des clients potentiels dans leur mode de recours au conseil comptent pour beaucoup dans la dynamique spatiale de l'offre.

Le comportement de la clientèle peut être en effet un facteur important de fuite de la demande. Les établissements liés à des entreprises nationales ou internationales font appel aux services internes des groupes, souvent situés au siège social extra-régional. A cet effet de la structure organisationnelle des entreprises s'ajoute la proximité relationnelle au niveau de l'encadrement et des dirigeants[65], qui favorise la fuite extra-régionale d'une demande en services externes. Quant aux PME, les plus dynamiques n'hésitent pas à aller chercher dans la capitale, régionale ou nationale, les spécialistes dont elles ont besoin, par effet de réseau ou de notoriété des sociétés de services sises dans ces grandes villes. En réponse à cette demande, un consultant peut s'autoriser une "proximité spatiale élargie", grâce aux moyens de télécommunication et aux autoroutes. Si la fréquence du déplacement chez le client n'est pas trop importante, cette proximité peut se définir dans un rayon d'une heure à une heure et demie de trajet, voire deux heures depuis Paris. Ainsi, logique spatiale des consultants et logiques managériales de certains types d'entreprises peuvent se combiner pour minimiser l'effet de la distance entre Paris et la province, au détriment d'une offre régionale potentielle. Comment expliquer alors que ces mêmes logiques n'ont à l'inverse pas empêché qu'une offre en services informationnels se développe à Lille au détriment de l'influence parisienne ?

L'accroissement de la demande, notamment dans le pôle industriel et tertiaire lillois, a permis d'y attirer et surtout d'y fixer des cabinets conseil. La fréquence du recours aux services informationnels, considérée à l'échelle de l'ensemble de la métropole lilloise, a sans

---

[65] Effet réseau des anciens condisciples des "grandes écoles" par exemple.

doute facilité l'implantation d'antennes de sociétés de services parisiennes à Lille. Ce rapprochement géographique, en termes de distance-temps, devenait rentable. Mais la croissance de la demande locale, des institutions et des PME, a aussi permis que se développe une offre autochtone fonctionnant selon une autre définition de la proximité, fondée cette fois sur le réseau de relations. En effet, du point de vue de l'entreprise cliente, la confiance, la notoriété, le relationnel sont déterminants dans le choix d'un consultant[66], voire même dans la décision de recourir au conseil pour les entrepreneurs peu habitués à cette pratique, ce qui est le cas pour nombre de PMI, clientes potentielles des cabinets autochtones. La proximité spatiale peut être, pour un consultant, le moyen de pénétrer les tissus industriels locaux, non par démarchage commercial mais par la création d'un réseau de relations personnelles où priment connaissance réciproque et confiance. La métropole régionale est alors le foyer privilégié de la croissance d'une offre en services de haut niveau. Cette logique de proximité relationnelle combinée à la proximité spatiale à l'échelle d'une grande agglomération de province recrée l'effet milieu que l'on trouve sur Paris pour les grandes entreprises, ou pour des PME dynamiques capables de maîtriser les réseaux de relation à une échelle nationale ou internationale.

La proximité spatiale, censée faciliter le recours au conseil et la modernisation des entreprises, est donc à géométrie variable selon les pratiques et les représentations des acteurs de l'offre et de la demande. L'accroissement de la demande de services dans le Nord-Pas-de-Calais s'est accompagnée de celui de l'offre régionale malgré la proximité, relative, de Paris. Peut-on attendre un phénomène similaire entre Lille et l'ancien pays minier ? Peut-on mettre sur le même plan deux heures de route entre Lille et Paris, et une demi-heure à trois quarts d'heure de trajet maximum entre Lille et chacune des quatre grandes agglomérations du bassin minier ?

5.3.2 - Le bassin minier, trop proche ou trop loin de Lille ?

La représentation de la proximité spatiale entre Lille et le bassin minier varie selon les acteurs du marché de services informationnels. Il en ressort deux groupes de comportements, qui aboutissent tous deux à la fuite de la demande en conseil depuis l'ancien pays minier vers Lille ou des villes extrarégionales.

Un premier type de comportement, des consultants comme des clients, peut aboutir à la fuite de la demande de l'ancien pays minier vers la métropole lilloise, voire parisienne. En effet, tout consultant lillois ou parisien peut a priori desservir l'ancien bassin houiller, puisque chacune des agglomérations de cet espace entre dans le pas de temps qui permet la rentabilité du déplacement de ce consultant vers son client. Ce cas de figure existe, si toutefois le consultant adopte une stratégie de conquête de marché qui le pousse à sortir de

---

[66] MICE (1991), p. 37 et suivantes. L'étude parle d'une « démarche très affective », qui remplace même souvent le cahier des charges !

l'agglomération lilloise, soit parce qu'il offre un service rare nécessitant une aire de marché élargie, soit parce qu'une concurrence trop forte le pousse à sortir du marché lillois ou parisien pour développer son affaire. Cependant, le comportement de la clientèle industrielle des grands établissements exogènes ou des PMI dynamiques est, semble-t-il, un facteur plus significatif encore de la fuite de la demande du bassin minier au profit de Lille, voire de Paris[67] : réseaux de relation, recherche de qualité, politique de la maison mère lilloise, parisienne ou étrangère plaident en faveur d'un recours extérieur au pays minier. Ainsi, la stratégie des consultants comme celle des clients expliquent qu'une part de la demande de services de l'ancien bassin houiller est captée par Lille ou Paris, ce qui constitue à l'évidence un frein au développement de l'offre de services, en particulier de haut niveau, dans cet espace de tradition industrielle.

Paradoxalement une attitude radicalement opposée des acteurs de l'offre et de la demande, potentielle, en services aboutit à la même conclusion. Un certain nombre de consultants lillois travaillent en effet à partir des réseaux qu'ils ont constitués dans la métropole régionale, et considèrent de fait l'ancien bassin houiller comme un espace "trop éloigné", donc exclu de leur champ d'intervention. De même, les PME du pays minier les plus réticentes à l'égard des services informationnels privilégient la proximité relationnelle dans leurs contacts, éventuels, avec des consultants, ce qui devrait a priori exclure toute demande en faveur des cabinets lillois et favoriser l'émergence d'une offre locale. Cependant, cette réticence à l'égard du conseil est justement, comme nous l'avons vu, un facteur de multiplication des prescripteurs institutionnels chargés de construire ce maillage de proximité relationnelle favorable à la transformation du besoin de services en demande réelle. De part leurs attributions, ces prescripteurs servent aussi de postes avancés pour les consultants, de quelque origine géographique que ce soit, par effet de réseau et de sélection des cabinets conseil, ce qui contribue alors à la fuite de la demande des PME du pays minier vers l'agglomération lilloise, voire vers Paris.

Ainsi, alors que les pratiques des entreprises les plus dynamiques de l'ancien pays minier les portent à faire fi de la distance avec Lille, Paris ou d'autres grandes villes françaises, les PMI les plus frileuses à l'égard du conseil privilégient la confiance et les réseaux de proximité, attitude qui n'en est pas pour autant favorable au développement d'une offre locale de services informationnels à l'échelle des agglomérations du bassin minier. La médiation publique, importante et nécessaire dans cet espace industriel fragile, contribue donc paradoxalement à maintenir l'ancien pays minier dans un schéma de dépendance vis-à-vis de l'agglomération lilloise, au même titre que le Nord-Pas-de-Calais l'était à l'égard de

---

[67] D'après des études faites pour certaines CCI, et les témoignages d'institutionnels qui connaissent bien le tissu industriel local. On nous a ainsi signalé pour le Valenciennois : 20 % de la demande au profit de cabinets locaux, 50 % vers Lille, 30 % vers Paris. Pour le Douaisis, 99 % des besoins peuvent être couverts en région, mais les cabinets conseil de Douai, peu nombreux, ne tirent pas leur épingle du jeu. A Béthune, les besoins en management de la qualité, par exemple, sont assurés par des cabinets lillois ou nationaux.

Paris avant les années 80. Peut-on alors envisager que l'ancien bassin houiller bénéficie à terme du même schéma de diffusion spatiale de l'offre en services avancés par développement préalable et auto-entretenu de la demande en prestations de service ?

5.4 - Le développement de l'offre de services dans le bassin minier : un impossible rattrapage ?

Si le rattrapage du Nord-Pas-de-Calais vis-à-vis de Paris a pu avoir lieu, un même schéma peut-il en effet se reproduire à l'échelle intrarégionale, au profit par exemple du bassin minier ? Même si cette interrogation ressort plutôt d'un exercice de prospective, voyons si proximité spatiale et proximité relationnelle peuvent un jour profiter au développement d'une offre de services informationnels dans l'ancien bassin minier.

A supposer que la demande des entreprises industrielles ou du secteur tertiaire de l'ancien bassin houiller s'accroisse, l'effet de proximité spatiale n'a pas de raison de jouer a priori en faveur de cet espace. La distance, en kilomètres comme en temps de parcours, entre le bassin minier et la métropole régionale n'est pas perçue comme un obstacle par les consultants, ni par les clients du conseil les mieux avertis. Lille présente en outre l'avantage d'offrir un large choix de sociétés de conseil en marketing, ressources humaines, organisation, conseil à l'exportation, par exemple, ce qui favorise la concurrence et la montée en qualité des prestations. Il faut en outre compter sur la présence d'Arras, qui commence à attirer des sociétés exogènes de services aux entreprises et qui peut facilement desservir la partie ouest et centrale du pays minier.

Pour que l'effet de proximité géographique puisse jouer en faveur du bassin minier, il faut en fait qu'une entreprise de services y trouve un marché suffisant pour justifier l'implantation d'une antenne locale. Ainsi observe-t-on ce type de mouvement à propos de services de haut niveau, mais plutôt dans des domaines techniques, comme le contrôle, l'analyse, voire l'ingénierie[68]. D'après certains de nos interlocuteurs, il pourrait aussi s'y développer un marché de proximité dans le conseil en gestion et l'accompagnement prévisionnel des PME. Mais il faudrait pour cela deux conditions qui n'existent pas encore, en moyenne bien sûr : d'une part que les experts-comptables locaux soient formés à ces pratiques du conseil[69] ; d'autre part que les PMI inscrivent dans leurs préoccupations le suivi en continu de leur comptabilité et de leur poste client, en se dotant des outils informatiques nécessaires et de personnels formés à cette tâche. Dans le bassin minier en effet, beaucoup d'entreprises de petites tailles (jusqu'à 100 personnes) en sont encore à des pratiques de gestion et d'organisation qui frôlent l'aléatoire. Ces comportements sont devenus trop

---

[68] Voir ce que nous en avons dit dans le quatrième chapitre.

[69] Au sein du Comité S'énergie, association informelle pour le renouveau économique du bassin minier, les débats du groupe de réflexion sur le capital risque, que nous avons été amené à piloter, ont montré l'insuffisante formation des experts-comptables et des experts financiers des agences bancaires locales à l'égard des différentes modalités de financement des PME.

risqués dans un monde très concurrentiel, mais nombre de chefs d'entreprises ont de la difficulté à comprendre que ce qu'ils ont toujours pratiqué ne puisse plus être valable. C'est en cela que le travail de proximité d'experts bien formés aux nouvelles exigences comptables, partenaires obligés des entrepreneurs, pourrait constituer un préalable efficace à l'usage de conseils plus élaborés de type marketing ou organisation.

Un autre cas de figure pourrait être bénéfique au développement des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier : celui de sociétés de services déjà implantées dans cet espace et profitant de la proximité géographique de Lille pour atteindre un niveau de développement et de qualité compétitif avec les cabinets lillois. Il en existe d'ores et déjà, à Lens, Douai, Valenciennes ou Béthune, qui ont un marché de dimension régionale. Elles sont peu nombreuses, et risquent de le rester. En effet, sauf à vouloir se maintenir dans ces agglomérations pour des raisons personnelles ou en raison de l'historique de la société, il sera toujours plus facile de travailler en réseau, de multiplier les contacts pour innover, et de se constituer une clientèle solvable et rentable dans la métropole régionale. Cette dernière reste le foyer d'une demande riche, spontanée, non médiatisée par des organismes publics. L'offre a beau jeu d'y trouver son compte. On peut d'ailleurs observer dès aujourd'hui un glissement spatial de certaines sociétés de service du pays minier vers Lille, où elles espèrent se développer après s'être créées en dehors de la métropole. D'autres sociétés préfèrent subsister à l'écart de Lille, et cherchent à construire une clientèle parmi les artisans et commerçants locaux ; il va sans dire que la qualité des prestations de ces entreprises restera plutôt basique[70]. Mais si ce partage entre Lille et l'ancien pays minier se confirmait, la dualité ainsi constituée de l'offre de service, tant d'un point de vue quantitatif que qualitatif, fixerait pour longtemps la barrière déjà perceptible entre agglomération lilloise et ancien bassin houiller. Cette divergence du développement économique entre ces deux espaces, résultat de la dynamique d'un marché concurrentiel, pourrait paradoxalement être confortée par une profonde modification des politiques publiques jusqu'alors appliquées.

5.5 - La création d'une offre de services informationnels sur le bassin minier est de moins en moins à l'ordre du jour

La révision des programmes politiques, à l'échelle européenne et dans le cadre des nouveaux contrats de plan Etat-Région, pourraient bien conforter les inégalités spatiales en matière de demande et d'offre en services de haut niveau dans le Nord-Pas-de-Calais. Prenons quelques exemples significatifs de cette nouvelle tendance[71].

---

[70] Au sens courant du terme et non au sens économique d'activité créatrice de richesse par "exportation" extrarégionale.

[71] Nous nous inspirons notamment pour ce passage d'un rapport du Conseil régional (Région Nord-Pas-de-Calais, 1998, *Une grande région économique en Europe, orientations stratégiques*), et d'un entretien plus récent avec un responsable régional du service "animation industrie".

5.5.1 - Privilégier les PMI dynamiques

Beaucoup d'efforts ont été déployés jusqu'ici pour toucher un maximum de PMI, même les plus réticentes au conseil, quitte à adapter les méthodes d'approche, comme nous l'avons vu pour l'opération "Performance +". La redéfinition des politiques va dans le sens d'une plus grande exigence dans les demandes de soutien déposées par les PMI. L'aide au coup par coup, qui s'apparente à de l'assistanat et souvent centrée sur des questions techniques, pourrait disparaître. Priorité serait donnée aux PMI porteuses de projets de développement, fondés sur une vision stratégique de leurs activités et de leur positionnement concurrentiel. Cette exigence émergeait déjà, à travers l'action de clubs d'entreprises en CCI par exemple, ou dans l'assistance à montage de dossiers assurée par la DRIRE. Il est probable que les PMI les moins dynamiques reçoivent désormais moins de sollicitude de la part des organismes instructeurs.

La transformation de l'opération "Performance +" en une action de dimension régionale dénommée "Nord-Pas-de-Calais Performance" est significative à cet égard de la nouvelle tendance. Lors de sa présentation à la Chambre régionale de commerce et d'industrie au printemps 1999, nous y avons décelé trois modifications majeures :

- un changement d'échelle d'intervention (du sud du département du Nord à l'ensemble de la région Nord-Pas-de-Calais), avec pilotage par l'ARIA et la CCI de Douai (et non plus celle de Valenciennes) ;
- un changement de cible : sont visées des PMI de plus grande taille, dynamiques et porteuses de projets de développement ;
- un changement de méthode : plus grande standardisation, inspirée de méthodes éprouvées dans l'industrie automobile, à l'image de ce qui se fait déjà à Rennes (Citroën Superforce)[72].

Le côté spécifique de l'opération lancée dans le Valenciennois en 1993 disparaît à l'aune d'une utilisation plus rationnelle des fonds engagés et d'une extension quantitative des PMI à soutenir.

5.5.2 - Pour une plus grande qualification des sociétés de services informationnels

Le souci du ministère de l'industrie de renforcer le professionnalisme des consultants est porté par la DRIRE. Il n'est plus temps de développer l'offre de services mais d'en améliorer la lisibilité et la montée en compétence. Un effort de structuration de la profession (des métiers devrions-nous dire plutôt) peut passer par l'innovation et la formation, dans le cadre des "actions collectives" par exemple, ou par la certification des sociétés au sein d'organismes professionnels nationaux[73]. Un autre moyen consiste aussi à ouvrir la région à

---

[72] Ce genre d'opération s'est multiplié depuis dix ans. Citons dans d'autres régions : Superforce Lorraine, Renault + Normandie, Auvergne Performance.

[73] Comme le SYNTEC ou l'OPQCM.

la concurrence nationale, du moins dans la partie des interventions prescrites par des organismes publics. Sur le marché concurrentiel, notamment dans les services de très haute qualification, le mouvement est en cours et touche nombre de régions des pays développés. D'après O'Farrell, Hitchens et Moffat (1992), l'ouverture à la concurrence nationale et internationale doit permettre aux sociétés de services, écossaises, d'offrir à terme des prestations plus pointues et plus novatrices. Pour ces auteurs, la force du sud-est de l'Angleterre tient justement à l'émulation entretenue entre de très nombreuses sociétés de services, confrontées en permanence à une demande exigeante de la part des grands comptes et des clients internationaux. On retrouve ici le "cercle bénéfique" du développement auto-entretenu dans les régions "centrales" (présenté dans le document n° 37). L'Ecosse ne peut sortir de son statut de région "périphérique" qu'en se confrontant à la concurrence nationale en matière de services comme de production matérielle. Est-il légitime de transposer cette problématique à l'échelle de la région Nord-Pas-de-Calais ?

Si ce genre de concurrence a des chances effectivement de rendre plus performante une partie des sociétés de conseil et d'études régionales, il se pourrait bien que l'agglomération lilloise en soit le premier bénéficiaire. Transposons le couple Ecosse/Londres au binôme bassin minier/Lille ; il est peu probable d'en attendre le même résultat que celui annoncé par les trois auteurs britanniques. A l'exception de quelques sociétés de services de haut niveau déjà bien installées, l'offre locale dans l'ancien pays minier est déjà jugée par les prescripteurs comme très – trop – généraliste. L'état actuel de la demande dans cet espace ne pourra en aucun cas servir de levier pour permettre à des consultants d'offrir des prestations très qualifiées, qui plus est rentables dans le cadre d'une clientèle libérale. La proximité géographique de Lille, facteur dont nous avons déjà analysé les répercussions, devrait jouer au détriment du reste de la région, bassin minier compris. La transposition terme à terme de ce modèle de développement régional par la qualification de l'offre de services semble donc trouver ses limites à une échelle infrarégionale.

5.5.3 - Le bassin minier, seul maître de son avenir ?

Si les politiques publiques privilégient les entreprises les plus dynamiques, qu'en sera-t-il des initiatives menées depuis plus de dix ans, dans le bassin minier notamment, à l'égard des tissus productifs en déclin ? De même que les aides aux entreprises inscrites dans les contrats de plan Etat-Région depuis 1984 ne sont pas spécifiques au bassin minier et le font sortir d'une problématique de conversion, de même l'alignement des aides à l'utilisation de services sur des normes nationales ou européennes (pour des raisons budgétaires en grande partie) risque de faire sortir cet espace – et d'autres espaces infrarégionaux d'ailleurs – du régime un peu privilégié dont il bénéficiait jusqu'alors. La politique du Conseil régional telle qu'elle se dessine devrait privilégier les projets collectifs, sectoriels ou territoriaux. Les entreprises sont fortement encouragées, si elles veulent obtenir une aide à l'investissement immatériel, à se greffer sur ce genre de projets. Il ressort de cette tendance, si elle est

approuvée par le contrat de plan, que le bassin minier devra compter sur la mobilisation de ses acteurs institutionnels, publics et privés, s'il veut capter une partie de la manne publique. Les remises en cause dans l'industrie ferroviaire ont permis ce genre d'initiative dans le Valenciennois. Les réorganisations dans la construction automobile sont en cours, et les PMI doivent suivre à marche forcée. Mais pour l'une et l'autre de ces filières, la recomposition des systèmes productifs ne se conçoit au minimum qu'à l'échelle régionale. Les PMI du bassin minier pourraient bien en souffrir, y compris les sociétés de services aux entreprises de type technique, si elles ne parviennent pas à passer le cap de l'élaboration de projets de développement stratégique.

L'augmentation, dans le bassin minier, du nombre des sociétés de conseil et d'études, que l'on pouvait attendre d'une politique de la demande locale de services, n'a pas eu lieu. La médiation publique est un vecteur de fuite de cette demande, mais le fonctionnement spatial des services informationnels l'y contraint. Si la politique de soutien aux investissements immatériels des entreprises a joué un rôle dans la redistribution des sociétés de services à l'échelle nationale, force est de constater que le mécanisme ne fonctionne pas à l'échelle infrarégionale : la proximité spatiale entre le bassin minier et l'agglomération lilloise, pôle de services en développement auto-entretenu en est un facteur ; la faiblesse de la demande de services dans l'ancien pays minier en est un autre. Une croissance de la demande et de l'offre de services dans cet espace semble devoir passer par le renouvellement de génération au sein du groupe des entrepreneurs. Ce n'est pas tant une question d'âge en soi qu'un problème de niveau de formation, et donc de comportement à l'égard du recours au conseil. On rejoint ici la difficile question de la création d'entreprises, elle-même d'un trop faible niveau dans le pays minier. Il est d'usage dans les travaux sur le devenir de l'ancien bassin houiller d'expliquer le manque d'esprit entrepreneurial par la "culture salariale" des populations. Ce facteur n'est certes pas négligeable. Les efforts en matière de formation générale et technique, les modules universitaires sur la création d'entreprise, qui apparaissent d'ores et déjà à Valenciennes, Lens et Béthune, peuvent offrir une autre perspective. Il ne faut cependant pas oublier le poids émotionnel et psychologique des nombreuses fermetures d'entreprises, qui ne portent pas à multiplier les projets individuels. Les difficultés énormes dans lesquelles se battent les PME entre 0 et 10 salariés ne sont pas pour encourager une population anesthésiée par les difficultés économiques. Les sociétés locales sont depuis trop longtemps sans projet d'avenir, pour elles-mêmes et les territoires dans lesquels elles vivent. Si les responsables politiques et administratifs de l'ancien bassin minier commencent à bouger de ce point de vue, il faudra encore un certain temps pour redonner confiance aux populations. La complexité croissante du monde économique est telle que les institutions elles-mêmes s'intéressent pour l'essentiel aux entreprises de plus de dix salariés, en situation financière saine et porteuse d'un projet

solide[74]. Dans ces conditions, l'écart entre le bassin minier et la métropole régionale risque de se maintenir, voire de se creuser, notamment dans les secteurs d'activité les plus dynamiques.

Conclusion - Politiques de soutien à la demande en services informationnels et diffusion des sociétés de services aux entreprises dans le bassin minier : l'équation impossible

Si les politiques d'aménagement du territoire et de conversion ne sont pas parvenues, par des aides directes aux entreprises, à favoriser le développement des services aux entreprises dans le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, il s'avère que les politiques de développement régional qui attendaient d'une croissance de la demande de service une expansion de l'offre privée n'ont pas non plus bénéficié à l'ancien pays minier. Le premier type de frein en est la difficulté de créer dans cet espace une véritable demande en services informationnels. Les politiques appliquées pour tenter d'y parvenir buttent sur des barrières culturelles liées aux habitudes de production et d'organisation des PME sises dans le pays minier. Le deuxième type de frein est issu du développement des prescripteurs publics et parapublics dont la fonction est justement de permettre la mutation culturelle et organisationnelle des entreprises de l'ancien bassin minier. Ce faisant, ces prescripteurs favorisent le détournement des flux de services vers la métropole, pour des raisons de réseaux relationnels comme de qualité des prestataires sis dans l'agglomération lilloise. Parfois, ces flux sont même détournés vers Paris. Le troisième type de frein relève de la nature même des politiques mises en place pour développer la demande en services informationnels : elles ne sont pas conçues en fonction d'un territoire spécifique, en l'occurrence le bassin minier, mais s'appliquent à l'ensemble des entreprises de la région Nord-Pas-de-Calais.

La question du développement des sociétés de services informationnels dans l'ancien pays minier semble de toutes façons ne pas se poser pour les intervenants publics et parapublics : l'évolution de la politique de la Région Nord-Pas-de-Calais vers un développement défini en terme de filières productives à conforter dans un espace de dimension au moins régionale ne joue pas en faveur des territoires sous-régionaux. Ceux-ci doivent se glisser dans ce schéma et tenter de s'y construire une image, une notoriété, lisible à l'échelle nationale, voire internationale. Dans ce cadre, les services aux entreprises de haut niveau ne sont que des outils de qualification et de performance du monde industriel dans son ensemble. En conséquence, la répartition régionale des sociétés de services

---

[74] Nos entretiens avec des créateurs d'entreprises et de nombreux institutionnels nous ont confirmé la difficulté de venir en aide aux petites structures. Notre participation, au sein du comité S'Energie du bassin minier, au groupe de réflexion sur le développement de l'esprit entrepreneurial, nous a permis de mesurer l'ampleur du problème. Notre travail de pilotage d'un groupe de réflexion avec des professionnels de la finance, sur le développement du capital risque, nous a fait comprendre toute la difficulté d'y apporter des solutions. Ce sont pourtant de ces petites entités économiques que peuvent surgir les entreprises susceptibles de se développer un jour et de renouveler le tissu économique local.

informationnels, du moins dans le Nord-Pas-de-Calais, reflète moins l'impact des politiques de développement de la demande de services que le différentiel de dynamique économique entre la métropole régionale et des espaces sous-régionaux plus périphériques, au sens géographique et économique du terme. Paradoxalement, les politiques de soutien aux entreprises, qui privilégient le développement industriel par l'utilisation de services, contribuent à creuser le fossé entre le bassin minier, espace "à vocation industrielle", même si beaucoup d'emplois du secteur secondaire ont disparu, et une métropole régionale "à vocation tertiaire", autour de la VPC, des centres d'appel, de la finance et des nouvelles entreprises du multimédia et d'internet. Néanmoins, si l'application de politiques en faveur des services aux entreprises met en valeur les inerties d'ordre culturel et structurel dans le domaine économique, d'autres freins liés à la structure spatiale du bassin minier sont révélés par les politiques de régénération urbaine et de développement de l'immobilier de bureau.

CHAPITRE 7

L'immobilier de bureau du tertiaire industriel : des friches pour accueillir des services aux entreprises ?

Dans nombre de grandes villes manufacturières, les emplois du tertiaire industriel ont constitué l'embryon de la croissance des services aux entreprises, ne serait-ce que par affinage fonctionnel. Dans le bassin minier, les emplois tertiaires liés à l'exploitation houillère ou à l'industrie métallurgique ont pour la plupart disparus[1]. Restent des bureaux vacants, qui marquent de leur empreinte des espaces urbains le plus souvent façonnés par et pour la mine et l'industrie lourde. A défaut de voir émerger des services aux entreprises d'un système de production qui n'existe plus, peut-on envisager de profiter des immeubles de bureaux laissés vacants par le déclin d'un certain type d'industrie pour y attirer de nouvelles activités de services, créatrices d'emplois et facteur de modernisation du tissu productif local ? Est-il envisageable de réhabiliter une partie de ces bâtiments déclassés afin de permettre l'implantation de sociétés de services aux entreprises dans les villes du bassin minier, tout en faisant œuvre de régénération urbaine ? Développement économique et paysage urbain sont en effet les deux faces d'une même médaille quand il s'agit d'accueillir des activités industrielles innovantes ou des services de haut niveau. La question de la réhabilitation des friches de bureaux du tertiaire industriel est donc un élément de la problématique de régénération urbaine, problématique qui constitue cependant une toile de fond et non l'axe central de nos interrogations. Les politiques de résorption des friches sont en effet un des outils de gestion de l'espace urbain à l'usage des acteurs publics, même si ces derniers, dans leurs projets de restructuration des villes, doivent aussi tenir compte des détenteurs du foncier tout comme de la demande des utilisateurs potentiels de bureaux. Dans l'ancien bassin houiller, les déterminants d'une remise en service des immeubles vacants au profit de sociétés de services sont particulièrement complexes et brouillent les cartes de ce jeu à trois.

1 - Les friches d'immobilier de bureau dans le bassin minier : définition et typologie

Dans le Nord-Pas-de-Calais, la friche appelle des images d'installations minières ou de bâtiments d'industrie textile à l'abandon. On pense rarement aux bâtiments de bureaux qui ont abrité les dizaines et parfois les centaines d'emplois du tertiaire industriel nécessaires à l'organisation de la production, de la vente et de la circulation des biens produits. Ces

[1] A l'exception de ceux qui ont été conservés par CDF pour la gestion de "l'après-charbon".

friches d'un genre particulier sont moins visibles que les vastes carreaux de mine ou les halles de fabrication sidérurgique ou métallurgique, pour rester dans le cadre géographique de l'ancien bassin minier. Cependant, une fois les terrains industriels nettoyés de leurs infrastructures de production, la taille imposante des bureaux se révèle au regard du passant. En effet, beaucoup de ces immeubles liés aux activités industrielles qui ont à une époque fait la puissance économique du bassin houiller comme celle du Nord-Pas-de-Calais constituaient des symboles destinés à marquer le paysage urbain, voire à le structurer. Ces friches peuvent-elles être remises sur le marché de l'immobilier de bureau ? La réponse est d'autant plus aléatoire que d'autres friches de bureaux issues d'activités industrielles, voire tertiaires, moins imposantes se multiplient et constituent une concurrence potentielle sur le marché de l'immobilier de bureau. L'objet de ce premier point est justement de définir les limites à partir desquelles un bâtiment vidé de ses occupants devient ou non une friche. Il est aussi d'établir une typologie de ce que nous appelons pour le moment et par commodité une friche de bureaux, typologie qui conditionne la réintroduction de ces immeubles dans le circuit normal de la vente ou de la location de bureaux.

1.1 - Peut-on transformer n'importe quelle friche en bureaux ?

La question des friches dans l'ancien pays minier appelle des images de terrils, de carreaux de mines à l'abandon, de bâtiments sidérurgiques en voie de délabrement. Ces clichés de "pays noir" en déclin marquent encore les esprits, d'autant que ces sites dégradés n'ont pas totalement disparu des paysages, en dépit des efforts accomplis depuis les années 80. Les balafres paysagères sont d'une telle ampleur, tant en surface qu'en impact psychologique sur les populations locales et exogènes, que l'attention des pouvoirs publics se focalise sur le devenir de ces grandes friches industrielles[2]. Il est tentant d'imaginer qu'une partie d'entre elles pourrait se transformer en sites de bureaux, dans le cadre d'une régénération urbaine délibérément orientée vers une économie de services. Transformer d'anciens bâtiments industriels ou miniers, non pas les bureaux liés à l'activité productive mais les installations de production elles-mêmes, en locaux pour l'accueil de sociétés de services est évidemment un symbole fort de mutation économique. Force est de constater que ce genre d'opération est plutôt rare dans les anciens bassins miniers : la transformation d'un chevalement en centre de design, dans le cadre de l'opération de régénération urbaine de l'Emscher Park dans la Ruhr, se veut symbolique d'une bifurcation économique vers les technologies nouvelles et le développement durable (document n° 67). En effet, le site minier de Lünen, libéré en 1992, héberge désormais un centre de recherche et de développement pour l'environnement et le packaging, et le centre de design de Luigi Colani, en forme d'OVNI perché au sommet de l'ancien chevalement, est une audace architecturale voulue par le designer lui-même, pour « faire connaître Lünen au monde entier » (IBA,

[2] Rapport du Groupe Interministériel sur les Grandes Friches Industrielles, présidé par M. Lacaze (décembre 1985).

1993, p. 42). Un autre exemple, un peu moins audacieux, d'association entre patrimoine minier et bureaux d'architecture moderne se trouve dans le parc d'activités Erin de Castrop-Rauxel (document n° 67)[3]. Ainsi, dans la Ruhr et grâce à l'opération IBA Emscher Park, valorisation du patrimoine industriel, innovations architecturales et opérations de communication se combinent pour tenter de renverser la réputation négative qui plombe souvent toute tentative de réutilisation d'un site minier.

Dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais, la tentation de convertir des installations minières en bureaux existe également (document n° 68). « *Des briques et de l'audace...* » pour transformer la tour d'extraction de la fosse du 11/19 de Loos-en-Gohelle en immeuble de bureaux ? S'il existe un jour, ce site sera une exception. Les obstacles techniques et juridiques liés à l'exploitation houillère sont en effet considérables, et le coût de transformation d'un tel édifice en locaux tertiaires, selon les normes en vigueur et les besoins des entreprises de services, serait sans nul doute très élevé, trop élevé pour placer ces bureaux sur le marché immobilier à des prix concurrentiels. Certes l'autoroute est très proche et cet argument peut peser dans la décision d'implantation de sociétés de services. Mais pour celles qui choisiraient de s'y installer, ce ne pourrait être qu'une localisation de "prestige", au sens patrimonial ou médiatique du terme. La réhabilitation de bâtiments de production ne peut donc être qu'un phénomène marginal, un produit d'appel destiné à changer les représentations mentales des futurs investisseurs. Aussi nous n'examinerons dans ce chapitre que la réutilisation, moins spectaculaire mais potentiellement plus réaliste, d'anciens bâtiments de bureaux issus d'activités industrielles ou tertiaires disparues, voire de certains locaux d'habitation susceptibles d'être transformés, à coûts modérés, en bureaux[4].

1.2 - Les bureaux en friche : un stock en constant renouvellement

Les friches immobilières, hors cités minières et bâtiments industriels au sens strict, sont nombreuses dans l'ancien pays minier, et tendent même à se multiplier et à se diversifier. Car, si la fin de l'exploitation houillère et la destruction d'usines sidérurgiques ont marqué les esprits, l'ancien bassin minier continue d'être touché par les mutations de l'économie nationale et internationale : fermetures d'entreprises, délocalisation pour extension ou suite à un rachat par un concurrent, transformation du fonctionnement d'une profession (routiers) n'en sont que quelques exemples. Il faut en outre ajouter à ce bilan les restructurations qui ont affecté certaines fonctions de régulation (armée, douanes...) ou

---

[3] Citons également l'exemple d'une entreprise de Gelsenkirchen qui a choisi d'installer ses bureaux dans les anciens bâtiments et tours de traitement du charbon d'un site minier fermé en 1992, plutôt que de construire un nouvel immeuble (Source : IBA'99).

[4] Nous ne tenons pas compte ici d'entreprises de services qui modifient des logements pour leur propre compte. Nous n'analyserons dans ce point que certaines formes de transformation de logements en bureaux (hôtel, logements des cadres des houillères). La transformation de HLM en bureaux sera évoquée dans le chapitre suivant.

d'encadrement social (hôpitaux[5]). Le stock et la géographie des surfaces de bureaux du tertiaire industriel, voire de certaines activités de service en restructuration, est donc en constant renouvellement dans l'ancien bassin minier, et il n'est pas aisé d'en faire le repérage. La dispersion spatiale de ces friches est grande et leur taille modeste ; elles marquent moins les paysages et les esprits. Pour le moment du moins, car leur multiplication pourrait ajouter à l'image négative liée traditionnellement aux délaissés miniers et sidérurgiques.

Mais si le terme de friche semble s'imposer pour les ensembles industriels hérités de l'exploitation houillère, de la sidérurgie et de la métallurgie, et donc les bureaux qui en sont issus, peut-on appeler friches des immeubles tertiaires construits depuis moins de trente ans sur des zones d'activités, en périphérie des agglomérations ou sur d'anciens carreaux de fosse réhabilités ? En fait, ce n'est pas tant l'âge de la construction qui définit la friche que l'état des bâtiments lié au délai de vacance. Un bien immobilier non entretenu, non chauffé et mal protégé de l'humidité et du vandalisme se dégrade très vite. Deux à trois ans de ce traitement suffisent à faire d'une construction saine un bâtiment en friche. Cette frange d'incertitude est facilement atteinte dans un espace économiquement fragile : les constructions qui perdent leur fonctionnalité initiale et ne trouvent pas preneur à court terme peuvent alors sortir du marché de l'immobilier et basculer dans le stock des friches. Certes les surfaces de bureaux du tertiaire industriel ainsi libérées sont susceptibles d'être plus facilement replacées sur le marché de l'immobilier d'entreprise que des bâtiments de production ne correspondant plus à l'évidence aux besoins des industriels. Encore faut-il que la demande existe, soit de la part d'investisseurs industriels ayant besoin de bureaux, soit du côté des sociétés de services en recherche d'implantation sur le bassin minier. Cependant cette remise sur le marché de bureaux de seconde main dépend beaucoup des caractéristiques des constructions, de leur localisation, et de la stratégie patrimoniale de leur propriétaire.

1.3 - Les déterminants de la réutilisation des friches d'immobilier de bureau

En matière de réutilisation d'anciens immeubles de bureaux, un des facteurs les plus importants semble être le degré d'ancienneté des bâtiments, car il détermine le coût d'une réhabilitation potentielle et donc le type d'usage qui pourrait en être fait. L'ancienneté d'un bâtiment se traduit d'abord par sa structure et son architecture : le nombre d'étages, la dimension des pièces, l'emplacement des fenêtres, les matériaux de construction, pour ne citer que quelques éléments essentiels, déterminent en effet les coûts inhérents à la remise aux normes actuelles de sécurité et d'utilisation par de nouvelles activités. L'ancienneté d'un bâtiment détermine en second lieu l'état de salubrité et d'étanchéité de la construction, qui est d'autant plus faible que l'immeuble est vieux (bureaux de compagnies minières

---

[5] Il peut sembler curieux d'évoquer les hôpitaux dans un travail sur les services aux entreprises. Nous verrons un peu plus loin que certains anciens bureaux des Houillères sont en fait devenus des hôpitaux. La fermeture de ces unités obsolètes permet d'envisager une réinsertion de ces locaux sur le marché des bureaux.

construits dans les années vingt) et/ou dans un état de vacance sans entretien depuis longtemps (bureaux d'une entreprise métallurgique à Denain ou bureaux centraux de la concession minière d'Aniche par exemple). Ainsi, les bureaux du tertiaire industriel liés à l'exploitation minière ou à l'industrie sidérurgique et métallurgique constituent des ensembles de grande dimension, parfois prestigieux quant aux aménagements intérieurs, mais ce patrimoine est souvent très ancien et donc coûteux à réhabiliter pour accueillir de nouvelles activités de bureau. Par contre, des bâtiments construits il y a moins de trente ans et récemment vidés de leurs occupants restent utilisables sans transformations considérables de la structure et sans gros travaux, ce qui leur donne en principe plus de chance d'être replacés sur le marché de l'immobilier de bureau.

Le deuxième critère, primordial en cas de réutilisation par des entreprises privées, est la localisation de ces friches, à l'échelle de la ville comme à celle de l'îlot. Les bâtiments de bureaux situés à proximité des centres villes ou d'une voie de circulation rapide ont a priori plus d'intérêt. S'ils sont enchâssés dans un tissu urbain minier anarchique et de pénétration difficile, voire au coeur d'une friche industrielle de grande dimension, ils sont nettement moins attractifs, pour ne pas dire répulsifs.

Le troisième critère, et non des moindres, est l'attitude du propriétaire de ces bâtiments vacants. Ce dernier peut en effet décider de mettre en location les locaux vacants, quitte à y faire au préalable quelques travaux. Il peut aussi vendre son patrimoine, mais le marché n'est pas porteur quand il s'agit de friches dans un espace en stagnation économique. Certains propriétaires choisissent alors de garder leur bien en l'état, dans l'attente d'une opportunité de valorisation à long terme, quitte à le laisser se dégrader au préjudice des paysages urbains. Ce cas de blocage foncier, qui obère la transformation qualitative des villes, n'est pas rare. Aussi les stratégies de valorisation patrimoniale des entreprises et la stratégie de régénération urbaine des collectivités locales peuvent-elles aller jusqu'à l'affrontement. La question est d'autant plus cruciale pour le développement économique et urbain que l'activité antérieure est issue des industries minières et métallurgiques, particulièrement gourmandes en surfaces bâties au cœur même de certaines villes.

Ces trois critères constituent une grille d'analyse du devenir des bâtiments à usage productif. Du croisement de ces caractéristiques dépendront leur remise sur le marché ou leur abandon. Ainsi, même si les friches de bureaux sont souvent de dimension modeste par rapport aux grandes friches d'installations industrielles qui défigurent l'ancien bassin minier et mobilisent les pouvoirs publics, elles s'en rapprochent par des critères comme l'état de dégradation, la localisation, l'impact sur le tissu urbain et la gestion de la mobilisation du foncier. La diversité des situations est tout aussi grande, et la question de la réinsertion de ces bâtiments sur le marché de l'immobilier ne va pas de soi. Mais si le traitement de

certaines friches minières d'envergure[6] est désormais pris en charge par un Etablissement Public Foncier régional, les modalités juridiques, politiques et financières de la réhabilitation de l'immobilier de bureau, industriel ou tertiaire, varient selon les lieux et le type de friche. Selon C. Chaline (2000), « *le coût et la mobilisation du foncier demeurent des préalables qui conditionnent largement les choix et objectifs de régénération* ». Comme nous allons le voir à travers les exemples suivants, les priorités des autorités locales et la demande des sociétés de services aux entreprises déterminent tout autant le devenir des anciens immeubles de bureaux.

2 - Les anciens bureaux des Houillères : un patrimoine peu attractif pour des sociétés de services aux entreprises

Le devenir du patrimoine des Houillères du bassin du Nord-Pas-de-Calais est un débat d'actualité, même si les pouvoirs publics s'interrogent sur cette question depuis la fin des années 60 (Baudelle G., 1994 b). La stratégie de valorisation des actifs fonciers et immobiliers, développée par les Charbonnages, va rapidement s'affronter à celle des communes minières, qui cherchent à conquérir une capacité de gestion d'un espace longtemps maîtrisé par les Compagnies minières puis par les HBNPC. Sans retracer les polémiques des trente dernières années, exprimées dans les thèses de D. Ghouzi (1977) et de G. Baudelle (1994 a), ou dans les travaux du SGAR (1995), il apparaît qu'aujourd'hui les débats se focalisent sur le statut des cités minières et sur la procédure de sortie de concession minière[7]. Par contre il est fait peu de cas de l'immobilier de bureau des HBNPC, patrimoine pourtant non négligeable en quantité comme en matière d'emprise spatiale au sein des tissus urbains. Il ne nous a d'ailleurs pas été facile d'en faire l'inventaire, préalable pourtant nécessaire à l'analyse du devenir de ces bureaux après le désengagement des Houillères, et donc de leur réutilisation potentielle au profit de sociétés de services aux entreprises.

2.1 - Un état des lieux difficile à établir

L'emprise spatiale des cités minières et des carreaux de fosse est telle que les débats se cristallisent sur leur requalification. L'information sur ces parties du patrimoine minier est abondante et accessible. Par contre, l'étude du devenir des anciens bureaux des Houillères butte sur l'absence d'inventaire historique des bâtiments tertiaires construits et/ou utilisés par les anciennes compagnies minières puis par les HBNPC. L'ouvrage de O. Kourchid et A. Kuhnmunch (1990), à propos des mines et des cités minières, recèle quelques

---

[6] Depuis 1991, l'EPF assure la maîtrise d'ouvrage des "grandes friches industrielles", celles de plus de dix hectares, non valorisables, hors zone urbaine, avec fort impact négatif sur l'environnement immédiat et sur l'image régionale.

[7] Se greffent sur ce problème juridique les questions de prise en charge des pollutions et des éventuels affaissements. La sortie de concession implique de réfléchir à la gestion des risques actuels et futurs, et des coûts afférents.

photographies aériennes obliques de grands bureaux, présentés en annexe (n° 18, n° 19, n° 20). Des ouvrages d'histoire locale, à l'échelle d'une ville, fournissent quelques informations sur ces locaux[8]. Mais au delà de ces travaux[9], il ne semble pas exister d'études sur l'architecture et l'histoire de ces constructions, alors que les chevalements, les installations industrielles et les cités minières ont fait l'objet d'analyses plus systématiques.

Les services des Charbonnages de France, à Billy Montigny, nous ont permis d'exploiter un inventaire du domaine immobilier établi en 1991, c'est-à-dire entre la fin de l'exploitation houillère et la disparition juridique des HBNPC[10]. Ce recensement, destiné à circuler entre les services internes de CDF, fait le bilan des constructions conservées par les Houillères et de celles qui ont été détruites ou vendues depuis 1975, au fur et à mesure des restructurations de l'exploitation minière[11]. Après la liquidation juridique des HBNPC, le patrimoine immobilier a été transféré d'une part à la SOGINORPA (surtout les logements), de l'autre à FILIANOR (surtout des bâtiments liés aux activités productives). Par ailleurs, la vente des immeubles de bureaux s'est poursuivie après 1992. Cet inventaire et des entretiens auprès des collectivités locales nous ont permis d'établir un premier repérage des immeubles de bureaux construits par l'industrie minière. Dans un deuxième temps, il nous a fallu sillonner le bassin minier pour savoir ce qu'étaient devenus les sites de bureaux que nous avions pu recenser. Pour obtenir des informations sur l'histoire des constructions les plus marquantes, sur les modalités de transfert des HBNPC vers le nouvel utilisateur, et sur les projets et/ou modalités de la remise en service de ces bâtiments, nous avons dû enfin interroger systématiquement les collectivités locales et des responsables d'activités issues des Houillères (FINORPA, SOGINORPA, FILIANOR, sécurité sociale minière...). Nous avons choisi de présenter les résultats de ce travail sous forme de planches (documents n° 69 à 75). Une carte permet de localiser les immeubles des HBNPC en fonction de leur nature et

---

[8] Le service d'urbanisme de la mairie de Bruay nous a transmis quelques indications sur les anciens Grands Bureaux, informations tirées d'un ouvrage de Charles Toursel intitulé : *Bruay en Artois et sa région, 1870-1918.*

[9] Les travaux d'historiens, de juristes, d'économistes, de géographes auxquels nous avons eu accès portent sur la mise en valeur du gisement, le fonctionnement de l'exploitation houillère, la société, les conditions de travail, le système spatial de la mine... Nous n'y avons pas trouvé d'informations sur l'immobilier d'entreprise et les maisons des ingénieurs, par exemple. Le Centre historique minier de Lewarde n'a pas d'autre information que le travail de O. Kourchid et de l'archiviste du centre, A. Kuhnmunch. La faculté J. Perrin à Lens, qui cherche justement à reconstituer l'histoire du bâtiment dans lequel elle est installée, a bien de la difficulté à y parvenir. Ces services nous ont cependant signalé en juin 2000 l'existence d'un "fond Cordonnier" (du nom de l'architecte du bâtiment, apparemment) aux archives départementales du Nord à Lille.

[10] HBNPC, DGSA, Domaine immobilier, Inventaire des installations et désignation des gestionnaires, liste 61 : bureaux centraux et autres, établie au 31 juillet 1991. Nous remercions Monsieur Briet du service immobilier de CDF à Billy Montigny d'avoir bien voulu ouvrir les archives et rechercher ces informations. Nous remercions également Monsieur Faille, responsable du Service des sites arrêtés et de l'environnement à CDF Nord-Pas-de-Calais, de nous avoir autorisé à exploiter ce listing.

[11] Nous n'avons pas pu obtenir d'informations sur la période antérieure à 1975. Ces inventaires de CDF n'avaient pas pour objectif de constituer une mémoire historique du patrimoine productif, mais constituaient la base d'une comptabilité du patrimoine immobilier, au sens économique du terme. Les informations, qui ont circulé en leur temps entre les services concernés par cette question, pour mise à jour et applications comptables, ne sont plus disponibles de nos jours.

de leur utilisation actuelle. Des photographies et des plans à grande échelle présentent ensuite certaines catégories de bâtiments de bureaux pour en comparer les types de réutilisation. Le lecteur pourra s'y reporter pour l'histoire de chacun des exemples sélectionnés. Nous exploitons ces informations de manière plus synthétique dans les points qui suivent.

2.2 - Composition et décomposition du patrimoine de bureaux des Houillères

2.2.1 - Un patrimoine éclectique

L'inventaire des "bureaux centraux et autres" (HBNPC, DGSA, juillet 1991) reflète une grande diversité de bâtiments à usage de bureau appartenant ou ayant appartenu aux Houillères. Cette diversité est d'abord fonctionnelle : sans en faire la liste exhaustive, il faut distinguer les locaux directement liés à la gestion de la production (administration, informatique, archivage, service des mines, etc) de ceux affectés à des fonctions d'accompagnement et d'encadrement de la main d'œuvre (réfectoire, cafétariat, syndicat, assistance sociale, infirmerie, bibliothèque, formation, etc).

La diversité est en second lieu liée à l'inscription spatiale des bâtiments de bureaux, ou classés comme tels. On peut distinguer en fait trois catégories de constructions :

- des constructions de petite taille, monofonctionnelles, insérées dans le tissu urbain mais sans en marquer le paysage ;
- des ensembles de bureaux de grande dimension, souvent au centre des villes : les "grands bureaux" des anciennes compagnies minières de Lens et de Liévin (document n° 70) et le siège social sis à Douai (documents n° 71) ;
- des ensembles de bureaux plus ou moins imposants, intégrés dans des "complexes technico-administratifs", pour reprendre une dénomination utilisée par les HBNPC, regroupant fonction administrative, fonction sociale (infirmerie, réfectoire, salle des fêtes...) et fonction productive (garages, magasins, ateliers, laboratoires d'analyses...). C'est le cas des bureaux des Unités de Production et/ou de certains "bureaux centraux". Ces ensembles constituent des emprises conséquentes au sein des tissus urbains, surtout dans les villes issues de l'exploitation minière et donc construites autour des installations de production.

La diversité est en troisième lieu liée à l'architecture et aux techniques de construction : style, taille et matériaux de construction des bâtiments de bureaux sont on ne peut plus disparates (document n° 73 et annexe n° 21). Du préfabriqué à la structure en béton pour les plus récents, d'un Hôtel du XVIII^{ème} investi par les Houillères aux bâtiments de brique de deux à trois niveaux pour les plus anciens : l'éventail reflète le degré de richesse des anciennes compagnies minières, le type de fonction allouée au bâtiment (administration de base ou administration de direction, par exemple), et les époques de construction liées à la

mise en valeur progressive du gisement, voire aux restructurations spatiales des zones d'exploitation houillère.

2.2.2 - Un patrimoine progressivement déclassé

Au fur et à mesure de la contraction spatiale de l'exploitation houillère, des bureaux et leurs annexes ont été déclassés. On dégage de l'inventaire de 1991 et des observations de terrain quatre formes d'évolution de ce patrimoine immobilier (document n° 69) :

- la destruction, notamment dans les complexes "technico-administratifs" dont la structure d'ensemble devient donc moins dense ;
- l'utilisation par des services issus des Houillères, entité aujourd'hui juridiquement disparue. Citons en particulier l'antenne de Charbonnages de France dans le Nord-Pas-de-Calais, regroupement à Billy Montigny des services de gestion de "l'après charbon"[12], ainsi qu'un certain nombre de locaux gérés par SOGINORPA, filiale immobilière de CDF[13] ;
- la vente à des privés : concessionnaire automobile, magasin de bricolage, transporteur routier, et même simples particuliers ;
- la vente à des collectivités locales (mairies, districts), cas le plus fréquent, ou à des Chambres de commerce et d'industrie.

La réutilisation des bureaux vendus dépend à la fois de l'état de salubrité des constructions, de leur localisation (à l'échelle du bassin, de la ville et de l'îlot), voire de leur valeur symbolique. Elle est aussi, et même surtout, fonction des utilisateurs potentiels : existe-t-il une demande pour ce genre de constructions, qui exigent au préalable une réhabilitation plus ou moins coûteuse selon les cas ? Pour répondre à cette question, nous avons focalisé notre attention sur les sites qui constituaient des ensembles de bureaux susceptibles d'être plus facilement réemployés pour des fonctions tertiaires. Voyons donc ce que sont devenus ces anciens bureaux des Houillères et quels types d'activités les ont éventuellement réinvestis.

BU LILLE

2.3 - Les difficultés d'une réutilisation par des services privés

La cession de bâtiments à des privés s'est opérée à partir des années 70 dans l'ouest du bassin, puis s'est accélérée dans les années 80 pour l'ensemble du territoire d'exploitation des Houillères. Hormis les rares cas de vente à des particuliers, et pour les sites que nous avons pu étudier, ces locaux ont accueilli de nouveau des activités tertiaires : concessionnaire automobile avec garage à Bruay, siège social de Leroy Merlin à Noeux-les-

---

[12] Service technique des sites miniers (pollution, sécurité, réhabilitation...), service du patrimoine non transféré (hors immobilier), service comptabilité, service juridique, service de gestion du plan social, gestion du FIBM, service de coordination-communication de CDF dans le Nord-Pas-de-Calais. Notons que ces structures sont vouées à disparaître à plus ou moins long terme, au fur et à mesure du désengagement économique, social, immobilier et foncier de CDF.

[13] Situation en juin 2000. Une loi est en cours de discussion sur le rachat de ce patrimoine à CDF par un Etablissement Public Régional.

Mines, avec magasin et stockage, transporteur-logisticien à Aniche. Comme on peut le constater, la fonction initiale d'activité de bureau passe souvent au second plan. Et ce d'autant plus qu'il faut nuancer la liste que nous venons d'établir. En effet, suite au décès de son fondateur, la chaîne de magasins Leroy Merlin a été rachetée par le groupe Auchan, et le siège social a dès lors été transféré de Noeux-les-mines à Villeneuve d'Ascq, dans un ensemble de bureaux construits pour la circonstance[14]. A Aniche (document n° 75), le transporteur local qui s'est porté acquéreur des anciens bureaux centraux utilise en fait, comme zones de stockage, certains locaux d'ateliers et des espaces dégagés par les constructions arasées. La "maison d'administration" reste vacante, et se dégrade de plus en plus. Ces 5000 m^2 pourraient bien convenir à un ou des centres d'appels téléphoniques, par exemple. Mais l'état et l'ancienneté de la bâtisse sont tels que le coût des travaux de remise en état et de mise aux normes seraient dissuasifs. Les centres d'appel, entreprises exogènes et mobiles, ne sont donc pas susceptibles de s'engager dans de tels frais. Il y faudrait l'investissement du transporteur lui-même ou le soutien important d'une collectivité locale[15], avec le risque de ne pas trouver preneur à terme.

La vente récente d'une partie des bureaux centraux de Billy Montigny à un promoteur privé pourrait faire pencher la balance en faveur des services aux entreprises (document n° 74). L'état des locaux est correct et les bureaux sont presque directement utilisables. Il n'y a pourtant, du moins six mois après l'acquisition de ce bâtiment par la société immobilière, aucun entrepreneur intéressé. Ce site a néanmoins quelques atouts : un accès facilité par des aménagements routiers qui mettent la zone à un quart d'heure de l'autoroute, un parc boisé attenant, une situation au cœur de l'agglomération Lens-Hénin-Beaumont, une nouvelle adresse qui rebaptise cet ancien carreau de mine "parc d'activités Eurobilly". Voilà pour ce qui pourrait être le discours d'une plaquette de promotion. En réalité, le cadre reste bien celui d'un espace minier, avec des bâtiments techniques à l'abandon, des constructions parfois réutilisées (en école de musique, billard...) mais d'une esthétique peu engageante pour des activités de services qui fondent une partie de leur développement sur l'image que l'entreprise donne d'elle-même. Certes, face à ce bâtiment de bureaux se construisent des maisons individuelles de moyen standing, et l'ensemble du quartier est visiblement en restructuration. Reste que, pour le moment, le cadre et la structure des locaux semblent peu favorables à l'installation de services aux entreprises dans cet ancien site minier. SMC2, entreprise issue de la filialisation des laboratoires des HBNPC, a même récemment quitté la zone pour des locaux plus adaptés à son activité, et s'est installé dans le cadre plus

[14] Il s'agit plus exactement du regroupement en un seul lieu de bureaux auparavant dispersés sur plusieurs sites, dont ceux de Noeux-les-Mines et de Villeneuve d'Ascq.

[15] Si tant est que cela soit possible sans transfert de propriété. Les règles en vigueur n'accordent en effet des subventions qu'à des maîtres d'ouvrage publics (voir en annexe n° 22). Seul les fonds FEDER offrent une ouverture en direction de maîtres d'ouvrage privés.

verdoyant du parc du Pommier à Hénin-Beaumont[16]. Citons en contre-pied un exemple d'installation de sociétés de services dans d'anciens bureaux et locaux techniques attenants au "triangle minier" sis au nord de cette même ville[17]. L'exploitation est en fait arrêtée depuis les années 70, et les opérations de réhabilitation de l'ensemble du site sont bien avancées[18]. Les bâtiments de bureaux se trouvent sur une route nationale très fréquentée, quasiment à la sortie du centre ville et à dix minutes de l'échangeur principal entre l'autoroute Lille-Paris et la rocade minière. La situation est donc plutôt favorable. Des sociétés de gardiennage et sécurité, de nettoyage industriel, d'informatique s'y sont installées, mais pas de services aux entreprises haut de gamme.

Un autre cas intéressant d'utilisation du patrimoine des HBNPC par les services est celui des anciennes maisons de cadre des Houillères. Pendant un certain nombre d'années, ces bâtiments ne trouvaient pas preneurs, en dehors de certaines filiales des HBNPC, à l'exemple de FINORPA (document n° 74). Aujourd'hui ces maisons retrouvent de la valeur sur le marché immobilier, pour leur volume, leur charme, leur jardin ou leur parc arboré. Des entreprises les réhabilitent pour s'y installer, à Hénin Beaumont par exemple, à proximité des bâtiments dont nous avons parlé un peu plus haut. Ce peut être des bureaux d'études, des sociétés d'informatique ou, hors services aux entreprises, des entrepreneurs en réhabilitation qui montrent leur talent et leur professionnalisme à travers la remise en état de leurs propres locaux. Ces quelques exemples de réutilisation des anciennes maisons de cadre des Houillères sont cependant plutôt d'ordre symbolique et ne pèsent pas de manière significative sur le marché de l'immobilier de bureau de l'ancien bassin minier.

Les anciens immeubles tertiaires des Houillères trouvent donc difficilement à se replacer auprès des activités de service du secteur privé. A la limite, la dimension plus modeste des maisons des ingénieurs, leur état de conservation et donc les coûts d'acquisition et de remise en état conviennent mieux aux sociétés de services aux entreprises. En fait, dans la plupart des cas que nous avons pu étudier, priorité est donnée, pour les grands ensembles de bureaux, aux fonctions de reproduction sociale. Sans trop développer ces exemples qui nous feraient sortir du cœur de notre travail, voyons pourquoi les opérations de réhabilitation et

---

[16] On peut noter également, dans ce mouvement de désengagement spatial des Houillères, ou plutôt des structures qui en sont issues, le cas du CERCHAR de Mazingarbe. Ce centre de recherche sur la combustion et la préparation du charbon pourrait bien voir ses fonctions de haut niveau s'amoindrir, du fait du développement de l'INERIS à Verneuil en banlieue parisienne. Cette structure, qui a pris la relève de l'ancien CERCHAR en 1991, est installée dans un parc boisé. Il est prévu une extension des bâtiments de services et de recherche en continuité du parc, sur le plateau, en terrain agricole, quand des terrains industriels en friche attendent d'être réinvestis sur l'autre rive de l'Oise. Cet exemple, cité par Zaninetti (1996), montre à quel point des fonctions de tertiaire supérieur évitent les paysages issus de l'industrie. Que dire alors de l'avenir de la structure de Mazingarbe, noyée dans une portion de tissu urbain et industriel on ne peut plus triste et marqué par les stigmates de la pauvreté !

[17] Document n° 87.

[18] Cette grande friche industrielle minière bénéficie de l'intervention de l'Etablissement Public Foncier, pour le nettoyage du site et un traitement paysager.

de régénération urbaine ne parviennent pas à favoriser le remplacement d'emplois de tertiaire industriel par de nouveaux emplois de services aux entreprises.

2.4 – Du tertiaire industriel aux services publics, ou quand les services aux entreprises évitent les anciens bureaux des Houillères

Pour s'implanter dans une ville, les sociétés de services aux entreprises ont besoin d'une offre de bureaux suffisante. Le paradoxe de l'ancien bassin minier tient en ce que les surfaces de bureaux laissées vacantes suite au désengagement des Houillères ne trouvent pas preneurs. Les services publics investissent donc le plus souvent ces bâtiments, et ce même quand des opérations de régénération urbaine prévoient initialement de réhabiliter certaines constructions à l'usage des services aux entreprises. Nous nous proposons donc de voir en quoi ce patrimoine du tertiaire industriel minier ne parvient pas à servir de catalyseur au profit du renouvellement économique de l'ancien bassin houiller.

2.4.1 - Les services publics investissent les anciens bureaux des Houillères

La remise en service des anciens bureaux des Houillères au profit des fonctions d'encadrement et de reproduction des populations est en fait un mouvement de fond qui prend racine dès les premières opérations de restructuration du bassin houiller. Le type de fonction alors installée dans ces immeubles dépend de l'époque à laquelle les bâtiments ont été déclassés et/ou vendus. Les bureaux les plus anciennement désaffectés ont semble-t-il souvent servi à des fonctions médicales, voire à la formation. Dans le cas des cessions les plus récentes, formation et fonction d'encadrement territorial semblent privilégiées. Ainsi l'ancien "château" du directeur de la compagnie des mines de Bruay a d'abord été converti en bureaux des Houillères lors de la nationalisation, pour être ensuite transformé en centre médical après la fin de l'exploitation minière, précoce dans cette partie du bassin. Les "Grands bureaux" de Liévin ont suivi la même trajectoire à partir des années 60 (document n° 70). De même pour le "château" du patron des mines de Dourges, à Hénin-Beaumont, transformé en hôpital après la seconde guerre mondiale, puis en centre de formation. A partir des années 80, mais surtout dans les années 90 après la disparition juridique des HBNPC, nombre d'immeubles de bureaux, voire ceux qui avaient subi une première transformation en centre médical (Liévin, Hénin-Beaumont), sont rachetés par les collectivités territoriales, qui les revendent parfois dans un second temps à l'Etat. Ces locaux sont alors transformés pour y accueillir tantôt des fonctions d'encadrement territorial (extension de la mairie de Liévin (document n° 70), district d'Hénin-Carvin), tantôt des fonctions judiciaires (cour administrative d'appel de Douai, sur le document n° 73), tantôt des fonctions de formation (GRETA à Béthune, université dans les "Grands bureaux" de Lens (document n° 70), GRETA, lycée et centre d'orientation dans les anciens bureaux centraux à Anzin).

Le besoin en surfaces pour des fonctions d'accompagnement social et d'encadrement territorial, longtemps sous-développées dans l'ancien pays minier, plaide donc en faveur du recyclage de ces bâtiments souvent imposants, d'autant que les anciens bureaux des Houillères ont une localisation centrale ou péricentrale, et une forte charge symbolique. Cependant, la réhabilitation de ces ensembles de bureaux requiert souvent de gros travaux de remise en état et de mise aux normes ; les coûts en sont assumés par les collectivités locales, ou par l'université dans le cas des Grands bureaux de Lens, ce qui grève le budget de fonctionnement de cet établissement public. On notera d'ailleurs que les anciennes maisons des ingénieurs des mines sont également remises en service, à moindre frais sans doute, pour des activités publiques. On peut citer en exemple le siège de la SACOMI [19] à Lens, ou celui du PLIE[20] de Lens-Liévin à Loos-en-Gohelle. L'effort financier ainsi consenti par les collectivités locales pour la réhabilitation de ces immeubles de bureaux ou maisons de cadre permet en quelque sorte une reprise en main par les autorités publiques locales de fonctions longtemps assurées, mais a minima, par les compagnies minières puis par les Houillères. En outre, ces opérations présentent l'avantage de permettre une requalification de certaines parties du paysage urbain, pour tenter de redonner à ces anciennes villes minières une certaine attractivité.

2.4.2 - La requalification urbaine : un outil pour attirer les services aux entreprises ?

Attirer des sociétés de services aux entreprises nécessite d'avoir à leur proposer des bureaux de qualité dans un environnement de qualité. La requalification des paysages urbains centraux peut donc apparaître comme un instrument de la transformation du cadre de vie mais aussi de l'économie des villes du bassin minier. Cependant, et même dans les conditions de centralité et de qualité des bâtiments, il ne semble pas possible dans l'immédiat de parier sur les services aux entreprises pour servir d'outil à la régénération urbaine des villes de l'ancien bassin houiller, comme le montre l'exemple de la réhabilitation des bureaux du siège social des HBNPC, emprise de grande dimension au cœur même de Douai. De l'hôtel XVIII^{ème} siècle à l'immeuble en béton des années 60 en passant par des logements anciens transformés en bureaux, le siège social était un ensemble très composite car constitué au gré des besoins, par achat progressif de l'îlot et par constructions additionnelles (documents n° 71). Ces locaux se sont pour la plupart très rapidement vidés de leur contenu après la cessation juridique des Houillères en 1992[21]. Leur réaffectation est le résultat de l'accord qui a pu s'établir entre d'une part la politique municipale de restructuration du centre ville, et d'une autre part les objectifs de CDF ou de

---

[19] Société d'aménagement des communes minières, aujourd'hui "mise en sommeil" ; le bâtiment, dont les salles de réception ont beaucoup de charme d'ailleurs, est à nouveau inemployé, au risque de se dégrader.

[20] Plan Local d'Insertion par l'Economie.

[21] Une grande partie des services restant encore sur le Nord-Pas-de-Calais pour la gestion de "l'après-charbon" ont été regroupés dans les bureaux centraux de Billy Montigny.

ses filiales en matière de valorisation patrimoniale (documents n° 72 et n° 73). Ainsi la SOGINORPA a-t-elle racheté le bâtiment dans lequel elle a son siège[22]. La SIA, ancienne filiale immobilière des Houillères, a de son côté piloté une opération de transformation des anciens bureaux informatiques en résidence pour étudiants, ce qui entre dans la ligne de la politique municipale. L'ensemble des bureaux donnant sur la rue des Minimes a quant à lui été transformé par un promoteur privé en résidence haut de gamme, avec parc intérieur. Par contre, l'immeuble en bord de rue, à vocation de bureaux pour services privés, tarde à être réhabilité. Il faut dire que les contraintes architecturales liées au classement de nombreux bâtiments de cette ville historique obligent parfois à modifier profondément les projets. Quant à l'hôtel d'Aoust, il a été racheté et restauré par la ville et héberge désormais une cour administrative d'appel nouvellement créée par l'Etat[23]. Ainsi ces opérations, que nous avons rapidement présentées, ont-elles surtout pour objectif de restructurer les fonctions centrales de la ville de Douai. Comme on le voit, cette régénération urbaine ne s'est pas faite en faveur de services aux entreprises de haut niveau, mais bien plutôt au profit de fonctions administratives supérieures, de fonctions sociales (maison d'accueil pour femmes seules) ou de logements, notamment ceux liés à la fonction universitaire.

Quel bilan peut-on tirer donc des opérations de réhabilitation des anciens bureaux des Houillères du Nord-Pas-de-Calais ? Les emplois de tertiaire industriel liés à l'exploitation minière ont disparu dans leur très grande majorité, et les immeubles de bureaux ont été déclassés les uns après les autres. On pouvait croire qu'une partie d'entre eux, les plus sains et les plus accessibles, constituerait un stock de locaux susceptibles d'intéresser des sociétés de services aux entreprises désireuses de s'installer ou de se développer dans l'ancien bassin minier. Nous venons de voir que tel n'était pas le cas, à quelques exceptions près, qui privilégient d'ailleurs les anciennes maisons des ingénieurs des mines plutôt que les bureaux à proprement parler. Ces immeubles, anciens pour beaucoup d'entre eux, constituent souvent des plaies ouvertes dans le tissu urbain, mais leur localisation, souvent centrale ou péricentrale, crée aussi une opportunité de restructuration des paysages comme des fonctions urbaines. Cependant, ces constructions posent des problèmes de réhabilitation, tant en termes techniques qu'en termes financiers, ce qui plaide en faveur de l'intervention des collectivités locales qui peuvent seules négocier des prêts ou des subventions pour les remettre en état, dans le cadre de fonds européens, nationaux, voire régionaux. Néanmoins la logique des collectivités locales, qui voudraient retrouver une certaine maîtrise de leur territoire, s'oppose à celle de CDF qui cherche au contraire à valoriser son patrimoine. Certes ce genre de conflit se cristallise plutôt sur la question de l'avenir des cités minières et

---

[22] La restauration du bâtiment, notamment de la façade, a dû faire l'objet d'une négociation entre Soginorpa et les services de la mairie de Douai.

[23] Si la décision de créer cette nouvelle cour d'appel était prise, l'Etat n'en avait pas pour autant décidé de l'installer à Douai. La restauration du bâtiment par la ville, et donc sur le budget de la municipalité, fut un argument avancé dans la négociation pour faire pencher la délibération en faveur de Douai.

des terrils. Il n'en reste pas moins que les conditions difficiles de cession des anciens bureaux des HBNPC ont ralenti pendant des années, et ralentissent encore pour certains sites, la remise en état de ces morceaux de tissu urbain. On est loin des résultats de l'opération allemande de l'IBA Emscher Park qui, en dix ans et grâce à des procédures innovantes de coordination des acteurs territoriaux, a permis l'émergence d'ensembles de bureaux et de laboratoires dans des morceaux de tissu urbain encore plus marqués que le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais par l'exploitation houillère et l'industrie lourde. En France, la faiblesse relative des communes minières face à CDF, tant d'un point de vue politique que financier, ne permet pas des opérations de prestige et de grande envergure en faveur de la régénération urbaine et donc de l'attractivité de cet espace vis-à-vis des services aux entreprises. Qu'en est-il des friches immobilières issues d'activités non minières ? La diversité des propriétaires et des types de locaux disponibles facilite-t-elle cette fois la réintroduction de ces surfaces sur le marché de l'immobilier de bureau ?

3 - Les autres friches de bureaux : un potentiel d'accueil pour des sociétés de services aux entreprises dans l'ancien pays minier ?

A partir de 1975, la contraction de l'exploitation houillère se double de difficultés économiques dans les autres industries traditionnelles du bassin minier, auxquelles se sont très vite ajoutés les aléas de l'économie nationale touchant peu à peu toutes les activités. Les friches, industrielles voire de services, se sont multipliées, friches au sein desquelles se trouvent les bâtiments de bureaux qui hébergeaient l'administration de ces entreprises. La grande diversité de ces constructions vacantes offre certes un large spectre de réponses à une demande en émergence, mais le rôle potentiel de ces bureaux dans l'accueil de sociétés de services aux entreprises dépend beaucoup des acteurs, privés et publics, de cet immobilier de seconde main. De leur attitude dépend en fait la réinsertion de ces constructions sur le marché locatif ou leur basculement dans le stock des friches irrécupérables, donc la régénération économique et paysagère des villes du bassin minier ou au contraire le maintien d'un système spatial répulsif vis-à-vis des services aux entreprises.

3.1 - Diversité et croissance du stock de bureaux vacants

Par phases successives, toutes les activités économiques du bassin minier du Nord-Pas-de-Calais ont été affectées par les concentrations économiques, les délocalisations, les faillites. La diversité des branches, des tailles d'entreprise, des localisations des établissements engendre celle des types de friches immobilières. Toutes ne sont pas faciles à remettre sur le marché de la vente ou de la location, et toutes ne peuvent accueillir des sociétés de services aux entreprises. Ce constat est le fruit d'un croisement entre d'une part les informations obtenues auprès des CCI et des collectivités territoriales, d'autre part l'analyse de cartes IGN au 1/25 000^{e} et enfin l'observation personnelle de certains des sites

dont on nous avaient signalé l'existence. La collecte documentaire est pour ce genre de friches encore plus aléatoire que pour les anciens bureaux des HBNPC, car les acteurs de cet immobilier industriel sont très nombreux, ou bien ont disparu avec la fin de l'activité. Il ne nous est donc pas possible de dresser une carte de la situation, d'autant que le stock de friches immobilières est mouvant. L'inventaire est forcément partiel et reflète l'état des lieux au milieu de l'année 1999, date de l'enquête. Il se dégage cependant de cet inventaire quelques grandes catégories d'immeubles de bureaux laissés vacants par la disparition d'emplois de tertiaire industriel, voire par quelques activités de services également touchées par les aléas économiques et les mutations technologiques. Comme nous l'avons fait pour les anciens bureaux des HBNPC, nous présentons quelques uns de ces sites sur des planches graphiques et photographiques (documents n° 76 à 79). Le lecteur pourra de la même façon s'y reporter pour le détail ; nous en reprenons les éléments sous forme de synthèse dans la suite du texte.

3.1.1 - Les grands bureaux des industries traditionnelles

Les restructurations dans la sidérurgie et la métallurgie, bien implantées dans la partie est du bassin minier, ont touché de plein fouet dès le milieu des années 70 des villes comme Anzin, Denain, Valenciennes. La puissance économique de ces industries se lit dans l'emprise spatiale des friches qu'elles ont soudain laissées à la suite des fermetures d'établissements (annexe n° 23) et, pour ce qui nous intéresse ici, dans la dimension des bâtiments de bureaux attachés à l'administration de ces unités. La concentration économique, le transfert du contrôle vers d'autres lieux et en particulier sur Paris, la fin de la production à l'échelle locale ont vidé ces bâtisses imposantes et, pour certaines, prestigieuses. Ce dernier point doit être bien sûr jugé à l'aune des critères de l'époque de construction : immeubles de briques de plusieurs niveaux, grande hauteur des plafonds, lambris pour les bureaux de la direction, par exemple. On peut rattacher à ces friches de bureaux issues des activités sidérurgiques et métallurgiques le cas particulier du "château" de la soierie Kuhlmann, une ancienne fabrique de textile artificiel sise à Odomez.

La réutilisation de ces locaux par d'autres activités de bureau, privées ou publiques, est confrontée à deux types de problèmes : la structure et la qualité des bâtiments d'une part, leur inscription spatiale dans le tissu urbain d'autre part. Sans rentrer dans le détail pour chacun des cas, disons que la valeur patrimoniale de ces constructions, soit par leur cachet architectural, soit par les aménagements intérieurs, soit en tant que symbole d'une histoire productive, plaide en faveur de leur conservation. Si l'on met à part la préservation à titre culturel, par des investissements conséquents de l'Etat pour la maintenance du patrimoine immobilier, hypothèse purement gratuite de l'auteur, la structure des bâtiments telle que nous l'avons décrite un peu plus haut ne facilite pas en fait leur réintroduction sur le marché de l'immobilier de bureau. Le respect des normes actuelles de sécurité, des normes d'installations électriques et électroniques, l'obsolescence des locaux, la consommation

énergétique due à la hauteur des plafonds, la remontée d'eau dans les murs, l'état des toitures, sont quelques unes des questions techniques à résoudre. Aussi, le coût d'une réhabilitation peut-il atteindre celui de la construction d'un immeuble neuf[24]. Dans ces conditions, l'avenir de ces constructions en tant qu'immeubles de bureaux est très aléatoire, sauf à les utiliser comme locaux provisoires, en l'état, à des prix de location défiant toute concurrence.

Le deuxième facteur jouant contre ces "grands bureaux" est leur localisation au sein du tissu urbain. Conçus à une époque où production et administration de la production étaient imbriquées, ces immeubles de bureaux sont intégrés à de vastes ensembles industriels, aujourd'hui en friche pour une bonne part. Un nettoyage des sites (mise à zéro) a été entrepris pour certains sites, mais en l'absence de projet de régénération urbaine fort, le paysage est peu propice à l'accueil des services aux entreprises de haut niveau particulièrement sensibles à ce critère. L'accessibilité et la situation de ces sites sont par ailleurs très variables. Voici la description que l'on pourrait faire de leur cadre urbain :

- l'actuel Technocentre de Valenciennes (document n° 76) est pour ainsi dire enclavé dans un faubourg industriel, coincé entre voie de chemin de fer, canal et autoroute. La proximité de cette dernière engendre d'ailleurs un niveau de bruit important qui annihile la valeur ajoutée apportée par le parc arboré dans lequel s'inscrivent les anciens bureaux d'Usinor-Sollac ;
- l'immeuble très dégradé de Fives-Cail est près du centre de Denain, à cinq minutes de l'autoroute (document n° 77). Mais cet espace ressemble encore à un quartier industriel, à mi-chemin entre friches et zones d'activités. L'ambiance urbaine des centres villes, qui attirent les services aux entreprises dans les plus grandes agglomérations, ne se ressent pas dans cette ville construite pour et autour de l'industrie lourde ;
- les anciens bureaux de Vallourec-Sollac à Anzin sont dans une situation qui se rapproche de ce que nous venons de décrire pour Denain, proximité de l'autoroute mise à part. L'atout, s'il fallait en trouver un, serait plutôt celui de son inscription au sein de l'agglomération de Valenciennes ;
- le "château du patron" de la soierie Kuhlmann (document n° 78) cumule le handicap de n'être pas débarrassé de ses vieux bâtiments industriels, et de se situer à l'écart des grandes villes et des grands axes de circulation, dans un espace urbain et minier proche de la frontière belge et que l'on peut considérer comme un angle mort.

Ces descriptifs ne plaident pas en faveur de la réinsertion de ces bâtiments sur le marché de l'immobilier de bureau. Les arguments rationnels comme l'accessibilité ou la proximité de la clientèle sont certes des éléments pris en compte par les chefs d'entreprise en quête de

---

[24] C'est ce qui nous a été signalé par exemple pour les bureaux les plus anciens d'Usinor-Sollac à Valenciennes, appelés aujourd'hui "Technocentre" (document n° 76).

locaux pour s'installer, mais l'image d'un lieu compte autant, en dernier ressort. D'autant que d'autres surfaces de bureau entrent sur le marché de l'immobilier tertiaire, offrant un éventail plus large en termes de constructions et de localisations.

3.1.2 - Du ferroviaire à l'hôtel pour routiers : l'éclectisme des surfaces de bureau devenues disponibles

En effet, dans l'ancien bassin minier, ralentissement de l'activité, rachat par un concurrent et délocalisation de la production laissent régulièrement libres des surfaces de bureaux liés à l'industrie. Des modifications technologiques ou réglementaires peuvent avoir un effet similaire pour certaines activités tertiaires, liées par exemple au transport et à la logistique. Ainsi un hôtel pour routiers situé sur la zone industrielle n° 2 au sud de Valenciennes se trouve-t-il sans clients depuis que les cabines des camions sont équipés d'une couchette intégrée. A proximité de cet hôtel désaffecté, les bureaux des transitaires ont perdu leur fonction depuis l'ouverture des frontières européennes et la restructuration consécutive des douanes. Les surfaces de bureau disponibles tendent donc à se multiplier.

Mais à la différence des "Grands bureaux" issus de l'industrie sidérurgique et métallurgique, beaucoup de ces bâtiments laissés vacants sont de petite dimension. Du "palais des ondes" des années 30 (document n° 79) à l'hôtel désaffecté, en passant par les bureaux de la construction ferroviaire, de la petite métallurgie (boulonneries, chaîneries...), des faïenceries, des savonneries, de la confection textile même, puis ceux d'activités implantées au titre de la conversion, le stock d'immeubles est potentiellement plus facile à remettre sur le marché. En réalité, beaucoup de ces constructions, parmi les plus anciennes, insérées entre des bâtiments de production et sans grande valeur architecturale et urbaine ont d'ores et déjà disparu. En effet, les faillites dans les secteurs industriels traditionnels, métallurgie ou construction ferroviaire par exemple, transforment en friches de nombreux sites : leur ancienneté, leur inadaptation aux conditions actuelles de production, et la faible dynamique économique ne permettent pas d'y envisager l'installation d'autres entreprises industrielles. Les bureaux attachés à ces sites subissent alors souvent le même sort que les bâtiments de production : la destruction[25]. Seules sont conservées, partiellement ou en totalité, les constructions tertiaires dont la structure, l'âge et le bon état de conservation permettent d'envisager une réintroduction sur le marché de l'immobilier. Tel est le cas des bureaux de l'ancienne CIMT à Marly, seuls rescapés du nettoyage de la friche de cette entreprise de construction de matériel ferroviaire.

En fait, les immeubles dont on nous a signalé la réinsertion sur le marché de l'immobilier de bureau sont plutôt de facture récente, c'est-à-dire souvent postérieure à

---

[25] Nous sommes ici obligé de simplifier une situation en réalité plus complexe. Il existe nombre de petits sites industriels non occupés, qui se dégradent, dont les actuels propriétaires ne savent que faire, et dont l'emplacement n'est pas inscrit dans un schéma de réorganisation du tissu urbain.

1970[26]. Extension des locaux administratifs des entreprises en site urbain traditionnel, ou création dans les zones industrielles développées en périphérie, ces bâtiments correspondent mieux aux normes actuelles de sécurité et d'utilisation en matière de bureau. Leur réinsertion sur le marché de l'immobilier d'entreprise passe en général par une réhabilitation, ne serait-ce que pour la mise aux normes des câblages, et/ou pour diviser les surfaces en plateaux ou locaux susceptibles d'être occupés par différentes entreprises. En tout état de cause, le coût des travaux n'affecte pas outre mesure les prix de location de ces bureaux réhabilités. Mais il est vrai qu'à ce niveau, on peut se demander s'il s'agit réellement de friches, ou si l'on n'est pas plutôt dans le simple jeu de l'offre et de la demande en immobilier. La limite entre ces deux domaines est subtile.

Les immeubles du tertiaire industriel, qu'ils soient anciens ou plus récents, constituent donc une forme particulière de friche (au moins potentielle), apparue avec l'effondrement des bases économiques du bassin minier et qui continue de se développer avec la désindustrialisation. Comme les implantations industrielles, plus rares, préfèrent de toute façon s'installer dans des locaux adaptés aux modes de production actuels, avec nouveaux bureaux attenants, le destin des anciens bâtiments de bureaux est de disparaître, ou d'attirer des activités de services. Le choix entre ces deux solutions dépend de l'articulation entre la demande des sociétés de services, l'attitude des détenteurs du foncier et celle des acteurs de l'aménagement.

3.2 - Une offre flexible pour une demande volatile

Cette offre en immobilier de bureaux de seconde main est particulière puisqu'il s'agit de placer sur le marché des bâtiments dont la qualité laisse souvent à désirer. Le choix de la location, avec ou sans réhabilitation, ou celui de la destruction dépend de l'existence d'une demande, publique ou privée. Quels sont les immeubles de bureaux les plus facilement réutilisés ? Quels types d'occupants y trouve-t-on ? Les services aux entreprises au sens strict choisissent-ils de s'y installer ?

3.2.1 - Une demande tertiaire loin de se réduire aux services aux entreprises

En fait, cette question du devenir des friches immobilières productives n'était pas dans nos préoccupations initiales. Nous avons dans un premier temps interrogé les acteurs potentiels de l'immobilier d'entreprise (agences, CCI, intercommunalités, mairies...) pour tenter de cerner l'offre en bureaux à l'échelle du bassin minier. Nous n'avions en effet pas la chance de disposer pour notre terrain d'un observatoire des bureaux comme il en existe sur la métropole lilloise. Lors de nos entretiens, il nous fut difficile de centrer les réponses de

---

[26] Le degré d'obsolescence est un critère de sélection des bâtiments, et des espaces urbains qui les offrent. Et le déclassement dans ce domaine est rapide : des immeubles des années 70 voire 80 sont, à Toulouse, déjà considérés comme trop anciens et difficiles à placer sur le marché (Crouzet E., 1998).

nos interlocuteurs sur la question très étroite des services aux entreprises. Comme nous l'avons déjà signalé dans le chapitre précédent, la définition de ces activités est, pour les acteurs locaux du développement économique, beaucoup plus large que celle sur laquelle nous travaillons. De plus, les acteurs chargés de répondre à la demande en bureaux sont essentiellement préoccupés par deux difficultés : celle de cerner cette demande et celle de proposer une offre adéquate. Les anciens immeubles du tertiaire industriel, au même titre que les anciens bureaux des Houillères, apparaissent alors comme une des solutions utilisées, pour l'accueil tant de services publics que de services privés, de services aux entreprises au sens strict que de services liés à la production dans un sens très élargi. On peut en fait distinguer deux types de locaux : les bureaux monumentaux hérités de l'industrie métallurgique, et les bâtiments plus récents et plus facilement réutilisables. C'est ce que nous allons maintenant exposer à travers quelques exemples.

3.2.2 - Mixité des services dans les grands bureaux des industries traditionnelles

La mixité en termes de services publics et de services privés concerne essentiellement, pour ne pas dire exclusivement pour les cas que nous avons pu analyser, les grands bureaux des industries traditionnelles. Ainsi, l'ancien immeuble de Vallourec-Sollac à Anzin héberge la direction départementale du travail, tandis que le château du patron de la soirie Kuhlmann n'est jamais entré sur le marché de l'immobilier de bureau : la communauté des chiffonniers d'Emmaüs y a installé un centre d'accueil. Dans le bâtiment le plus récent de l'actuel Technocentre de Trith-Valenciennes sont hébergés des centres de formation de la Chambre de Commerce[27] (document n° 76), mais le dernier étage est réservé pour la location de bureaux à des entreprises, soit industrielles (bureaux provisoires pour Toyota par exemple) soit tertiaires (en contrôle technique notamment). Quant à l'immeuble le plus ancien du technocentre, des bureaux sont de temps à autre loués à des entreprises de services, mais l'état des locaux ne permet pas d'envisager autre chose qu'une location de dépannage à bas prix. Les bureaux d'Usinor-Denain ont dans un premier temps logé une annexe de l'université de Valenciennes, aujourd'hui remplacée par un centre public de formation continue. Quelques sociétés privées y louent également des bureaux ou sont intéressées par l'offre actuelle. Il s'agit notamment de sociétés informatiques, ou de sociétés de formation, voire certaines entreprises un peu à l'étroit dans la ruche toute proche. Tous les projets ne sont pas encore concrétisés.

Ainsi retrouve-t-on pour ces immeubles de grande dimension, symboles d'une puissance économique passée, un schéma similaire à celui de la réutilisation des bureaux des HBNPC : les bâtiments peuvent, provisoirement parfois, convenir pour loger des services publics en développement dans le pays minier, mais les entreprises privées (services aux entreprises,

---

[27] Institut Supérieur de Design notamment.

formation, tertiaire industriel) s'y installent plus rarement, pour une période d'autant plus courte que les locaux sont de mauvaise qualité.

3.2.3 - Des services privés dans les friches de bureaux plus modestes et plus récentes

La deuxième catégorie de friches immobilières est plus éclectique, comme nous l'avons vu dans le point précédent. La dimension plus modeste des immeubles, leur modularité et leur relative jeunesse permet une plus grande souplesse de l'offre locative. La palette repose sur plusieurs critères :

- la superficie des unités de bureaux disponibles : de 12 m^2 à 700 m^2 ;
- la localisation, pour laquelle la gamme est très large : du péricentre à proximité de la gare ("Bâtiment N°1" à Valenciennes) à la zone d'activité périphérique (agglomérations de Lens-Hénin-Beaumont, de Douai, de Valenciennes), en passant par des bureaux isolés dans des faubourgs industriels ;
- la gamme des prix de location[28] : de 300 F/m^2/an hors taxe, pour les bâtiments les moins bien conservés et les plus mal situés, à 1 000 F/m^2/an pour des bureaux entièrement réhabilités, équipés de mobilier et système de communication avancée, en localisation centrale avec parking.

Les services aux entreprises privilégiant, en théorie, une localisation en centre ville, voire dans des parcs d'activités récents créés en périphérie des grandes agglomérations, il nous importait de savoir si cette préférence spatiale conditionnait le recyclage des friches de bureaux, telles que nous venons de les présenter. A priori, les bâtiments, même récents, engoncés dans des faubourgs industriels ne sont pas des plus attractifs. Quant aux zones périphériques faciles d'accès, ce ne sont pas des parcs paysagers pour activités tertiaires et de haute technologie mais des espaces d'industries et d'entrepôts.

L'analyse des taux d'occupation[29] de ces bureaux révèle en fait un taux de placement très correct auprès des entreprises privées, qui en sont les locataires exclusifs. Les bureaux situés dans des zones d'activités périphériques sont privilégiés, du fait de leur accessibilité et des disponibilités pour le stationnement. En réalité, les friches de bureaux réhabilitées et d'un bon niveau en centre ville sont plutôt rares. Il en est de même pour les bureaux des faubourgs industriels, dans la mesure où sont recherchées une certaine qualité de locaux et une bonne situation vis-à-vis du centre ville et de l'autoroute. Il semble donc que le manque de surfaces de bureaux dans le bassin minier joue en faveur de la réutilisation des friches les moins dégradées, à condition toutefois d'offrir des plateaux modulables et des prix attractifs. Les gestionnaires notent d'ailleurs pour certains bâtiments, les plus anciens notamment et

---

[28] Prix indicatifs au milieu de l'année 1999 (source : CCI de Valenciennes, Service immobilier)

[29] L'expression de taux d'occupation est un peu abusive dans la mesure où nous ne disposons pas de chiffres officiels, qui d'ailleurs n'existent pas. Il s'agit plus ici d'une évaluation d'après les témoignages des gestionnaires de ces locaux, quant à « la rotation rapide des occupants » ou la disponibilité des surfaces.

pour des bureaux de petite dimension, une forte rotation des locataires. Ce phénomène n'a pas seulement pour cause la qualité intrinsèque de ces locaux, mais reflète un besoin de bureaux faciles à louer et pour une période relativement courte, conditions nécessaires pour faire face à l'instabilité économique ambiante d'une part, et pour se risquer dans la prospection d'un marché local d'autre part. Quant aux types d'occupants de ces bureaux[30], ils sont également très divers. Les sociétés de services aux entreprises sont loin d'être majoritaires et offrent plutôt des prestations de type technique (ingénierie, informatique, contrôle technique). Les autres locataires sont souvent des représentations commerciales (diffusion, VRP, construction de maisons individuelles...) ou des activités de tertiaire industriel en attente de bureaux en construction. Les unes et les autres alimentent la forte rotation locative constatée par les gestionnaires des bureaux. Un dernier type de services apparaît plus récemment, en particulier dans l'agglomération de Lens : les centres d'appels téléphoniques, dont l'arrivée permet ainsi la remise en service de locaux ayant perdu leurs premiers occupants industriels.

Les services aux entreprises, même de haut niveau, peuvent donc choisir de réinvestir d'anciens bureaux du tertiaire industriel, y compris dans des faubourgs peu amènes où, a priori, on ne s'attend pas à les trouver. Ce comportement atypique, par rapport à la théorie, reflète probablement plus le manque, dans l'ancien bassin minier, de surfaces de bureaux neufs que le résultat d'un véritable choix. En outre, les services aux entreprises ne sont pas, et de loin, les occupants majoritaires de cette sorte de locaux. La diversité des types de sociétés de services présentes dans ces friches immobilières réhabilitées est plutôt une constante. On peut donc se demander pourquoi il n'est pas fait plus d'efforts pour remettre à niveau ces surfaces de bureaux, de manière à capter plus de services aux entreprises, et à éviter que ces sociétés ne finissent par chercher dans la métropole lilloise les surfaces qu'elles ne trouvent pas sur le pays minier, pour celles du moins qui cherchent à s'y implanter. La remise en état d'un immobilier d'entreprise dégradé butte en fait sur la question de son financement, et donc sur les intentions patrimoniales du propriétaire des lieux.

3.3 - Stratégies patrimoniales et mécanismes de financement de la réhabilitation des friches de bureaux

Le coût de la remise en état d'un bâtiment dépend de son ancienneté, de son niveau de dégradation, elle-même liée à la durée de son inoccupation. Mais il dépend aussi et surtout de l'ampleur des travaux de remise aux normes actuelles, en matière de sécurité et d'utilisation, condition incontournable pour une réintroduction sur le marché de l'immobilier de bureau. Certes le propriétaire d'un site peut choisir une réhabilitation a minima, c'est-à-dire le respect de la sécurité et du confort de base : les prix de vente ou de

[30] D'après les témoignages des gestionnaires des bureaux, complétés par nos observations personnelles.

location en seront d'autant plus bas que l'attractivité de l'immeuble est faible. A l'inverse, ce propriétaire peut préférer la valorisation maximale de son patrimoine, en installant dans le bâtiment tous les câblages nécessaires aux nouveaux modes de communication des entreprises. Il a alors des chances d'intéresser des sociétés prêtes à payer le prix de cet équipement. Cependant, la structure de l'immeuble ne permet pas toujours, si ce n'est pas souvent pour les plus anciens, ce genre d'aménagement et de mise aux normes. De même, le coût des transformations est un facteur restrictif, car il peut dépasser la valeur patrimoniale du bâtiment, notamment pour ceux construits à partir des années 70. Le choix de réhabiliter ou de détruire, celui du type de réhabilitation et donc des occupants potentiels, dépend en fait beaucoup des capacités des propriétaires à mobiliser des financements.

Toute la question du devenir des friches immobilières repose justement sur ce binôme propriétaire/financement. Deux cas de figure se présentent, selon que le propriétaire assume ou non le coût d'une réhabilitation, et selon que l'immeuble à transformer est de statut public ou privé. Parmi les propriétaires privés, deux stratégies coexistent. Certains choisissent de laisser leur patrimoine se dégrader, et par la même occasion cette attitude entraîne la déqualification du paysage urbain dans lequel il s'inscrit. Ce comportement, apparemment illogique, est mal vécu par les villes qui en subissent les conséquences négatives, en termes d'image. C'est le cas notamment pour la friche Fives Cail à Denain, située à proximité du centre de cette agglomération industrielle (document n° 77). Malgré les pressions des collectivités territoriales, le propriétaire refuse de vendre son bien pour un prix symbolique, comme ce fut le cas pour les bureaux et bâtiments d'Usinor situés de l'autre côté de la rue. Il en espère en fait une valorisation importante en le revendant, un jour, à des porteurs de projets privés. C'est un pari risqué certes, mais qui pourrait bien profiter paradoxalement des efforts de requalification urbaine entrepris, autour de la friche notamment, par la ville et le SIVOM de Denain. D'autres propriétaires privés choisissent par contre, mais non sans hésitations pendant quelques mois voire quelques années, de réhabiliter leurs anciens bureaux pour les louer à des sociétés de services. Cette décision concerne en fait surtout des bâtiments de taille modeste, construits depuis moins de trente ans, pour lesquels les frais de réhabilitation restent dans une fourchette raisonnable ; on les trouve essentiellement dans les zones d'activités périphériques. Il se pourrait que les efforts entrepris par certaines CCI ou structures intercommunales pour organiser le marché de l'immobilier de bureau et rendre la demande un peu plus lisible incitent certains de ces propriétaires privés à s'engager dans la réhabilitation. Dans les deux cas, abandon apparent ou réhabilitation pour d'autres activités, il y a stratégie de valorisation patrimoniale. La seule différence, mais de taille pour l'économie locale et les paysages urbains, tient au délai accepté par le propriétaire pour réaliser cette valorisation : remise en service à court terme ou création de valeur différée.

Il ne faut pas croire cependant que les friches sous statut public sont plus facilement réintroduites sur le marché de l'immobilier de bureau. Certes les collectivités publiques ont

seules la possibilité de mobiliser des subventions pour la réhabilitation des friches, si bien que, le plus souvent, l'avenir d'un ancien site de production, surtout s'il est ancien et très dégradé, dépend de son rachat préalable par les collectivités territoriales, ou par l'Etablissement Public Foncier pour les espaces dégradés de grande dimension. Encore faut-il que la vente fasse effectivement partie de la stratégie patrimoniale du propriétaire, ce qui n'est pas toujours le cas comme on vient de le voir à travers l'exemple de Fives-Cail à Denain. Cependant, les exemples de transfert de propriété, et donc de responsabilité en matière de maintenance et sécurité publique, sont nombreux, en particulier pour les grands immeubles de bureaux de l'industrie traditionnelle. Trois types d'acquéreurs se proposent au rachat : les CCI (surtout celle de Valenciennes), les communes et les groupements intercommunaux. En fait, les communes doivent désormais laisser cette prérogative, et cette charge, aux communautés de communes ou aux districts. L'attitude des uns et des autres vis-à-vis de la réhabilitation, en dépit de leurs droits à lever des prêts ou à mobiliser des subventions, se rapproche cependant des conditions qui s'imposent aux propriétaires privés. Ainsi la réutilisation des grands bureaux d'Usinor, à Denain comme à Anzin ou Valenciennes pose-t-elle problème : le choix d'une occupation de locaux bas de gamme impose souvent d'y loger des services publics ; dès qu'il s'agit d'y accueillir des entreprises, en location de bureaux de qualité et remis aux normes, la question du coût des travaux plombe nombre de projets. A l'inverse, la CCI de Valenciennes a pu valoriser le bâtiment le plus récent d'Usinor-Sollac (Technocentre, document n° 76), et a fait le pari de transformer un petit bâtiment d'entreprise, sis juste en contiguïté avec ses propres locaux, en "immeuble intelligent" ("Bâtiment N°1", document n° 79). Elle poursuit en cela un engagement dans le développement territorial, qui l'a déjà amené à financer des structures d'accueil de services (hôtel pour routiers, bureaux pour transitaires), dont elle a dû d'ailleurs assurer, dans un second temps, la reconversion vers des activités de bureaux.

Le statut du propriétaire n'est donc pas le seul déterminant du réemploi des anciens bâtiments de bureaux. La facilité offerte aux collectivités territoriales en matière de financement de la réhabilitation est en fait un leurre, car elles sont en charge des friches les plus grandes, les plus dégradées et donc les plus difficiles à remettre en service sur le marché de l'immobilier de bureau, en particulier si l'on vise les entreprises de services de haut niveau. Or les capacités financières des communes et groupements intercommunaux sont affaiblies du fait de la disparition des activités économiques dont elles doivent prendre en charge les séquelles paysagères, économiques et sociales.

Conclusion - Les friches de bureau du tertiaire industriel : une réinsertion difficile sur le marché de l'immobilier au profit de nouvelles sociétés de services

Le déclin de nombreuses activités secondaires dans l'ancien bassin minier libère des surfaces de bureaux jadis dédiées au tertiaire industriel. Une partie d'entre elles disparaissent avec la résorption des friches. Beaucoup d'autres restent inoccupées, se

dégradent et contribuent à la dévalorisation paysagère d'espaces urbains centraux et périphériques. La remise en service, après réhabilitation, des anciens bureaux du tertiaire industriel n'est la plupart du temps qu'un palliatif provisoire et peu satisfaisant au manque de locaux de qualité que nécessite l'accueil de services aux entreprises. Les bâtiments les plus récents, les plus petits ou les plus modulables peuvent être en effet réaménagés à moindre frais, toutes proportions gardées. Ces constructions se trouvent surtout sur les zones d'activités périphériques, qui sont loin de proposer un paysage de "parc d'affaires", ou dans des faubourgs industriels dont l'environnement est encore plus dégradé. Ces conditions expliquent la relative faiblesse des services aux entreprises parmi les sociétés qui louent aujourd'hui ces bureaux.

Ainsi, à l'échelle de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, les services aux entreprises ne constituent pas un outil efficace de réutilisation des friches d'immobilier de bureau, de même que la réhabilitation de ces dernières n'est pas un facteur d'attractivité pour ces services aux entreprises susceptibles de renouveler la base économique des agglomérations. L'imbrication des bureaux du tertiaire industriel et des structures de production, caractéristique du mode d'industrialisation et d'urbanisation des années 1850 à 1950, joue en effet contre l'utilisation de ces espaces par des services privés, même après nettoyage des sites en friche. La construction d'un immobilier de bureau adapté aux besoins des services aux entreprises, et en particulier de haut niveau, semble donc une condition pour diversifier le tissu économique de l'ancien pays minier. D'ailleurs, la filière de production en immobilier de bureau participe activement à partir des années 80 à la transformation des paysages urbains, qu'il s'agisse d'élever des tours de bureaux dans les centres ou qu'il s'agisse de semer de plus petits immeubles d'affaires dans des parcs situés en périphérie des grandes agglomérations. Les villes de l'ancien pays minier participent-elles de ce mouvement de « *reconstruction de la ville sur la ville* » (Chaline C., 1999) et de création de nouvelles zones d'activités en périphérie pour attirer les services aux entreprises sur cet ancien espace industriel ?

CHAPITRE 8

L'ancien pays minier du Nord-Pas-de-Calais : un espace répulsif pour l'immobilier de bureau ?

Le développement de l'immobilier de bureau dans les années 80 reflète l'augmentation du nombre des emplois tertiaires et la complexité croissante du système productif. Source de profit pour des investisseurs, les bureaux "en blanc" deviennent pour les acteurs publics un outil de régénération urbaine et de développement économique. Cet immobilier tertiaire construit pour le compte d'autrui symbolise en quelque sorte la rencontre entre transformation spontanée du tissu économique et volonté politique de développer un territoire. Dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, depuis une dizaine d'années, des programmes en immobilier de bureau sont également lancés, en centre ville comme en périphérie des agglomérations. Cependant, il faut se garder d'y voir un phénomène similaire à ce qui se passe à Lille ou dans d'autres grandes villes françaises. Non seulement les investisseurs privés se font rares, mais les services aux entreprises sont loin de constituer les locataires majoritaires de ces constructions. L'histoire des programmes en immobilier de bureau développés dans les années 90 dans l'ancien bassin houiller est révélatrice de la nature des freins, économiques et spatiaux, à la construction de bureaux susceptibles de favoriser la diffusion des services aux entreprises en dehors de la métropole lilloise. Le jeu des acteurs privés et publics de la filière de production en immobilier d'entreprise révèle toute la difficulté de transformer un espace façonné par l'industrie lourde puis par des politiques de reconversion également centrées sur le développement industriel.

1 - La décennie 90 : développement et aléas des programmes d'immobilier de bureau de l'ancien pays minier

Entre Béthune et Valenciennes, des opérations en immobilier de bureau sont lancées à partir de la fin des années 80 et se multiplient dans les années 90 (document n° 80), alors qu'entre 1990 et 1997 sévit en France une grave crise immobilière et que, dans la métropole du Nord-Pas-de-Calais, le faible taux de remplissage d'Euralille inquiète les gestionnaires de ce complexe de bureaux. Le fonctionnement spéculatif de la filière immobilière a engendré un excès de l'offre sur la demande, paralysant alors la construction de nouveaux immeubles dans l'attente de l'épuisement des stocks de bureaux vacants[1]. Comment donc expliquer ce paradoxe d'une apparente dynamique immobilière dans un bassin industriel en déclin ?

[1] A l'exemple de Toulouse au milieu des années 90, selon Crouzet E. (1998) ; et de la région parisienne à la même époque, selon Malézieux J. (1998).

L'immobilier de bureau y constitue en fait un élément, parmi d'autres, de programmes d'aménagement urbain, qu'il s'agisse de la restructuration de quartiers ou de l'extension périphérique des villes de l'ancien pays minier. Mais l'histoire de ces projets immobiliers est riche d'enseignements quant à la difficulté de monter, entre Béthune et Valenciennes, des opérations de bureaux pour sociétés de services aux entreprises[2].

1.1 - Les aléas des projets de régénération urbaine par l'immobilier de bureau

Nous analyserons cinq opérations de grande dimension, à l'échelle d'un quartier, et plus précisément trois programmes de rénovation de friches situées en centre ville ou en position péricentrale, puis deux cas de réhabilitation de ZUP construites en proche banlieue. Projets et travaux s'étalent pour chacun des cas sur plus de dix ans. Les hésitations de la phase d'élaboration des projets d'aménagement sont particulièrement révélatrices des incertitudes économiques, politiques et administratives qui pèsent sur le montage de programmes immobiliers viables dans l'ancien pays minier.

1.1.1 - Les programmes de régénération urbaine en centre ville

Friche hospitalière à Béthune, militaire à Douai, industrielle à Valenciennes : trois espaces de plusieurs hectares offrent aux passants un paysage dégradé au cœur de ces villes historiques, à dix minutes à pied de l'hypercentre. Les municipalités veulent profiter de ces opportunités foncières pour donner à leur ville un nouveau visage, tout en y injectant de nouvelles fonctions tertiaires. La première étape, parfois longue, consiste à acquérir la maîtrise foncière de ces friches, de manière à pouvoir ensuite y définir des projets. Cette deuxième étape place les municipalités devant un dilemme : que faire de ces terrains, dans un espace industriel en crise, que les populations tendent à quitter même si le déclin démographique reste modéré au regard de la gravité de la situation économique ?

A – BETHUNE ET LA "ZAC DES QUATRE HOTELS"

A Béthune, la ZAC dite "des quatre hôtels" (document n° 81), à l'emplacement de l'ancien hôpital, désaffecté depuis les années soixante dix et partiellement rasé en 1990, avait initialement fait l'objet d'un vague projet de cité administrative. Faute de décision politique allant dans ce sens, s'établit avec un aménageur très impliqué dans la mutation

---

[2] Les informations sur le contenu et l'historique des programmes immobiliers ont été recueillies auprès des services municipaux des principales villes du pays minier, ainsi que des autres villes où nous avaient été signalés des immeubles de bureaux. Selon les communes, en fonction de leur taille et de leur organisation, voire de leur mobilisation vis-à-vis de la question des projets urbains, nous avons eu recours au service d'urbanisme, au service foncier, au service de développement économique, au secrétaire général, à l'adjoint au maire à l'urbanisme, voire au maire. Quant à l'espace urbain qui s'étire entre Douai et Valenciennes, il a été abordé par le biais des syndicats intercommunaux et autres communautés de communes. Nous avons ensuite vérifié sur le terrain le devenir, voire la nature, des entreprises et organismes occupant les immeubles de bureaux de ces opérations d'aménagement urbain.

urbaine régionale[3] un programme de pôle d'activités tertiaires, dénommé "Futura center", comprenant des hôtels et de l'immobilier d'entreprise, avec pour moteur du projet la décentralisation du siège national de Voies Navigables de France. A moyen terme se profilent l'ouverture des frontières de l'Europe communautaire et la réalisation du lien fixe transmanche : Béthune, comme le reste de la région Nord-Pas-de-Calais, s'imagine un nouvel avenir en s'intégrant « *à ce vaste couloir d'échanges, le plus dense de la planète, qui lie les ex-îles britanniques à la plaine du Pô* »[4].

Le programme de la "ZAC des quatre hôtels" fut un échec commercial. VNF y a certes construit ses locaux, mais les autres projets d'immobilier de bureau "en blanc" n'ont pas vu le jour, faute d'une demande suffisante dans un Béthunois économiquement atone. Quant aux hôtels, certains ont été construits, mais en périphérie urbaine. Un autre facteur d'échec, aggravant, fut le retrait de l'aménageur suite à la crise immobilière qui a touché l'ensemble de la France[5] au début des années 90. Il s'en est suivi une restructuration du programme autour de la construction de logements d'une part, et de bureaux pour des institutions publiques (hôtel de police, ANPE, CPAM) d'autre part. Devait s'y ajouter à court terme, en 1999, un laboratoire d'analyses médicales, simple délocalisation intra-urbaine, et une extension des bureaux de VNF.

B - VALENCIENNES ET LES TERTIALES

Si le "Futura center" avorté de Béthune s'inscrivait d'emblée dans une optique d'immobilier d'entreprise, le programme des "Tertiales" prévu à Valenciennes sur une friche métallurgique d'envergure se structure autour de la réalisation d'un nouveau quartier multifonctionnel (document n° 82) : logements, en particulier de standing, théâtre, université ramenée à proximité du centre ville[6], résidence universitaire et bureaux. En fait ce projet ne se dessine qu'au début des années 90, après le changement d'équipe municipale[7]. Il avait été question dans des plans antérieurs d'y réaliser un centre commercial, voire une nouvelle zone industrielle. La nouvelle équipe municipale a rejeté ces deux options : la première risquait de menacer le petit commerce de centre ville, très proche, la seconde d'offrir un paysage peu propice à la requalification paysagère d'une ville qui se targue d'être

---

[3] La SARI a contribué partiellement à la réhabilitation de l'ancienne usine textile Motte-Bossut à Roubaix, devenue Eurotéléport et Centre des Archives du Monde du Travail, puis à la construction de Centres Européens de Communication et d'Echanges à Arras et à Béthune (SARI, 1991, p. 112).

[4] J. Mellick, maire de Béthune et ministre délégué chargé de la mer ; préface au livre de la SARI, 1991, *Le Nord-Pas-de-Calais*, Paris, Albin Michel, p. 5.

[5] Suite à l'entrée dans le capital de la SARI d'un groupe financier national, lui-même touché par la crise du secteur immobilier, les activités se sont repliées sur Paris.

[6] Il s'agit en fait de la branche tertiaire (faculté de droit, économie et gestion) des formations universitaires offertes à Valenciennes. Les filières scientifiques restent en périphérie, sur un campus en pleine extension.

[7] Les élections municipales de 1989 ont renversé le maire sortant, au profit d'un candidat venu de Paris mais ayant fédéré autour de lui une nouvelle équipe de conseillers locaux. Les arguments électoraux n'étaient pas le changement de couleur politique de la ville, mais un projet de relance économique et de renouveau culturel.

"l'Athènes du Nord"[8]. Un promoteur est alors chargé de réaliser ce nouveau quartier de ville, selon les principes avancés par la municipalité.

Paradoxalement, au sens où il ne s'agissait pas d'une priorité, le premier bâtiment à sortir de terre est un immeuble de bureaux pour entreprises privées. Gage du promoteur et marquage de territoire en quelque sorte. Mais ce bâtiment de qualité standard propose des bureaux à des prix de location trop élevés, qui plus est en pleine crise immobilière et en période de conjoncture économique basse, en France et plus encore dans le Valenciennois : il ne trouve pas preneur. De plus, lors des concours lancés pour la conception du théâtre et du bâtiment universitaire, les projets du promoteur ne sont pas retenus : il se retire. Les terrains des Tertiales seront donc vendus au fur et à mesure des opportunités de construction, en suivant la ligne générale du programme initial.

En matière d'immobilier de bureau, on compte donc en 1999 sur la zone des Tertiales les locaux d'institutions publiques ou d'assurances, ainsi qu'un centre de formation de la CCI. Cette dernière[9] a qui plus est mis en service en l'an 2000 des "Ateliers numériques", locaux tertiaires câblés, avec studio son numérique, station graphique et régie vidéo numérique. L'objectif est de retenir les jeunes formés à Valenciennes en communication, design, informatique et multimédia[10], voire d'attirer des entreprises exogènes, pour donner réalité au concept de "pôle image numérique" que veut devenir le Valenciennois (document n° 85)[11]. Ainsi ce quartier des Tertiales a-t-il pour fonction de renforcer la centralité tertiaire de Valenciennes, mais la part des emplois de reproduction sociale y est très élevée : les opérations d'immobilier de bureau pour entreprises privées y sont d'autant plus minoritaires que les locaux du premier immeuble construit sont aujourd'hui progressivement délaissés par les activités privées au profit d'institutions publiques et parapubliques.

C – DOUAI ET LE CENTRE TERTIAIRE DE L'ARSENAL

A Douai, les emprises militaires situées en plein cœur de la ville à proximité de la gare furent fortement endommagées par les bombardements pendant la seconde guerre mondiale. Si la caserne laisse assez vite place à un lycée, l'armée conserve la maîtrise foncière de l'arsenal, de l'esplanade et du magasin aux fourrages (annexe n° 24). La municipalité, qui souhaite acquérir ces terrains pour y entreprendre une vaste opération d'urbanisme, négocie à plusieurs reprises avec l'armée[12], pour n'obtenir gain de cause que dans les années 70.

---

[8] Parmi les artistes nés à Valenciennes ou ayant fréquenté ses Académies, citons le peintre A. Watteau et le sculpteur et peintre J. B. Carpeaux. Entre 1800 et 1922, 26 artistes de l'Académie de musique ou de l'Académie de peinture, sculpture et architecture ont obtenu le Prix de Rome, Grand Prix ou Second Prix (Platelle H. (dir.), 1982).

[9] Avec l'appui financier de la ville de Valenciennes, du Conseil Régional, du Conseil Général et du FEDER.

[10] Dans une filière communication de l'université ou dans les écoles de la CCI (Supinfocom, Institut informatique et entreprise, Institut supérieur de design).

[11] Liefooghe C. (1999) ; *La région numérique*, septembre 2000, Valenciennes fait du pied aux start-up, n° 68.

[12] La mairie de Douai entreprend des tractations avec l'armée dès les années 60, sans résultats pendant près de dix ans.

L'Etat a entre temps rétrocédé une parcelle de terrain militaire à un autre de ses services pour y construire un hôtel des impôts. En 1983, le POS de Douai prévoit la transformation de la zone de l'arsenal en site d'accueil pour des "activités tertiaires ou semi-tertiaires"[13]. En 1988, les anciens terrains militaires entourant l'arsenal accueillent, en sus de l'hôtel des impôts construit quelques années auparavant, les services de la DDE, la Caisse primaire d'assurance maladie et un immeuble pour sociétés de services privées, construit par la ville (document n° 83). L'arsenal proprement dit fera l'objet d'un concours d'urbanisme en 1986, puis de concours d'architecture pour chacune des constructions envisagées. S'y sont implantés une résidence pour étudiants, des experts comptables, une société immobilière, le Douai Trade Center, et des services publics le plus souvent déplacés et regroupés sur ce site dans des locaux correspondant mieux à leurs besoins (document n° 84).

L'immobilier de bureau à destination du secteur privé n'est donc pas la clé de voûte de cette opération d'urbanisme. En dehors de la construction en compte propre d'un bâtiment pour des experts comptables, les programmes de bureaux "en blanc" se résument au Douai Trade Center et à l'immeuble construit par la ville. L'histoire et l'évolution en une dizaine d'années de ces deux ensembles de locaux tertiaires révèlent bien la difficulté pour les villes moyennes de concevoir un développement autour de services aux entreprises. En effet, les bureaux construits par la municipalité de Douai avaient pour objectif d'accueillir, en location, la filiale ingénierie de Charbonnage de France, auparavant localisée dans les Grands bureaux de Lens, ainsi qu'une ou deux autres filiales (informatique et organisation) issues du sauvetage de services des Houillères du Nord-Pas-de-Calais. L'instabilité économique dans les domaines de l'informatique puis de l'ingénierie, suivie d'un rapatriement en Lorraine de ce qui reste de cette activité, a engendré une fonte des effectifs de ces services aux entreprises, obligeant récemment la ville à restructurer une partie des bureaux, loués désormais à des avocats fiscalistes. Quant au Douai Trade Center, cette opération décidée en 1989 devait favoriser l'ouverture du Douaisis et de l'ensemble du bassin minier au commerce international[14]. Le centre d'affaires, à l'initiative de la CCI[15] et en collaboration avec un promoteur immobilier, devait s'articuler autour de deux pôles de services :

- des services communs : centre de documentation et banques de données internationales, salles de conférence avec audiovisuel et traduction simultanée[16],

---

[13] Surface hors œuvre nette de 35 000 mètres carrés maximum sur un terrain d'une superficie de 5,53 hectares : décision inscrite au POS approuvé le 23 septembre 1983.

[14] Latitude Nord, supplément Arrondissement de Douai, février 1992.

[15] Avec au tour de table pour le financement : Etat, Région, Conseil général, syndicat mixte d'aménagement des zones industrielles (SMAEZI), mairie de Douai, SIRSA (syndicat intercommunal de la région de Somain-Aniche), FIBM, FEDER, CCI (source : Latitude Nord, 1992).

[16] Equipement peu présent à l'époque dans le Nord-Pas-de-Calais.

cellule d'animation économique et de conseils à l'exportation, halle d'exposition des technologies du Douaisis et « *marché permanent des transferts de technologie* »[17] ;

- 5 000 m^2 de bureaux sur cinq étages pour l'accueil d'organismes de formation (langues, vente industrielle internationale) et d'entreprises « *françaises et étrangères haut de gamme et de conseil* »[18].

Le bilan, à la fin des années 90, n'est pas à la hauteur des ambitions initiales : si les services communs et les écoles de formation interconsulaires existent bien, si deux étages accueillent effectivement quelques entreprises tertiaires, on est très loin du pôle international rayonnant sur l'ensemble du bassin minier. Les sociétés de services aux entreprises de haut niveau que l'on espérait attirer ne sont jamais venues. La cellule de conseil à l'exportation, association qui devait fonctionner comme un consultant privé, a laissé la place à des prestations classiques de la CCI en matière d'exportation. Le Douai Trade Center est devenu une annexe pour une chambre de commerce à l'étroit dans ses locaux d'origine, à cent mètres du DTC. De ce fait, le programme immobilier initialement projeté n'a pas été achevé.

Le quartier de l'arsenal destiné à devenir un parc d'activités tertiaires accueille donc essentiellement des emplois publics, et les activités de services privées qui s'y sont installées s'apparentent de plus en plus à du négoce ou à des professions libérales, juridiques ou comptables. Ces mêmes professions libérales sont d'ailleurs la cible de l'opération "cœur de ville" qui vise à restructurer le centre ville de Valenciennes autour d'un ensemble de bureaux, de commerces et de logements (document n° 82). Ainsi les programmes de régénération urbaine des centres de Béthune, Douai et Valenciennes s'articulent-ils plus autour de l'accueil de fonctions tertiaires publiques qu'autour d'un immobilier de bureau "en blanc" pour services aux entreprises privés. Le renforcement de la centralité de ces villes est le résultat d'un projet délibéré pour Douai et Valenciennes, mais plutôt celui de l'échec d'une opération immobilière privée pour Béthune. De plus, dans la majorité des cas, les services publics localisés dans ces nouveaux centres tertiaires ne sont pas des créations pures, mais profitent d'une opération d'urbanisme pour transférer, dans des locaux plus neufs et plus centraux, des emplois existants. Les bureaux libérés, dispersés dans la ville, peuvent à leur tour être occupés par des sociétés de services privées et des professions libérales. Cet immobilier de seconde main, moins cher, moins moderne et moins pratique, accueille une large gamme de services marchands, trop fragiles pour servir de support à des opérations immobilières "en blanc". Les opérations de réhabilitation de barres HLM, transformées pour partie en immeubles de bureaux, constituent-elles paradoxalement une alternative plus propice à l'implantation d'activités de services aux entreprises ?

---

[17] *Latitude Nord*, février 1992.
[18] *Latitude Nord*, février 1992.

1.1.2 - Les programmes de régénération urbaine des ZUP de banlieue

La construction accélérée, dans les années 60, de logements collectifs dans les proches banlieues des villes françaises pose aujourd'hui le problème de leur obsolescence, de leur sous-équipement en services publics et commerciaux, de l'indigence des emplois proposés à proximité, et de la concentration de populations en difficultés économiques et sociales. Des politiques ont été progressivement mises en place pour palier ces inconvénients, l'introduction d'activités étant un des volets de ces politiques. Nous nous attacherons à présenter ici deux cas de transformation de ZUP, à Valenciennes et à Béthune, zones où nous ont été signalées des opérations d'immobilier de bureau pour entreprises privées.

A – VALENCIENNES ET LE QUARTIER DE LA BRIQUETTE

Le quartier de la Briquette est situé au sud de l'agglomération de Valenciennes, à proximité d'un échangeur autoroutier et d'une pénétrante urbaine fréquentée. L'état de dégradation des logements collectifs de ce quartier, à la fin des années 80, nuisait à l'image de cette "entrée de ville", pour les voyageurs abordant Valenciennes par l'autoroute venant de Paris ou de Bruxelles. La ZUP se partage entre les communes de Valenciennes et de Marly, et les nouvelles équipes municipales issues des élections de 1989 envisagent alors de restructurer le quartier. Mais faute de gestion intercommunale, et de vision politique identique quant aux fonctions à maintenir ou à développer sur cette zone, les projets de restructuration de la ZUP vont diverger de part et d'autre de la "frontière" entre les deux communes. La ville de Marly prend le parti de la réhabilitation des logements ; celle de Valenciennes choisit la rénovation, par démolition des barres HLM et création d'une zone d'activités tertiaires.

En fait, le projet initial de construction de bureaux et de petits ateliers, élaboré par la municipalité de Valenciennes, va être modifié suite à l'opportunité d'y implanter un cinéma multisalles, opportunité qui conforte alors l'ambition de la ville de se constituer en "pôle image", en lançant notamment un festival du film d'action et d'aventures (document n° 85). Autour de ce cinéma se sont construits depuis des restaurants. Le moteur des opérations de rénovation entreprises depuis dix ans fut donc un complexe de loisirs cinématographiques, et non des bureaux comme il en avait été question dans une première phase du projet. Une barre HLM a toutefois été transformée en immeuble de bureaux, à l'initiative d'un chef d'entreprise. Cherchant à regrouper dans un même bâtiment les différentes branches de sa société d'ingénierie, dispersées dans l'agglomération en fonction des opportunités locatives, cet entrepreneur a proposé à la ville de réhabiliter à sa charge une barre de logements vouée à la destruction : la municipalité faisait ainsi l'économie des coûts de démolition, et l'entreprise devenait propriétaire, pour un franc symbolique, de locaux en façade d'autoroute. Le cas est isolé, certes, mais ce quartier semble désormais intéresser d'autres

sociétés pour son accessibilité en bord d'échangeur autoroutier[19]. A vrai dire, les emplacements pour entreprises dans ce quartier de La Briquette sont quasi inexistants. Le site est cependant tellement attractif que la municipalité de Valenciennes envisage la démolition d'autres logements collectifs, de l'autre côté de la pénétrante urbaine, pour y mener une opération mêlant logements et zone d'activités, avec construction de bureaux. Ainsi, un site urbain périphérique dégradé peut a priori accueillir avec succès des opérations de bureaux à usage privé, si son accessibilité le rend plus attractif qu'une localisation en centre ville d'une part, et si, d'autre part, le site fait l'objet d'une politique municipale de restructuration paysagère. Cependant, la volonté politique n'est pas un gage de réussite des restructurations de ZUP par l'immobilier de bureau destiné à des sociétés de services, comme le montre l'exemple de la ZUP du Mont Liébaut à Béthune.

B - BETHUNE ET LA ZUP DU MONT LIEBAUT

Dans le cadre de la politique nationale de Développement Social des Quartiers, la municipalité de Béthune lance en 1987 un projet de restructuration de la ZUP du Mont Liébaut, construite dans les années 70 au sud de la ville (annexe n°25). Introduction de logements de type individuel, d'activités commerciales et de centres de formation constituent le noyau, classique, de ce genre d'opérations. L'originalité se situe par contre dans le désir de créer un pôle tertiaire, par la transformation en bureaux de deux barres HLM. Services administratifs et sociaux doivent y trouver une place, mais il est également question d'y attirer des sociétés de services, voire d'y créer une "écloserie d'entreprises". Cette dernière ne verra jamais le jour. Le centre tertiaire Jean Monnet émerge quant à lui entre 1989 et 1991, par réhabilitation de logements collectifs (document n° 81). Des PMI de services – informatique, représentation commerciale par exemple – y louent des bureaux. Mais, une fois encore, les services publics (DDE, DRIRE, services du Conseil général, perception, caisse d'allocation familiale...) et des associations à but social occupent la majorité des surfaces du centre tertiaire. Cette tendance est confirmée en 1999 par la construction d'un bâtiment reliant les deux barres de bureaux, immeuble loué par la DRIRE pour y abriter son service permanent des préventions aux pollutions industrielles. A l'échelle du quartier, les emplois de service se sont aussi développés, avec quelques aléas cependant : un Institut Régional de la Communication a été construit au cœur de la ZUP, mais les emplois, non publics, du siège d'un journal ont disparu en 1992 suite à l'incendie de l'IRC. Le quartier a par contre accueilli en 1994 le nouvel hôtel de la Communauté de communes du Béthunois, installé dans une barre de logements collectifs réhabilitée pour la circonstance. Les objectifs de transformation de l'image de la ZUP du Mont Liébaut et de création d'un pôle d'emplois, notamment en matière d'encadrement social, sont donc

[19] En 1999, date de l'enquête, le quartier de La Briquette intéressait même une société de contrôle et sécurité installée en centre ville, dans un immeuble de bureaux des Tertiales, mais qui souhaitait construire en périphérie urbaine des locaux plus adaptés à son activité, et avec parking.

atteints. Par contre, comme pour la "ZAC des quatre hôtels", la présence d'entreprises de services privées, en dehors des activités commerciales classiques, est très modeste.

Les opérations de régénération urbaine des ZUP de banlieue à Valenciennes et à Béthune présentent ainsi l'originalité de faire de la place à de modestes opérations d'immobilier de bureau. D'initiative privée ou publique, elles sont loin cependant de représenter la majorité des emplois de service créés dans ces zones de logements sociaux en restructuration. Les services publics restent le noyau dur de l'opération de Béthune, auxquels il faut ajouter des activités commerciales de proximité. Le choix de Valenciennes est plutôt celui de la reconquête paysagère d'une entrée de ville, et celui de l'ouverture sociale d'un quartier de type ghetto grâce à l'implantation d'un cinéma fréquenté par des populations "exogènes". Dans l'un et l'autre exemple, les préoccupations d'aménagement urbain et d'encadrement des populations priment sur l'implantation d'activités de bureaux du secteur privé. Il est vrai que, périphérie pour périphérie, les zones d'activités présentent pour les sociétés de services aux entreprises des avantages que n'ont pas les ZUP, même réhabilitées.

1.2 - Les zones d'activités périphériques : un frémissement en faveur de l'immobilier de bureau pour sociétés de service

Certaines sociétés de services aux entreprises recherchent des locaux en périphérie des agglomérations, et les "parcs d'affaires" développés dans les années 90 sont à la fois une réponse à cette demande et une alternative au manque d'espace dans les centres urbains. Ces opérations immobilières sont, il est vrai, l'apanage des grandes villes. Il existe cependant dans l'ancien bassin minier une tentative de création de ce genre d'espace de qualité, à Hénin-Beaumont, mais la distance entre ambition d'aménagement et réalité de la demande des entreprises minimise l'impact spatial de ce type d'immobilier tertiaire. En dehors de ce cas particulier, des bureaux sont construits dans des zones d'activités existantes, même si la pression de la demande tend à modifier ici ou là les projets initiaux.

1.2.1 - Des bureaux neufs dans des zones d'activités classiques

A vrai dire, les exemples d'immobilier de bureau en blanc dans les zones d'activités du bassin minier ne sont pas légion. Si les CCI, communes, districts ou communautés de communes s'instituent maîtres d'ouvrage de bâtiments industriels ou tertiaires sur les zones d'activités aménagées en nombre depuis les années 80, il s'agit la plupart du temps d'opérations dédiées à l'accueil d'entreprises ciblées à qui l'on offre des conditions d'installation avantageuses[20]. Les constructions d'immeubles de bureaux en blanc destinés à héberger plusieurs entreprises dont on ne connaît pas à priori l'existence sont plutôt rares.

---

[20] D'une part la maîtrise d'ouvrage publique permet à une entreprise de bénéficier indirectement des subventions. D'autre part, le système de location peut intéresser des sociétés tertiaires ou des PMI, qui n'ont pas d'assise financière suffisamment large pour se faire construire des locaux en propre.

Les exemples de Bruay-la-Buissière et de Douai montrent cependant la présence d'un embryon de demande que les autorités locales ont su saisir, quitte à définir les programmes au coup par coup.

A - BRUAY ET LE CENTRE INITIA

Situé entre Bruay et Béthune, à quelques minutes d'une autoroute, le parc de la Porte nord est initialement une zone commerciale, qui accueille également quelques implantations industrielles ou logistiques. Au début des années 90, la communauté de communes du Bruaysis envisage d'y construire une pépinière d'entreprises dédiée aux sociétés de services. L'aménageur privé en charge du développement de la partie commerciale du parc se propose alors de construire un centre d'affaires, pour lequel, selon lui, il existerait un potentiel. Les deux projets vont constituer l'ossature du centre INITIA ouvert en 1994.

Les bureaux du centre d'affaires sont effectivement loués par des sociétés qui cherchent à s'implanter sur le marché local ou régional : le centre est pour elles un moyen de tester un potentiel d'affaires sans prendre le risque d'une immobilisation de capitaux dans la construction d'un bâtiment. Quant à la pépinière, si elle accueille comme il se doit des entreprises en création, la nécessité d'y adjoindre des ateliers s'est fait sentir : d'une part, le créneau des sociétés de services s'est révélé trop étroit ; d'autre part certains services aux entreprises, en informatique notamment, ne pouvaient se contenter des bureaux qui leur étaient proposés. Ce type de bâtiment mixte – bureaux et locaux de stockage ou d'assemblage – semblent d'ailleurs faire l'objet d'une demande, certes difficile à estimer précisément, dans un Bruaysis où se développe également des centres de recherche à destination de la construction automobile et de la plasturgie. En effet, le CREPIM – centre de recherche et d'étude pour l'ignifugation des matériaux – s'est installé en face du centre INITIA en 1995, et le CRITT M2A – centre de recherche pour l'innovation et le transfert de technologies dans les moteurs et l'acoustique automobile – fonctionne sur le même site depuis l'an 2000. Le CRITT a pour vocation de proposer aux industriels de l'automobile et à leurs équipementiers des espaces locatifs de type tertiaire (bureaux, salles de préparation pour tests), dans l'espoir que les équipements proposés poussent un jour ces industriels à venir étoffer le tissu local des entreprises liées à la construction automobile.

INITIA, CREPIM et CRITT M2A sont appelés à constituer une zone appelée "les hauts technologiques de l'Artois". Dans l'état actuel des choses, le paysage reste celui d'une zone d'activités classique : on est loin de se croire dans un parc d'affaires ou un technopôle. Notons cependant que l'immobilier de bureau en tant que tel n'est pas ici un produit d'appel efficace. Il n'est qu'un élément d'une demande plutôt intéressée par des locaux mixtes.

B - L'ESPACE DOUAIZI SUR LA ZONE INDUSTRIELLE DE DOUAI-DORIGNIES

Espace d'exploitation minière converti en zone industrielle (document n° 86), Douai-Dorignies se dote à partir de 1992 d'un secteur dédié aux bureaux. Cependant, les immeubles tertiaires ne sont pas construits dans la partie la plus proche du centre ville mais au contraire vers le nord de la zone industrielle, à proximité d'un embranchement menant à l'autoroute A 21 en construction, axe qui diminuera la distance-temps entre Douai et les villes de Lille, de Paris, et de Valenciennes. La constitution de cet ensemble tertiaire dénommé "Espace DouaiZI" n'est en fait pas le fruit d'un programme immobilier pré-établi. Le SMAEZI, syndicat mixte chargé de l'aménagement et de la gestion des zones d'activités de l'agglomération de Douai, a élaboré cet ensemble d'immeubles de bureau au coup par coup, en fonction d'une demande qui semblait émerger. Car à l'inverse du centre INITIA de Bruay, la fonction tertiaire n'est pas, à l'origine, celle que l'on souhaitait développer.

En effet, à la fin des années 80, une demande de locaux émanait plutôt de PME, et secondairement de quelques sociétés de services. Mais l'impossibilité de quantifier cette demande a conduit le SMAEZI à construire en 1992 un hôtel d'entreprises, doté d'une part d'une aile de modules ateliers/bureaux, d'autre part d'un petit immeuble de bureaux avec salle de réunion, cafétéria et accueil. Le succès de cette formule, précommercialisée avant la fin des travaux, a conduit le SMAEZI à réaliser une deuxième aile d'ateliers/bureaux. Cet ensemble a pour vocation de louer en bail précaire des surfaces à de jeunes entreprises locales, ainsi qu'à des sociétés cherchant à s'implanter sur le Douaisis. Les entreprises ne pouvant pas rester dans l'hôtel plus de trois ans, la nécessité s'est fait sentir de construire un immeuble de bureaux pour sociétés de services[21], en bail classique 3-6-9, immeuble appelé "Centre Tertia", et lui-même très vite arrivé à saturation. Un deuxième bâtiment du même genre, "les Triades", fut érigé à proximité. Si on y ajoute les locaux que le SMAEZI a dû construire pour loger ses propres services, et l'ouverture en janvier 2000 d'une ruche d'entreprises, c'est tout un ensemble tertiaire qui a finalement été construit en moins de dix ans au nord de la zone industrielle de Douai-Dorignies. Il faut toutefois relativiser la dimension de cet espace dédié aux bureaux : le Centre Tertia et les Triades hébergent au total quinze entreprises, ce qui est somme toute négligeable au regard des opérations immobilières de l'agglomération lilloise.

L'Espace DouaiZI est à nouveau arrivé à saturation, au regard de sa capacité d'accueil. Il semble donc que ces locaux tertiaires modernes, faciles d'accès et à prix de location modérés[22] soit attractifs. Au dire du SMAEZI, sont attirées à la fois des sociétés locales et des agences d'entreprises exogènes désireuses de prospecter le marché des grandes sociétés

---

[21] Les entreprises industrielles ou artisanales ont accès à d'autres bâtiments, notamment sur les zones d'activités gérées par le SMAEZI.

[22] Le maître d'ouvrage étant le SMAEZI, les subventions (FIBM, Conseil général entre autres) permettent d'offrir des prix de location inférieurs de près de 25 % à ceux pratiqués au centre de Douai.

implantées dans la région. On se retrouve en quelque sorte dans le même genre de dynamique que celle du Centre INITIA de Bruay. La différence réside, semble-t-il, dans une plus forte demande, sur Douai, de surfaces de bureaux, sans atelier annexe. En outre, selon le SMAEZI, la formule "cafétéria/point courrier/accueil" de l'Espace DouaiZI crée une ambiance de service qui séduit les entreprises installées dans ces locaux tertiaires, si ce n'est leurs propres clients, qui cherchent à leur tour à s'y implanter. L'initiative du SMAEZI était risquée. De fait, ce qui est devenu l'espace DouaiZI était à l'origine un site de locaux mixtes, désolé et peu dynamique. Progressivement un lieu de convivialité s'est créé, qui a en quelque sorte engendré un effet "boule de neige" : désormais le remplissage des bureaux se réalise par ouï-dire, sans prospection spécifique.

Le centre INITIA de Bruay et l'espace DouaiZI sont deux exemples significatifs d'opérations d'immobilier de bureaux réalisées au sein de zones d'activités déjà existantes, et dont le cadre paysager, constitué de bâtiments industriels, commerciaux ou d'entrepôts, n'est pas a priori des plus attractifs pour les sociétés de services aux entreprises. A l'opposé de ce type de site, la ville d'Hénin-Beaumont a tenté de construire de toute pièce un parc d'activités tertiaires de haute qualité paysagère.

1.2.2 - Le parc du bord des eaux à Hénin-Beaumont : un pari sur la qualité

Le croisement de l'autoroute Lille-Paris et de la dite "rocade minière" (A 21) est un site en pleine expansion urbaine. S'il intéresse les entreprises, pour des installations en façade d'autoroute et/ou pour des raisons logistiques, il devrait aussi accueillir dans les années qui viennent la plate-forme multimodale de Dourges, vers le nord dans la direction de Lille sur un ancien site minier. Au sud de l'échangeur (document n° 87) et d'une autre friche minière en cours de requalification paysagère[23], s'étale un grand centre commercial[24], puis plus au sud entre l'A1 et la ville d'Hénin-Beaumont, de vastes terrains agricoles. Des projets d'extension du centre commercial sur ces terrains ont poussé la municipalité d'Hénin-Beaumont à lancer au début des années 90 une opération d'urbanisme d'envergure[25], de manière à contrôler le devenir de ce foncier agricole.

La ZAC du "Bord des eaux"[26], portée financièrement par la commune, doit permettre une jonction contrôlée de l'espace déjà urbanisé d'Hénin-Beaumont[27] et du centre commercial installé sur la commune voisine de Noyelles-Godault. Les opérations s'adossent donc à la ville, pour créer un nouveau quartier multifonctionnel, et s'étendront au gré des

---

[23] Ce "triangle minier" de grande dimension est en arrêt d'exploitation depuis les années 70. Racheté par le district d'Hénin-Carvin, il bénéficie à l'heure actuelle d'une requalification entreprise par l'Etablissement Public Foncier, qui a charge des grandes friches régionales.

[24] Sur la commune de Noyelles-Godault.

[25] 110 hectares, entre la ville et l'autoroute.

[26] Du nom d'un lieu dit.

[27] La ZAC permettra également de renforcer la jonction entre les espaces urbanisés d'Hénin-Liétard et de Beaumont, pour reprendre les appellations des deux communes avant leur fusion.

propositions d'investisseurs en direction de l'A1. Sans rentrer dans le détail du programme, dont nous donnons un aperçu dans le document n° 87, disons que cet aménagement fait le pari de créer un espace urbain de qualité, articulé autour de trois principes :

- qualité des paysages, avec création de plans d'eau, plantations d'arbres de valeur et maintien d'une trame verte au sud de la ZAC ;
- qualité de l'habitat, par la vente de parcelles libres de constructeur mais avec cahier des charges architectural, dans le but d'attirer des cadres, qui fuient habituellement l'ancien bassin minier pour Lille ou Arras ;
- qualité des activités accueillies sur l'Ecoparc, de type services aux entreprises, voire des unités artisanales non polluantes et "propres". L'objectif est d'offrir une alternative à la localisation de certaines activités tertiaires qui tendent à privilégier l'agglomération lilloise. La qualité paysagère et urbanistique, ainsi que la proximité de l'A1, sont alors considérées par la municipalité comme des arguments en faveur d'un petit immobilier tertiaire susceptible d'amener ou de fixer dans cette partie du bassin minier une main d'œuvre qualifiée.

Un parc de commerces et de loisirs doit compléter l'ensemble, dans le prolongement du centre commercial existant, vers les zones d'activités de facture plus classique.

Qu'est-il advenu de ce projet, et en particulier de sa partie "immobilier tertiaire" ? Sur l'Ecoparc, en dehors de bâtiments édifiés en compte propre, deux immeubles de locaux tertiaires d'un seul niveau ont été construits "en blanc", portés par la ville d'Hénin-Beaumont et la CCI de Lens, puis vendus à un promoteur qui en assure la commercialisation. Le succès du premier bâtiment, potentiellement rempli avant même la fin des travaux, avait permis d'engager un deuxième immeuble, de plus grande dimension. Bureaux et locaux de stockage ou ateliers sont loués à la fois par des activités de services aux entreprises, des professions libérales, des activités de montage ou de distribution de matériels de haute technicité, voire des sociétés de formation continue. Le ralentissement de la demande n'a cependant pas permis d'aller au delà de ces deux immeubles "en blanc", et à la fin des années 90 certaines des sociétés, en difficulté économique, ont même disparu, laissant vacants bureaux et autres locaux tertiaires après quelques années à peine de location.

Par contre, le parc commercial[28] et de loisirs[29] semble se développer plus vite, et des aménageurs-développeurs de parcs logistiques font pression pour la mise en valeur de terrains à proximité du futur contournement sud et du deuxième échangeur de l'A1. A la lumière de ce bilan, il semble bien que l'ancien bassin minier, même en misant sur la qualité paysagère d'un site d'activités et sur la proximité autoroutière, peine à attirer des activités tertiaires de haut niveau. Le mouvement semblait amorcé au début des années 90, même si

---

[28] Malgré des retards ou révisions de projets suite aux avis négatifs de la commission départementale d'équipement commercial.

[29] Et en particulier un complexe cinématographique multisalles, à l'image de ce qui se fait désormais dans nombre de villes du Nord-Pas-de-Calais.

toutes les entreprises n'étaient pas, loin de là, des sociétés de services de haut niveau tant attendues. Cependant la crise de l'immobilier, qui a fait de Lille un espace concurrentiel en termes de prix de location d'immobilier de bureau, et le ralentissement économique général ont porté préjudice aux ambitions de l'Ecoparc du "Bord des eaux". Par contre, les logements de qualité ont tous été vendus sur plan, à des Héninnois, mais aussi à des populations pratiquant la migration pendulaire entre leur nouvel habitat individuel et leur travail sur l'agglomération lilloise. On retrouve dans ce schéma de bassin de main d'œuvre pour la métropole une fonction désormais classique de l'ancien espace minier central.

Au bilan de cette analyse des programmes d'immobilier de bureau réalisés dans des zones d'activités périphériques, on relève deux constantes. On constate en premier lieu la fréquente mixité des locaux tertiaires construits en blanc et mis en location : rares sont les immeubles de bureau sans annexes techniques et surfaces de stockage. Il s'ensuit que les activités présentes dans ces bâtiments ne relèvent pas, pour la plupart, des services aux entreprises de haut niveau : activités de négoce, agences commerciales provisoires, antennes d'entreprises en quête de marché, sociétés en création recherchent plus particulièrement des locaux pratiques, récents, faciles d'accès et si possible pas trop chers à la location. On remarque en second lieu que les programmes immobiliers restent modestes et ne marquent en aucun cas les paysages urbains périphériques : on est loin des parcs tertiaires rencontrés en périphérie des grandes villes françaises, et notamment à Villeneuve d'Ascq dans l'agglomération lilloise, dont un des parcs a servi de modèle, au moins dans les principes d'aménagement, au parc du bord des eaux d'Hénin-Beaumont.

Les grandes opérations immobilières que nous venons de présenter sont symboliques de la volonté des autorités en charge des territoires de l'ancien bassin minier de sortir d'un système façonné par et pour l'industrie, et de s'inscrire dans un schéma de développement tertiaire par le renforcement de la centralité urbaine comme par le développement d'activités de service qualifiantes dans les zones périphériques. Néanmoins, ces grandes opérations se doublent d'un certain nombre de petits programmes, à l'échelle d'un îlot urbain voire d'un immeuble, constructions ou réhabilitations plus difficiles à repérer certes mais tout aussi significatives d'une tendance de fond des interventions publiques en faveur des services. C'est en tenant compte de cette diversité des programmes que nous allons maintenant faire le bilan des moteurs et des limites de la multiplication, dans l'ensemble du bassin minier, des opérations en immobilier de bureau susceptible d'attirer des sociétés de services aux entreprises.

1.3 - Moteurs et limites des opérations en immobilier de bureau développées sur l'ensemble du bassin minier

Les opérations en immobilier de bureau se sont multipliées dans les années 90 à l'échelle de l'ancien bassin houiller sous l'effet de deux moteurs, celui de l'aménagement urbain et celui du développement économique. L'analyse typologique de la nature des programmes, des acteurs de l'immobilier de bureau, ainsi que de la répartition géographique des opérations permet néanmoins d'établir les limites de la diffusion des surfaces de bureau pour sociétés de services aux entreprises dans le pays minier.

1.3.1 - L'immobilier de bureau, un élément de la restructuration urbaine de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

Si, en matière de reconversion du bassin houiller, la priorité des années 70 fut la remise en état des voiries, de l'habitat minier et des centres urbains dégradés, si la préoccupation majeure des années 80 fut le traitement des grandes friches industrielles et minières, il semble que depuis la mise en place du "PACT urbain de l'arc Nord-est" (dès 1989), « *l'Etat aborde le renouveau urbain comme un levier déterminant du processus de conversion* ». Il s'agit dès lors de « *consolider les fonctions urbaines principales, de dessiner des formes urbaines "modernes"* »[30] pour changer l'image des territoires. En effet, si des efforts considérables ont été faits depuis quarante ans pour tenter d'effacer les paysages issus de l'industrie lourde, il n'en reste pas moins que la prolifération d'une offre émiettée de zones d'activités de moyenne gamme, construites pour accueillir les activités de substitution à la mine et à la sidérurgie, n'est pas de nature à donner aux villes du bassin minier une image particulièrement attractive. Ces espaces ont accueilli toutes sortes d'entreprises, dont l'immobilier fut élaboré sans autre préoccupation que celle de la rapidité et des faibles coûts de construction : en période de ralentissement économique, le souci majeur des autorités est la création d'un nombre d'emplois le plus élevé possible, et non la qualité de l'architecture et des paysages urbains. Ce mode de développement économique ne correspond pas aux exigences « *des activités à forte valeur ajoutée peu sensibles au coût du foncier mais exigeantes sur le standing* »[31]. Tel est le cas des services aux entreprises de haut niveau qui privilégient les centres villes de qualité ou des parc d'entreprises dont l'aménagement paysager et l'architecture des bâtiments sont particulièrement soignés. L'immobilier de bureau constitue donc un élément des programmes d'aménagement urbain visant à dessiner ces formes urbaines "modernes" que l'Etat appelle de ses voeux.

Quel bilan peut-on tirer des programmes immobiliers engagés dans les années 90 à l'échelle du pays minier ? Les opérations de régénération des tissus et des paysages urbains sont les plus nombreuses parmi les sites d'immobilier de bureau recensés. Deux types se

---

[30] Thibaud S. (1991), p. 79.
[31] ORHA (1996), p. 7.

distinguent, selon la taille de la restructuration engagée : restructuration d'une ZUP par introduction de pôles d'emplois et de structures commerciales[32] d'une part ; rénovation d'autre part, tantôt d'un îlot d'habitat insalubre (minier notamment)[33], tantôt d'une friche hospitalière[34], militaire[35] ou industrielle (de l'abattoir[36] à la grande friche métallurgique[37]). Les programmes immobiliers développés à cette occasion ont pour point commun la mixité fonctionnelle, plus ou moins forte selon la taille des sites : mélange de bureaux privés et de bureaux pour des structures publiques dans un même bâtiment, pour les opérations ponctuelles ; immeubles administratifs et immeubles de bureaux pour entreprises privées, pour les îlots urbains plus petits (Lens-Centre Zola et Avenue Van Pelt) ; bureaux, logements, voire fonction commerciale et/ou éducative, pour les espaces les plus vastes (Béthune-"Zac des quatre hôtels" et Mont Liébaut, Valenciennes-Les Tertiales, Douai-Arsenal, Hénin-Beaumont-quartier des fusillés)[38]. Les opérations d'immobilier de bureau situées en périphérie urbaine participent quant à elles de l'extension spatiale des agglomérations, même si la modestie de ces programmes tertiaires n'en fait qu'un élément mineur de cet étalement urbain. En fait ces bâtiments de bureaux s'inscrivent dans deux types de sites : des zones d'activités en création, et en particulier sur la ZAC du Bord des eaux à Hénin-Beaumont (document n° 87) ; des zones d'activités existantes, où ils contribuent alors au remplissage de l'espace dédié aux entreprises : Béthune-Technoparc Futura, Bruay-La-Buissière et le parc de la Porte Nord, Douai-ZI Dorignies (document n° 86).Toutes ces opérations de transformation de la morphologie des villes et des paysages urbains ont évidemment un autre objectif, celui du développement économique.

1.3.2 - Attirer des emplois de service pour le développement économique

Un des outils privilégiés du développement économique du bassin minier fut, pendant quarante ans, la multiplication des zones d'activités. Elles ont accueilli dans un premier temps des industries, puis se sont ouvertes à certaines formes de services. La grande distribution ou des activités liées à la circulation des marchandises (entrepôts, transporteurs, logistique) et des personnes (hôtels, restaurants), voir plus récemment des activités de loisirs (dancing, cinéma) se sont installées dans ces zones. Ces services offrent essentiellement des emplois de faible qualification. Ils ne sont pas forcément porteurs de développement, au sens de création de valeur ajoutée, et participent plutôt du redéploiement du commerce ou des formes de loisirs dans le giron de grandes sociétés, ou bien du transfert de la fonction de transport en compte propre vers des sociétés de transport pour compte d'autrui. L'outil

---

[32] Béthune, ZUP du Mont Liébaut (document n° 81), ou Valenciennes, quartier de la Briquette.
[33] Lens (centre Zola), et Hénin Beaumont (quartier des fusillés, voir document n° 87).
[34] Béthune, opération VNF (document n° 81).
[35] Douai et le centre tertiaire de l'arsenal (document n° 83 et 84).
[36] Lens, avenue Van Pelt à proximité du stade Léo Lagrange.
[37] Valenciennes, friche Vallourec, devenue quartier des Tertiales (document n° 82).
[38] Documents n° 81, 82, 84 et 87.

"zone d'activités" ne renouvelle donc que partiellement la base économique du bassin minier. Les programmes en immobilier de bureau sont donc une nouvelle possibilité utilisée par les CCI et les collectivités territoriales pour attirer des entreprises ou jouer la carte du développement endogène. Tel est bien l'objectif, du moins initial, du Douai Trade Center, des "Ateliers numériques" à Valenciennes, du centre d'affaires Initia de Bruay, pour ne citer que quelques exemples.

Il apparaît néanmoins que ce qu'on pourrait appeler la chasse aux emplois passe en fait la plupart du temps par la captation de structures publiques, telles que les commissariats, hôtels des impôts, DDE, ANPE, ou d'agences de mutuelles et de groupes d'assurances : ces organismes constituent très souvent la base d'un bon nombre d'opérations de rénovation urbaine[39], dont on trouvera facilement la trace dans les documents déjà cités auparavant. Ces activités de reproduction sociale, pour reprendre la classification de F. Damette, sont loin cependant de constituer une nouvelle offre d'emplois à l'échelle du bassin minier, car un bon nombre de ces opérations recouvrent en fait des changements de localisation à l'intérieur d'une commune, ou d'une agglomération multicommunale (avec les conflits que cela suppose entre commune d'accueil et commune de départ), de la part d'organismes qui cherchent soit à regrouper des sites dispersés, soit à étendre leurs surfaces de bureaux dans le cadre du développement du traitement informatique des données. Peut-on vraiment parler ici de développement économique ? Il existe certes quelques opérations de captation réellement créatrices d'emplois, quand une structure par exemple décide de s'implanter dans une agglomération où elle n'avait pas encore de représentation. Mais ce cas n'est pas le plus fréquent.

Il faut donc plutôt considérer ces opérations immobilières comme la volonté des autorités locales d'agir pour améliorer la qualité paysagère des villes, voire pour renforcer la centralité urbaine en jouant sur l'accroissement des emplois et des fonctions tertiaires. Le but est bien sûr d'attirer des entreprises mais aussi de retenir les populations locales voire, pour les plus optimistes ou les plus ambitieux, de faire la promotion de leur ville auprès de résidents de la métropole lilloise en quête d'espaces urbains financièrement plus abordables. Mais cette diversité des objectifs est aussi le reflet de la distance qui sépare tout projet ambitieux des contraintes de sa réalisation.

1.3.3 - Modestie des programmes immobiliers et poids des acteurs publics

Les immeubles de bureaux construits dans le cadre des programmes de régénération urbaine et de développement économique de l'ancien bassin houiller ne ressemblent en rien aux opérations de prestige lancées par les investisseurs et promoteurs nationaux dans les

---

[39] Ce qui peut presque faire penser à la reproduction à l'identique d'un "modèle", où se trouveraient regroupés sur un site, mais dans différents bâtiments, le commissariat, l'ANPE ou l'ASSEDIC, une mutuelle, la Caisse Primaire d'Assurance Maladie.

grandes villes françaises. Point de complexes de type Euralille, point de tours de bureaux symboles de la puissance des entreprises qui les achètent ou les louent ; mais au contraire des bâtiments modestes, de un à deux niveaux en périphérie urbaine, de deux à trois niveaux au coeur des villes[40]. Constructions isolées ou ensembles de quelques petits immeubles, ces programmes immobiliers s'intègrent le plus souvent dans le paysage urbain existant, dont ils ne se démarquent que par le style architectural, délibérément moderne dans les lignes, voire dans les matériaux utilisés (voir pour exemples les documents n° 81 et 86). Nous sommes loin également des objectifs des grands programmes immobiliers de type Euralille qui, même s'ils combinent bureaux, commerces, hôtels et logements, ont pour moteur la construction de tours de bureaux à destination de sociétés de services aux entreprises, régionales, nationales voire internationales, que l'on cherche à fixer sur la métropole. Dans l'ancien bassin minier, si des bâtiments sont effectivement conçus pour héberger ce genre de services de haut niveau, ils sont très loin de constituer le noyau dur des programmes. De plus, si la taille modeste des constructions, voire des ensembles immobiliers programmés, s'explique en partie par le respect de règles d'urbanisme, elle est aussi le résultat des capacités de financement public de ces opérations. En effet, à la mixité des fonctions au sein d'un même programme immobilier correspond souvent une diversité des investisseurs publics ou parapublics, mais une faiblesse marquée des projets portés et financés par les acteurs privés de la filière de construction de bureaux. CCI, communes, districts ou communautés de communes s'instituent maîtres d'ouvrage de bâtiments tertiaires, mais s'occupent aussi le plus souvent des différents stades des opérations, depuis le montage de projet jusqu'à la réalisation, voire la commercialisation des bâtiments. Certaines institutions vont jusqu'à rester propriétaires des immeubles, et prennent en charge les coûts de maintenance et de gestion de la location des bureaux. Cependant, en dépit de cette intervention publique importante, il faut prendre acte des disparités au sein du bassin minier dans sa capacité à accueillir des programmes d'immobilier de bureau, tant en périphérie urbaine que dans les centres villes.

1.3.4 - La répartition des opérations en immobilier de bureau, révélatrice des différentiels de dynamique territoriale

La répartition des programmes en immobilier de bureau développés dans l'ancien bassin minier pendant les années 90 est en fait inégale. Trois types d'espace (document n° 88) se dégagent en fonction du nombre et de la taille des opérations immobilières réalisées :

- des pôles d'attraction privilégiée : les agglomérations de Lens-Hénin-Beaumont, de Douai et de Valenciennes ;
- une zone de faible attractivité (Béthunois) ou en voie d'émergence (Bruaysis) ;

---

[40] A Valenciennes, l'opération des Tertiales développe en front de rue des immeubles un peu plus hauts, mais qui ne tranchent pas avec la ligne générale du quartier, où se trouvent déjà quelques constructions élevées plus anciennes.

- des angles morts : l'espace urbain entre Béthune-Bruay et Lens-Liévin, l'est du Douaisis jusqu'aux Denaisis, le bassin minier entre Valenciennes et la frontière belge.

Cette carte tient compte également de la demande et de l'offre globale en surfaces de bureau, questions que nous traiterons dans le point suivant. Pour en rester au domaine des programmes en immobilier de bureau, elle montre la force du pôle lillois qui semble, a priori, freiner le développement de l'immobilier tertiaire dans l'ancien pays minier. Il faut cependant garder en mémoire que, même dans les zones les plus actives en matière de construction, il ne s'agit pas systématiquement de bureaux pour des activités de services privées : nombre de bâtiments accueillent des services publics en développement ou en recomposition, au bénéfice souvent du renforcement de la centralité des communes-centres des principales agglomérations. Néanmoins, c'est aussi dans ces espaces que se construisent le plus grand nombre de locaux d'activités tertiaires non commerciales et non logistiques.

L'analyse des programmes immobiliers élaborés dans la décennie 90, mais surtout des modifications qui se sont imposées pour certaines opérations, révèle ainsi toute la difficulté de parier sur l'immobilier de bureau comme outil de redynamisation économique de l'ancien bassin houiller, et montre les hésitations des investisseurs privés à s'aventurer hors de la métropole régionale. Quels sont donc les déterminants de ces disparités spatiales, tant entre Lille et l'ancien bassin minier qu'au sein de ce dernier ?

2 - Les freins au développement de programmes d'immobilier de bureau pour sociétés de services dans l'ancien bassin minier

L'ancien pays minier est-il un espace répulsif pour la production d'immobilier de bureau à usage privé ? Si une amorce d'intérêt des investisseurs et promoteurs apparaissait au début des années 90, à Bruay, Béthune ou Valenciennes par exemple, il semble que la crise, immobilière et économique, a porté un coup d'arrêt à ce mouvement. Dix ans plus tard, la filière de production d'immobilier de bureau est toujours aussi frileuse à s'aventurer hors de la métropole lilloise. S'agit-il d'une parenthèse dans la diffusion progressive, vers le bas de la hiérarchie urbaine, d'un nouvel immobilier d'entreprise à usage tertiaire, ou la structure économique et spatiale du bassin minier est-elle inadaptée à l'accueil d'activités de bureau privées ? L'offre et la demande[41] constituent les conditions de la construction de nouveaux immeubles plus adaptés aux besoins des services aux entreprises de haut niveau. Mais l'opacité[42] et la fragilité du marché immobilier de l'ancien bassin minier déterminent le jeu

---

[41] Critères d'analyse de la demande : surfaces demandées, types de bâtiments et de localisation recherchés, types d'entreprises et origine géographique de ces dernières. Critères d'analyse de l'offre : surfaces disponibles, âge, qualité et localisation des bâtiments, prix de location, types de propriétaires.

[42] Dans l'agglomération lilloise, l'Observatoire des Bureaux de la Métropole, basé à la CCI, se charge de récolter et de diffuser les informations sur l'évolution du marché de l'immobilier de bureau. Cette interface unique n'existe pas dans le bassin minier où les interlocuteurs capables de donner cette information varient d'un territoire à l'autre. Ainsi la CCI de Valenciennes sert d'interface entre les agents immobiliers, les différents propriétaires, et les collectivités territoriales gestionnaires de certains bâtiments de bureaux. Dans

des acteurs privés et publics de la construction de bureaux, moteur ou frein de la diffusion des services aux entreprises par le biais des programmes immobiliers.

2.1 - Une demande volatile et spatialement discriminante

2.1.1 - Une demande instable

Les activités de service intéressées par une localisation dans l'ancien bassin minier sont très diversifiées : avocats fiscalistes, experts-comptables, conseils aux entreprises, architectes et géomètres, bureaux d'études, publicité, secrétariat, informatique, mais aussi intermédiaires du commerce, tertiaire industriel provisoirement éloigné de sites de production en construction. Plus récemment sont apparues des activités liées aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, et des centres d'appels téléphoniques. Une demande semble donc exister. Cependant cette liste, non exhaustive, ne garantit pas un marché porteur dans la vente ou la location de bâtiments à usage tertiaire. De fait, acteurs privés et publics du marché de l'immobilier de bureau, de Lille comme du pays minier, s'accordent sur sa forte instabilité. Les seuls gages de rentabilisation des programmes immobiliers sont les administrations, les centres de formation publics ou parapublics[43], et quelques rares grandes sociétés de services, qui constituent comme nous l'avons vu le noyau dur des opérations des dix dernières années dans l'ancien pays minier. En dehors de cette catégorie de clients, le fort taux de roulement dans les bureaux mis en location est la règle. Cette instabilité est liée au comportement spatial des entreprises vis-à-vis des marchés sur lesquels elles cherchent à s'installer. D'après les informations recueillies auprès des acteurs de l'offre de bureaux, et celles que nous avons pu tirer de nos propres enquêtes auprès d'un échantillon de sociétés de services aux entreprises[44], on peut distinguer deux types d'entreprises, chacun subdivisé en deux sous-types :

- les entreprises locales
  - ⇒ en création : elles sont soumises aux aléas de la constitution d'un marché, ce qui peut aboutir soit à une faillite, soit au contraire à une délocalisation pour cause de développement des affaires. Dans le bassin minier, on observe des vagues de

---

le Douaisis, la CCI tient certes une comptabilité des espaces économiques disponibles, mais il faut également compter avec le SMAEZI, syndicat mixte qui gère les zones d'activités. La jeunesse de la CCI de Lens lui confère une structure légère qui l'oblige à travailler de concert avec les municipalités et les districts. Quant à la Communauté de communes du Béthunois, elle a mis en place en 1999 un observatoire de l'immobilier de bureau, à l'image, toutes proportions gardées, de l'OBM de Lille. Mais cette base de données n'était pas encore disponible à l'époque de notre recherche sur le marché de l'immobilier de bureau. S'ajoute à cette liste d'interlocuteurs des agents immobiliers de l'ancien pays minier. Nous avons également questionné des promoteurs et agents immobiliers de Lille, pour avoir leur vision de la dynamique du marché dans notre espace d'étude.

[43] Il faut en effet exclure les sociétés de formation privées qui sont très "nomades".

[44] Enquête présentée dans le quatrième chapitre.

création dans des domaines comme la communication, puis l'environnement, et plus récemment les activités liées à internet.

⇒ en développement : des entreprises en forte croissance sur des marchés très porteurs sont incitées à rechercher des locaux plus vastes adaptés à leur nouvelle dimension productive, voire à sélectionner un meilleur emplacement, en termes d'image et/ou d'accessibilité.

- les entreprises exogènes

⇒ en quête de marchés : elles créent une agence commerciale de manière à se placer auprès d'industriels régionaux, voire auprès d'institutions publiques. L'effet de proximité compte pour beaucoup dans ce captage d'affaires. Elles disparaissent en cas de marché non porteur ; dans le cas contraire, elles rejoignent le type des entreprises locales en développement.

⇒ en quête de main d'œuvre et/ou d'un site primé pour la création d'emplois. Ces entreprises, comme par exemple les centres d'appels téléphoniques, sont moins mobiles à court terme que les trois cas précédents. Néanmoins leur maintien dans le bassin minier peut être à tout moment remis en cause par l'apparition d'espaces plus attractifs en termes de coûts de production et de subventions.

Il faut ajouter à ces quatre cas celui d'entreprises industrielles qui, à l'exemple de Toyota à Valenciennes, louent des bureaux en attendant de pouvoir s'installer dans ceux de leur site de production en construction. Par définition, cette occupation est provisoire.

2.1.2 - Une demande faible en nombre de mètres carrés

Mais, aussi diverse soit-elle, cette demande reste faible en comparaison de ce qui existe sur la métropole lilloise. Tout au plus les besoins en mètres carrés s'élèvent en moyenne à 1000 voire 1500 m^2 par an[45] dans chacune des quatre grandes agglomérations du bassin minier, quand 110 000 m^2 de transactions ont été réalisés sur Lille et sa banlieue en 1999[46]. Sans pouvoir aller plus loin dans la comparaison, faute d'avoir sur l'ancien pays minier un organisme du type Observatoire des Bureaux de la Métropole lilloise, il est clair que la dynamique d'ensemble est faible, trop faible pour intéresser des promoteurs. D'autant qu'il ne faut pas raisonner en nombre total de mètres carrés, mais en termes de distribution des surfaces demandées par les entreprises et en terme de répartition spatiale de ces besoins différenciés.

En fait, la demande est forte pour les bureaux de moins de 50 m^2, voire 25 m^2, qui intéressent des professions libérales, des entreprises en création et les agences commerciales provisoires en quête de marché. Quelques surfaces dans la gamme des 100 m^2 sont parfois

---

[45] Estimation approximative des CCI ou autres organismes interrogés sur le bassin minier.

[46] *Autrement dit*, 09 juin 2000, La pénurie de bureaux se confirme ; et d'après les données de l'Observatoire des Bureaux de la Métropole lilloise pour 1999 et le premier trimestre de l'année 2000.

requises par des entreprises locales en développement ou mal logées, de type informatique, bureau d'études ou d'ingénierie. On passe ensuite à la catégorie des plus de 200 m^2, qui concerne les centres d'appels téléphoniques, les entreprises industrielles déjà citées, des entreprises de services étrangères utilisant la région, en l'occurrence le Valenciennois, comme tête de pont pour aborder le marché français. La distribution des surfaces demandées n'est ainsi pas régulière, et les hiatus sont importants entre 50 et 100 m^2, puis entre 100 et 200 voire 300 m^2. Mais cette tendance générale masque les disparités géographiques entre les différents espaces qui composent l'ancien bassin minier.

2.1.3 - Une demande spatialement discriminante

Tout en gardant à l'esprit que les chiffres et appréciations que nous donnons sont des approximations, aucune étude précise des professionnels de l'immobilier n'existant sur ce sujet, le tableau du document n° 89 résume les grandes tendances de la répartition spatiale de la demande en immobilier de bureau dans le pays minier à la fin des années 90. Un premier découpage fait apparaître :

- des zones dynamiques : Valenciennes et l'espace compris entre Lens et Douai. La demande en locaux de 200 m^2 et plus reflète en particulier l'attractivité d'un espace vis-à-vis des entreprises de services exogènes ; cependant l'agglomération n'est pas toujours capable de répondre à ce besoin (pas d'offre correspondante sur le Douaisis par exemple). La demande en surfaces de moins de 50 m^2, évoluant vers des 100 ou 200 m^2, sont l'expression d'une dynamique économique favorable de ces espaces ;
- des zones en stagnation, comme Béthune (depuis dix ans), ou des zones à dynamique émergente, comme le Bruaysis. Le maintien d'une demande dans la limite inférieure des 50 m^2 n'a pas la même signification que dans la catégorie spatiale précédente : elle est ici synonyme d'économie atone ;
- des angles morts entre les espaces précédents ; même si le SIRSA[47], à l'est de Douai, réfléchit à la construction d'éventuels locaux tertiaires, les projets sont encore à l'état de vagues intentions, faute de trouver une demande correspondante.

La discrimination spatiale est donc forte en matière de besoins en surfaces de bureau, et les agglomérations les plus attractives pour la demande, même faible et instable, des sociétés de services privées rejoint celle des institutions publiques, demande que nous avons approchée dans le premier point de ce chapitre par l'étude des programmes d'immobilier tertiaire. On ne s'étonnera donc pas de retrouver ici la carte des opérations des constructions d'immeubles de bureaux. Toutes ces données se retrouvent sur la carte du document n° 88.

Mais la discrimination spatiale engendrée par la demande en immobilier de bureau peut se lire aussi sous la forme de discontinuités spatiales à une échelle fine. Ainsi en est-il du

[47] Syndicat Intercommunal de la Région de Somain-Aniche.

Douaisis : l'agglomération de Douai est attractive, et notamment dans sa partie nord à proximité de la future autoroute A 21 ; la partie orientale du Douaisis est par contre répulsive, car l'espace urbain y est plus dilué, plus marqué par l'héritage minier, et relativement plus "éloigné" de la dynamique impulsée par le carrefour de l'A1 et l'A21. Dans le Béthunois, certains de nos interlocuteurs nous ont signalé un phénomène similaire : l'espace qui regarde vers Lille serait plus dynamique en termes de créations de sociétés de services ; la partie tournée vers l'Artois le serait plutôt dans le domaine de l'artisanat. La dynamique est si faible qu'il faut rester très prudent quant aux conclusions à tirer de ces remarques. Cependant cette limite est bien prise en compte par ces institutions quand elles cherchent la meilleure localisation possible pour construire une pépinière d'entreprises de services.

En fait, tout se passe comme si la dynamique de la demande en immobilier de bureau dans l'ancien pays minier était partiellement commandée par Lille. L'aire urbaine entre Lens et Douai, bénéficie de la proximité de l'autoroute A1. De part et d'autre de cet espace, les demandes sont inexistantes. Le Béthunois est à peine effleuré sur sa frange nord (absence d'autoroute vers Lille) et doit surtout compter sur sa dynamique propre. Le Valenciennois constitue un cas particulier dans la mesure où, tout en étant partiellement branché sur Lille, il bénéficie de son positionnement sur l'axe autoroutier Paris-Bruxelles, ce qui lui amène des entreprises étrangères, en particulier d'origine belge. Ces tendances apparaissent à la lecture des demandes en surfaces de bureaux. Elles ne préjugent pas cependant de la capacité des territoires du bassin minier de répondre correctement aux besoins de sociétés de services désireuses de se créer, de se développer ou de s'implanter entre Béthune et Valenciennes. L'offre locale est-elle capable de satisfaire aux exigences des services aux entreprises, notamment en matière de fonctionnalité, de niveau d'équipement, de disponibilité immédiate des immeubles de bureaux ?

2.2 - Une offre éclectique et partiellement inadaptée

Investir dans la construction d'immeubles de bureaux nécessite de tenir compte non seulement de la demande, mais également de l'offre concurrente. Comme nous allons le voir, la nécessité de répondre aux besoins divers et immédiats des entreprises dans l'ancien bassin minier fait entrer dans le champ de l'offre une gamme très ouverte de bâtiments à usage de bureau.

2.2.1 - Une offre concurrentielle diversifiée

Le marché de seconde main en immobilier de bureau offre une palette de locaux de tailles et de niveaux d'équipement très disparates, en centre ville comme en périphérie. Petits immeubles tertiaires d'une vingtaine d'années, transformation en bureaux de simples "maisons de ville", d'hôtels particuliers sur les boulevards à Valenciennes ou Douai, de rez-

de-chaussée commerciaux voire de barres HLM constituent une réponse classique des villes françaises aux besoins des services aux entreprises et professions libérales. Dans l'ancien pays minier s'y ajoutent les bureaux du tertiaire industriel remis sur le marché après réhabilitation, ou des espaces récents sous-utilisés par une entreprise et qui pratique donc la sous-location[48]. Cette catégorie de locaux permet d'ailleurs d'offrir des plateaux de grande dimension d'un seul tenant, jusqu'à 500 voire 1000 m^2, qui permettent de répondre à la demande de grandes entreprises exogènes, tertiaires ou industrielles.

Cependant cette gamme de bureaux de seconde main ne répond pas aux exigences d'entreprises qui préfèrent louer des bureaux neufs ou récents, donc fonctionnels, modulables et adaptés aux équipements informatiques ou de télécommunication, des locaux disponibles immédiatement, voire mis en location "à la carte", d'accès facile et si possible avec stationnement. Deux réponses se développent donc dans l'ancien pays minier pour satisfaire cette demande diffuse :

- l'utilisation détournée des pépinières et autres ruches d'entreprises, même si la durée d'installation y est par statut limitée[49]. Citons en exemple le centre INITIA de Bruay, la ruche mise en service en janvier 2000 sur l'espace DouaiZI, et les trois projets de pépinières sur Béthune et ses environs[50].
- la construction de bureaux, et locaux commerciaux, en rez-de-chaussée d'immeubles de logements. Sont partie prenante des Sociétés d'Economie Mixte ainsi que des promoteurs de dimension régionale, du Nord-Pas-de-Calais ou de régions voisines, qui s'inscrivent alors dans les opérations de restructuration urbaines pilotées par les communes. A titre d'exemples, citons le "quartier des fusillés" à Hénin-Beaumont (document n° 87) ou le programme "cœur de ville" à Valenciennes (document n° 82).

Opérations de périphéries urbaines dans le premier cas, de centres villes pour le second, elles ne proposent que de petites surfaces de bureau, celles qui semblent le plus manquer pour le moment d'ailleurs. Elles constituent donc une concurrence pour d'éventuels programmes centrés autour de la construction d'immeubles dédiés aux bureaux.

Enfin, il faut compter avec la concurrence d'autres villes proches du bassin minier. Ainsi Arras, préfecture du Pas-de-Calais et ville de commandement tertiaire, offre depuis 1992 un ensemble dénommé ATRIA[51] à proximité de la gare TGV, à moins d'une heure de Paris. Vingt minutes en voiture séparent Arras de Lens ou de Douai, ce qui peut en faire une alternative intéressante pour des entreprises de services exogènes désireuses d'explorer le marché industriel ou institutionnel de l'ancien bassin minier central. Quant à la métropole lilloise, la crise immobilière des années 90 y a fait baisser les prix, au moment même où

---

[48] Questions que nous avons traitées dans le chapitre précédent.
[49] Ce qui contribue d'ailleurs à accroître le taux de renouvellement global des locataires de bureaux.
[50] Une pépinière envisagée par la CCI, une autre conçue par la mairie de Béthune, et l'extension de la pépinière de Vendin-lès-Béthune qui appartient à la Communauté de communes du Béthunois.
[51] Source : Paris D. (1993), p. 160.

arrivaient sur le marché des programmes d'immobilier de bureau qui peinaient à trouver preneur. Cette situation a semble-t-il constitué une concurrence pour les bureaux neufs du bassin minier.

2.2.2 - De gros écarts de prix de location sur le bassin minier

Les prix de location entrent bien sûr en ligne de compte dans le choix d'un site d'implantation par une entreprise. C'est également ce prix qui détermine en partie la rentabilité d'un programme immobilier, donc l'intérêt qu'un investisseur peut porter à la construction de bureaux dans une ville ou dans une autre. Quels sont donc les prix de location pratiqués sur le bassin minier ? Notre analyse portera en fait sur les zones dynamiques déjà mises en évidence. Comment en effet analyser le jeu du marché dans des espaces où l'offre comme la demande sont insignifiantes voire inexistantes ? Les CCI de Lens et de Valenciennes et le SMAEZI[52] de Douai nous ont fourni pour l'année 1999 la palette des prix proposés sur leur territoire de compétence respectif, en distinguant centre ville et périphérie urbaine, bâtiments anciens et constructions récentes, voire en donnant les tarifs des immeubles de bureaux au cas par cas (document n° 90). Il ressort de ces données que le prix moyen de location en 1999 dans les trois ensembles urbains de Lens-Hénin-Beaumont, Douai et Valenciennes s'élève à 500 F/m2/an hors taxe. En fait cette moyenne cache des écarts, parfois profonds, qui tiennent d'une part à la localisation des immeubles et d'autre part à leurs caractéristiques techniques.

A qualité de bâtiment égale, le mètre carré de bureau en centre ville se loue entre 20 % et 30 % plus cher[53] qu'en périphérie urbaine, les nuances entre agglomérations expliquant cette fourchette. Cependant les critères liés au bâtiment et au type de quartier dans lequel il se situe accroissent encore plus les écarts de prix. En effet, le loyer peut aller de 350 F/m^2/an pour un immeuble ancien, mal équipé dans un quartier industriel périphérique, jusqu'à 1000 F/m^2/an pour des bureaux réhabilités aux normes les plus récentes, câblés, "meublés", en centre ville avec parking, en location "à la carte" en bail précaire. Entre ces deux extrêmes, toutes les combinaisons existent. Une règle s'impose cependant : plus l'immeuble est récent, bien équipé, modulable, offrant de petits bureaux disponibles "à la carte", plus les prix de location sont élevés, même en périphérie urbaine, jusqu'à inverser la répartition centre/périphérie des tarifs.

2.2.3 - Une métropole lilloise en apparence concurrentielle

L'ancien pays minier est-il compétitif vis-à-vis de la métropole lilloise ? Comparer ces deux espaces en matière de prix d'immobilier de bureau est délicat dans la mesure où les

---

[52] Syndicat mixte d'aménagement et d'équipement des zones industrielles de Douai.

[53] Pour les immeubles les plus récents, il faut compter en 1999 entre 600 et 650 F/m2/an HT en centre ville, et 450 F/m2/an HT en périphérie urbaine (Ecoparc du Bord des eaux à Hénin-Beaumont, zones d'activités en bordure d'autoroute entre Hénin et Lens, Espace DouaiZI par exemple).

sources n'ont pas la même fiabilité, ni le même degré de précision. Pour le bassin minier, les chiffres présentés dans le document n°90 émanent de responsables en immobilier d'entreprise des CCI de Lens et de Valenciennes, et du SMAEZI de Douai : ils reflètent une bonne connaissance du terrain mais les prix moyens restent des évaluations au jugé. Les données de l'Observatoire des Bureaux de la Métropole sont des statistiques trimestrielles qui cherchent à refléter au plus près l'évolution du marché de l'immobilier, selon un découpage géographique affiné de l'agglomération lilloise. Sans perdre de vue que nos deux sources sont inégales, on peut cependant en tirer quelques tendances quant à l'attractivité potentielle de l'ancien pays minier.

La comparaison des prix moyens en 1999 peut surprendre : à première vue il n'en coûte pas beaucoup plus cher à une entreprise de s'installer au centre de la métropole régionale qu'au centre de Lens, de Douai ou de Valenciennes. Et la différence n'est pas plus prononcée avec l'axe structurant des Grands boulevards, ou avec Roubaix[54] et Tourcoing. Certains bureaux en zone périphérique sur le bassin minier affichent même des prix de location semblables à ceux pratiqués à Villeneuve d'Ascq. Enfin, la part des transactions réalisées entre 500 et 700 FHT/m^2/an en 1997 ou 1998[55] dans l'agglomération lilloise est importante, dans le seconde main mais aussi dans le neuf : les entreprises ont donc toute possibilité pour se loger dans la métropole ; dans cette fourchette de prix, le bassin minier n'est pas un espace attractif. En fait ces moyennes masquent plusieurs phénomènes :

- les prix sont tirés à la baisse dans la métropole par l'ancienneté du stock de bureaux : le neuf est au moins 25 % plus coûteux que le seconde main ;
- les bureaux neufs de centre ville dans l'ancien pays minier sont au même prix que du seconde main dans la métropole ;
- des bureaux, même neufs, en périphérie des agglomérations de Lens, Hénin-Beaumont, Douai et Valenciennes, sont 15 à 25 % moins chers qu'en périphérie lilloise, Villeneuve d'Ascq compris.

Dans un rayon de trente à quarante minutes de Lille, des entreprises peuvent donc se loger à des tarifs intéressants, même dans le neuf à condition de privilégier les zones périphériques d'Hénin-Beaumont et de Douai.

Mais une petite entreprise de services raisonne-t-elle en ces termes ? Nombre d'entre elles ont intérêt à rester sur la métropole qui constitue le marché le plus actif de la région. Quant aux sociétés de services en recherche de grandes surfaces, celles qui ont a priori le plus d'intérêt à louer à bas prix, on ne les trouve que très rarement sur l'ancien bassin minier : les plateaux de grande dimension y font défaut d'une part ; d'autre part ces

---

[54] L'OBM ne donne pas d'informations pour Roubaix en 1999 et 1998. Dans une publication de l'Agence de développement et d'urbanisme de Lille (1998, *Lille après Euralille)*, les bureaux neufs à Roubaix sont loués en 1995 et 1996 à un prix avoisinant les 600 FHT/m^2/an.

[55] L'augmentation des prix sur Lille Métropole entre 1997 et 1998 est en moyenne de 4 %, et de 3,5 % entre 1998 et 1999 (nos calculs d'après les chiffres donnés par l'OBM).

entreprises, souvent exogènes, notamment des centres d'appels téléphoniques, ont d'abord le "réflexe métropole" : notoriété, main d'œuvre qualifiée en plus grand nombre, TGV et aéroport pour les contacts avec Paris et le reste du monde, et peut-être puissance des réseaux télématiques. D'ailleurs, comment espérer attirer ce genre d'entreprises entre Béthune et Valenciennes, quand l'agglomération lilloise elle-même manque de plus en plus de surfaces de plus de 500 voire 1 000 m^2, dans le neuf en particulier, et perd des projets d'implantation au profit d'autres grandes villes françaises[56] ?

L'offre en bureaux de qualité pour les sociétés de services est donc faible dans l'ancien bassin minier, au regard du stock construit depuis les années 80 dans l'agglomération lilloise et des immeubles de bureaux prévus ou en cours de construction dans le quartier d'Euralille. La dynamique de la demande de bureaux dans l'agglomération lilloise y nourrit le développement de programmes immobiliers qui font à la fois le jeu des acteurs privés de la filière de construction de bâtiments tertiaires et celui des acteurs publics dans le cadre de la régénération urbaine et des ambitions de développement d'une métropole à l'échelle européenne. Rien de tel ne semble exister dans l'ancien pays minier, même si la demande est latente. Les caractéristiques du marché de bureaux dans l'ancien bassin houiller, reflet de l'histoire et de l'évolution économique de cet espace, sont-elles seules responsables du faible intérêt que lui portent les promoteurs et les investisseurs privés ? Ou bien le fonctionnement de la filière de production d'immobilier de bureau participe-t-il aussi de la polarisation de l'offre nouvelle sur la métropole au détriment du bassin minier ?

2.3 - L'ancien bassin minier : un espace à risque pour les acteurs privés de la "filière immobilier de bureau"

Le dynamisme du marché immobilier, notamment celui de la construction de bureaux en blanc, donne à un territoire la souplesse nécessaire pour répondre aux modifications du système productif. Cependant la faiblesse de la demande et sa volatilité, l'existence d'une offre concurrente, même bas de gamme, n'incitent guère les promoteurs et investisseurs à s'engager sur un marché dont la rentabilité, en termes de construction comme en termes de gestion, est aléatoire.

2.3.1 - La question de la rentabilité

Pour un opérateur privé, le seuil de rentabilité d'une opération est la condition même de la maximisation de son profit. Pour beaucoup de promoteurs, l'échelle la plus intéressante est celle d'îlots de grande taille et monofonctionnels (de 10 000 à 20 000 m^2 de surfaces de

---

[56] « *"La métropole lilloise a perdu des projets car elle n'avait pas d'offre immobilière. Cette année sera celle de Lyon. On n'est pas capable de proposer une offre adaptée, pour des call centers notamment." Réflexion désabusée d'un responsable de l'APIM, entendue [...] lors de la présentation du rapport annuel de l'Observatoire des bureaux de Lille Métropole* » (*Autrement dit* du 10 mars 2000, p. 11).

bureaux)[57]. Par ailleurs, d'après le cabinet Auguste Thouard, une ville ne peut espérer se placer correctement sur le marché de l'immobilier de bureau qu'à condition de dépasser le seuil critique de 10 000 m^2 de surfaces disponibles[58]. Sur le bassin minier, pour l'un comme pour l'autre critère, on en est loin.

En effet, les immeubles construits dépassent rarement 200 m^2, unités élémentaires dispersées dans les agglomérations. Certaines opérations atteignent les 1000 ou 1500 m^2, mais elles sont également composées de plusieurs bâtiments, parfois construits à des époques différentes et/ou par divers investisseurs. Deux programmes avaient une dimension susceptible d'intéresser des opérateurs privés : les Tertiales à Valenciennes[59] et le centre tertiaire de l'arsenal à Douai[60]. La première a effectivement tenté un promoteur, qui n'a pas su commercialiser son premier immeuble, mis sur le marché en pleine crise immobilière et économique à des prix frôlant ceux des meilleurs immeubles de Lille centre : le promoteur a dû se retirer de l'opération[61], et les terrains des Tertiales ont été commercialisés par la ville au fur et à mesure des opportunités, notamment pour un théâtre, une université, des logements... A Douai, nombre de bâtiments ont été construits pour des services administratifs, et au cas par cas sur dix ans. Dans l'un et l'autre exemple, on n'atteint ni les 10 000 m^2 de bureaux d'un seul tenant nécessaires à la maximisation du profit d'un promoteur, ni les 10 000 m^2 disponibles à la vente ou à la location et qui font d'une ville une place active sur le marché de l'immobilier tertiaire.

Ainsi les opérations les plus rentables pour les investisseurs et les promoteurs sont difficiles, si ce n'est impossibles, dans des villes moyennes, qui plus est dans des bassins industriels en déclin. En outre, quand des programmes de plus de 10 000 m^2 existent, la volonté des acteurs publics est plutôt de créer des "morceaux de ville" mixant bureaux, commerces, logements et équipements publics. De sorte que dans ces conditions, d'après P. Simon, promoteur des "parcs clubs" pour les activités de haut niveau[62], « *sans aides publiques la réalisation d'opérations d'un moindre niveau de gamme n'est pas facile pour un investisseur privé* ».

---

[57] Témoignage d'un urbaniste lors du colloque du CREPIF (1990).

[58] Source : *Autrement dit*, 10 mars 2000, Immobilier de bureau : la pénurie sévit sur la métropole. Quelle stratégie à Roubaix et Tourcoing ?, p. 12.

[59] 90 000 m2 à construire, en bureaux, logements, services publics et culturels.

[60] 35 000 m2 de SHON (surface hors œuvre nette) à construire, en bureaux essentiellement.

[61] Comme nous l'avons vu dans le premier point de ce chapitre, le promoteur n'avait pas non plus remporté les concours pour la construction du théâtre et de l'université.

[62] P. Simon est, en 1991, directeur du département immobilier de la banque Pallas, du groupe Paribas. Le "parc-club" est une marque déposée en 1979 par la banque Pallas. Il est destiné à accueillir dans d'excellentes conditions d'environnement, de cadre de vie et de services communs, des activités de haut niveau, tertiaires ou autres (Source : Bonamy J., May N. (1994), pp. 165-181).

2.3.2 - La question de la solvabilité

Au delà de la rentabilité se pose aussi la question de la solvabilité des occupants et du coût de la gestion des immeubles à usage de bureaux. La sécurité est maximale et les frais d'administration minimaux quand une grande superficie est louée d'un seul tenant à une seule entreprise aux assises financières solides. La demande dans le bassin minier est à l'exact contrepoint de cette situation idéale : gros besoins en petits bureaux, forte rotation des occupants dans certains bâtiments[63], fragilité économique d'entreprises jeunes en recherche de marchés, nombreuses sociétés aux assises financières incertaines et multiplication des loyers impayés. Comment s'étonner alors qu'investisseurs, promoteurs et gestionnaires de biens immobiliers ne se précipitent pas sur ce marché ? Ceux qui s'y aventurent cependant recherchent deux types de garanties :

- une "locomotive" qui assure la rentabilité de l'opération : il s'agit la plupart du temps d'une administration, beaucoup plus rarement d'une "grande enseigne privée", plus difficile à trouver ;
- la pré-commercialisation des surfaces, parfois avant même le lancement des travaux.

Ces deux procédés ont été largement utilisés pour les programmes d'immobilier de bureau du bassin houiller, comme nous l'avons vu dans le premier point de ce chapitre.

2.3.3 - Une forte sélectivité spatiale

L'attractivité de l'ancien pays minier est d'autant moins forte pour les acteurs privés de la "filière immobilier de bureau" que le marché lillois, après quelques années d'accalmie, est à nouveau tendu. En effet, la crise immobilière des années 1990-1997 a accentué la stratégie assurantielle des promoteurs et des investisseurs, qui se sont alors repliés sur Paris tout en ralentissant leur activité tant que les stocks de bureaux vacants n'étaient pas écoulés[64]. Le rythme de commercialisation des tours d'Euralille fut pendant cette période inférieur de moitié à celui prévu initialement[65]. La situation des autres métropoles régionales françaises n'était d'ailleurs pas plus florissante[66]. La reprise économique de la fin des années 90 a relancé les programmes de construction de bureaux en province : le Réseau des Observatoires Immobiliers des Métropoles Régionales constate en juin 1999 que certaines villes françaises ne disposent plus de surfaces neuves disponibles[67]. Le rapport annuel de l'Observatoire des Bureaux de Lille Métropole de 1999 parle même d'un marché lillois de plus en plus tendu dans le neuf, quand il y a quelques années à peine on s'inquiétait du

---

[63] Compte non tenu des pépinières et hôtels d'entreprises, où la rotation est inhérente à leur fonctionnement.

[64] A l'exemple de Toulouse au milieu des années 90, selon Crouzet E. (1998) ; et de la région parisienne à la même époque, selon Malézieux J. (1998).

[65] « *Les objectifs de départ prévoyaient une commercialisation de 20 000 m2/an dans un contexte immobilier favorable (en 1989,1990 et 1991 [...] et depuis cinq ans, [...] sont commercialisés chaque année [...] un peu moins de 10 000 m² à Euralille* » (Agence de développement et d'urbanisme de Lille, octobre 1998, p.12).

[66] Notamment à Toulouse, étudiée par Crouzet E. (1998).

[67] Source : *Bulletin de l'observatoire des bureaux de Lille Métropole* (1999), n° 82.

faible taux de remplissage d'Euralille. En l'an 2000, le stock de bureaux neufs disponibles à six mois est au plus bas, et la pénurie sévit plus encore pour les surfaces de plus de 1000 m^2.

Le marché des métropoles régionales intéresse donc de nouveau les acteurs de la "filière immobilier de bureau" : les investisseurs étaient encore sur Paris en 1997, ils reviennent sur Lyon dès 1998 et sur Lille en 1999. La métropole lilloise représente 80 % de la demande régionale de bureaux : 60 000 m^2 seront donc construits dans l'agglomération lilloise entre 1999 et fin 2001, dont 11 000 dans le quartier d'Euralille[68], quelques immeubles à Roubaix et Tourcoing, et la poursuite d'opérations périphériques, notamment sur le parc Eurasanté. Les constructions se multiplient donc dans les espaces les plus attractifs de l'agglomération : les centres villes et les parcs d'entreprises de haut niveau. Mais les quatre grands centres urbains de la métropole lilloise ne sont pas égaux devant les acteurs privés de l'immobilier tertiaire. La construction, en cours ou en projet, de trois ou quatre tours de bureaux sur Roubaix et Tourcoing est presque anecdotique. Ces deux villes, fortement marquées par le déclin industriel tout comme l'ancien pays minier, se sont partagées seulement 5 % des transactions immobilières réalisées en 1999 sur la métropole. La sélectivité spatiale qu'opèrent les acteurs de la "filière immobilier de bureau" se traduit autant au sein de l'agglomération lilloise qu'entre celle-ci et le bassin minier. Elle reflète le niveau et la qualité de la demande ainsi que les stratégies économiques des investisseurs et promoteurs.

Ainsi, pour les acteurs privés de la filière d'immobilier tertiaire, la construction et la gestion d'immeubles de bureaux représentent un risque financier d'autant plus lourd à assumer que la demande est faible et volatile. C'est le cas en période d'incertitudes économiques, comme l'a été la première moitié des années 90 ; c'est également le cas dans les espaces en reconversion comme l'ancien pays minier du Nord-Pas-de-Calais. Les acteurs privés de la filière de production de bureaux ne partagent pas la même rationalité que des collectivités territoriales ou des CCI, pour lesquels la priorité est au développement économique et à la restructuration urbaine. Ces acteurs publics en ont ainsi été amenés à prendre les risques que les investisseurs privés ont préféré éviter.

2.4 - Les stratégies d'amorçage d'un marché d'immobilier de bureau par la puissance publique dans l'ancien pays minier : un pari à haut risque

Comme nous l'avons décrit dans le premier point de ce chapitre, nombre d'opérations d'immobilier tertiaire sont, dans le bassin minier, portées par des institutions publiques ou parapubliques. Mais s'instituer maître d'ouvrage, voire investisseur, pour faire construire des bureaux utilisés par des tiers n'est possible que dans le cadre de procédures administratives complexes et de plus en plus contrôlées. L'action publique est donc limitée dans son efficacité sur le marché de l'immobilier de bureau, mais ces limites et les risques

---

[68] *Autrement dit*, 9 juin 2000, La pénurie de bureaux se confirme ; d'après les chiffres de l'OBM pour le premier trimestre 2000.

inhérents aux lourdeurs administratives sont pour le moment le seul recours possible pour les villes de l'ancien pays minier qui souhaitent attirer des sociétés de services.

2.4.1 - Les origines de l'action publique en matière de programmes en immobilier de bureau

La puissance publique a dans le domaine de l'urbanisme un rôle traditionnel de contrôle. Le souci, à partir des années 60, d'encadrer la croissance spatiale des agglomérations et de favoriser le développement économique des villes de province a joué en faveur d'une intervention publique croissante, par la mise en place d'outils réglementaires ou législatifs nouveaux. De la loi d'orientation foncière de 1967 qui ouvre aux aménageurs privés les Zones d'Aménagement Concerté, à la loi d'orientation sur la ville de 1991 qui permet aux collectivités locales de constituer des réserves foncières, en passant par les lois de décentralisation de 1982-1983 donnant compétences en matière d'urbanisme aux collectivités territoriales, le champ de l'action publique dans la maîtrise d'ouvrage en aménagement et urbanisme s'est considérablement élargi[69]. L'immobilier de bureau peut devenir par ce biais le vecteur d'une politique municipale, élaborée cependant le plus souvent en fonction des circonstances, au coup par coup.

Ainsi J. Bonnet (1978) note-t-il dans une étude sur la décentralisation tertiaire en France qu'il n'existe pas « *de vrai marché organisé de bureaux* » à Lyon dans les années 70. L'initiative des collectivités locales est alors, en province, une nécessité pour lancer des programmes de construction de bureaux en blanc, notamment dans le cadre d'opérations de rénovation urbaine. La puissance publique s'institue alors maître d'ouvrage, investisseur par l'intermédiaire de sociétés d'économie mixte[70], et occupe une grande partie des surfaces construites. Ce montage a permis d'amorcer un marché de bureaux sur lequel sont venus se greffer des acteurs privés de l'immobilier. A partir des années 80, promoteurs et investisseurs privés prennent alors en main le marché de l'immobilier de bureau, mais seulement dans les métropoles françaises. Les villes moyennes, et plus encore dans les bassins industriels en crise, doivent donc à leur tour adopter des mécanismes d'intervention similaires à ceux mis en place à Lyon dans les années 70. Ce faisant, CCI et collectivités territoriales ont pris en charge, chacune selon les compétences qui leur sont accordées par les lois, des projets d'immeubles de bureaux. Dans l'ancien pays minier, les fonds engagés dans le cadre des politiques de reconversion et de régénération urbaine ont permis aux acteurs publics ou parapublics de s'engager dans des programmes d'immobilier de bureau, au même titre qu'ils l'ont fait pour les zones d'activités ou autres projets de développement.

---

[69] Goyer A. (2000), p. 2.
[70] Filiales, par exemple, de la Caisse des Dépôts et Consignation.

2.4.2 - Les mécanismes de financement de programmes d'immobilier de bureau dans un espace industriel en mutation

Du FIBM[71] aux financements du GIRZOM[72], des fonds européens[73] aux contributions des collectivités territoriales (communes, conseils généraux, Région)[74], des prêts accordés dans le cadre d'opérations de restructurations urbaines[75] à la constitution de Sociétés d'Economie Mixte, les montages financiers sont complexes, mais permettent aux collectivités territoriales et aux CCI du bassin minier d'assumer une partie du coût des programmes immobiliers qu'elles souhaitent lancer, en l'absence (à quelques exceptions près) de promoteurs privés. Cependant, si réunir un tour de table d'investisseurs publics est une opération délicate, la mobilisation des subventions n'est qu'un des aspects de l'intervention publique en faveur des programmes d'immobilier de bureau. En fait, dans l'ancien pays minier, trois types de procédures ont été utilisés pour permettre de mener à bien des opérations immobilières qui ne sont légalement pas du ressort des collectivités territoriales. La technique la plus simple consiste en un portage foncier, suivi d'une vente des terrains à un investisseur public ou privé. La seconde procédure exige un engagement financier plus lourd : portage foncier et portage financier des constructions, puis revente des bâtiments à une administration ou un gestionnaire immobilier privé. Le troisième mode d'intervention est à la fois financièrement lourd et risqué puisqu'il combine un portage foncier, un portage financier des constructions puis la mise en location des immeubles. La CCI ou la collectivité territoriale reste alors propriétaire des lieux, en assume les charges de gestion et de maintenance, ainsi que la responsabilité juridique. Quel que soit le modèle d'intervention choisi, une commune[76], une CCI, un syndicat mixte, un district ou une communauté de communes peut décider d'assumer seul le montage du projet et les coûts. Néanmoins, dans l'ancien bassin houiller, les capacités financières des communes sont lourdement pénalisées par le déclin industriel et la baisse consécutive des rentrées fiscales. Aussi observe-t-on souvent une association de deux structures[77], association qui permet seule de faire face aux investissements et aux risques liés à de tels programmes immobiliers.

---

[71] Comme nous l'avons vu dans le document n° 61 sur les aides indirectes aux entreprises (aides du FIBM pour la construction de bâtiments d'entreprises via les CCI).

[72] Pour la restructuration de quartiers urbains dans les régions minières par exemple.

[73] FEDER, RECHAR, RESIDER.

[74] Voir en annexe n° 22 sur la rénovation de friches industrielles et en annexe n° 26 sur les aides à la construction de bâtiments d'entreprise.

[75] Dans le cadre par exemple des politiques nationales "Mieux vivre en ville" ou "Développement social des Quartiers" lancées au milieu des années 80, des PACT urbains de l'arc nord-est à partir de 1989, puis la "politique de la ville" dès le milieu des années 90. Ces programmes n'ont pas pour objectif l'immobilier de bureau, mais les financements proposés permettent d'inclure cet aspect dans les projets de restructuration ou de développement économique et social d'un quartier.

[76] Depuis janvier 2000, les communes doivent céder cette prérogative aux districts ou communautés de communes ; elles peuvent cependant assumer la poursuite des opérations en cours.

[77] La plupart du temps, il s'agit d'une association entre une CCI et une des collectivités territoriales.

L'utilisation de subventions, aussi complexe soit-elle, permet ainsi de créer une discrimination financière positive en faveur de l'ancien pays minier. En effet, la maîtrise d'ouvrage publique permet de baisser le prix de location des nouveaux bureaux en fonction du montant des aides allouées. Cette possibilité offerte aux collectivités territoriales et aux CCI constitue un avantage certain sur les opérateurs privés qui ne peuvent quant à eux bénéficier directement des mêmes procédures de soutien public ; mais ce mécanisme est aussi un frein à la venue de promoteurs "pionniers" qui auraient a priori accepté de prendre des risques dans un bassin minier faiblement attractif. Cependant, l'intervention des collectivités territoriales et des CCI est assortie de contraintes liées à la passation des marchés publics et aux procédures d'attribution des aides. Il leur est ainsi difficile de se conformer aux désirs d'un éventuel utilisateur final, une "grande enseigne" par exemple que l'on voudrait attirer, car la lourdeur des dossiers de subvention allonge la durée de réalisation des programmes, bien au delà des délais supportables par une entreprise. Par ailleurs, même si la conjoncture économique vient à faiblir, le respect des règles de passation des marchés publics ne permet pas de revoir à la baisse les coûts de construction d'un bâtiment : l'équilibre financier des collectivités locales ou des CCI peut en être affecté. Aussi ces institutions sont-elles obligées de développer des stratégies pour limiter les risques de non commercialisation des constructions.

2.4.3 - Les stratégies publiques de limitation des risques

Les opérateurs publics en immobilier de bureau prennent donc des risques financiers d'autant plus grands que la demande potentielle est difficile à cerner. Ils adoptent alors trois types de stratégie pour tenter de limiter ces risques. La première stratégie consiste à mixer types d'activités et/ou types d'entreprises, dans des combinaisons variables : services de l'administration publique et sociétés privées ; services aux entreprises, négoce, professions libérales ; bureaux et ateliers de stockages ou de petite production ; pépinière d'entreprises en création et bureaux pour sociétés déjà constituées. La seconde stratégie consiste à s'assurer de la présence d'un occupant solvable, administration le plus souvent, "grande enseigne" privée pour de rares cas, ou à pratiquer la pré-commercialisation. Les opérateurs publics utilisent ici les mêmes procédés que les acteurs privés de l'immobilier de bureau. C'est d'ailleurs parfois un moyen de s'associer les services de certains d'entre eux. La troisième stratégie consiste à adopter une attitude pionnière, dans le cadre du développement d'une zone d'activité (à l'exemple de l'espace DouaiZI), ou dans celui d'un projet de territoire : la construction récente, à l'initiative de la CCI de Valenciennes[78], des "Ateliers numériques" s'inscrit ainsi dans le projet de faire du Valenciennois un "pôle image" (document n° 85) [79]. Le pari est d'y attirer des entreprises de production numérique grâce à

---

[78] Financement : ville et CCI de Valenciennes, Conseil général, Conseil régional, fonds FEDER.

[79] *La région numérique*, 23 octobre 2000, La création numérique pavoise à Valenciennes, n° 70, pp. 4-5. Voir également ce que nous en avons dit un peu plus haut dans ce chapitre.

la mise à disposition d'un matériel multimédia de très haut niveau. Sont visées par ce programme tant des sociétés de services que des sociétés de "production", qu'elles soient classées dans le secteur tertiaire ou dans le secteur secondaire. La valeur ajoutée de cette pépinière d'un nouveau genre réside dans l'équipement technologique loué à de jeunes entreprises qui ne pourraient se permettre un investissement matériel de cette dimension[80]. La commercialisation des "Ateliers numériques" s'appuie sur une action de promotion forte à l'échelle locale, régionale et nationale. Le risque est important, à la hauteur des ambitions que le Valenciennois veut se donner à travers un projet de développement territorial en rupture avec sa tradition industrielle.

Ces trois types de stratégie peuvent bien entendu se combiner, et les opérateurs publics en immobilier de bureau ne se privent pas de le faire. Ils compensent ainsi en partie le manque de souplesse et de rapidité de réponse à la demande, conditions essentielles au bon fonctionnement du marché de l'immobilier de bureau locatif mais que les contraintes administratives ne permettent pas d'assurer. Cependant la charge financière engendrée par ces opérations est lourde, et les règles de plus en plus restrictives imposées aux collectivités territoriales dans la gestion des marchés publics les poussent à se tourner vers des opérateurs de crédit-bail. L'avenir dira si ce recours permettra de répondre plus rapidement à la demande des entreprises locales, en attendant que des sociétés de services exogènes s'intéressent suffisamment à l'ancien pays minier pour constituer une demande susceptible d'attirer à son tour les acteurs privés plus classiques de la "filière immobilier de bureau".

Les opérateurs publics de l'ancien pays minier interviennent donc de manière active dans la filière de production d'immobilier de bureau en espérant y créer un effet de levier. A la faveur de la reprise économique quelques promoteurs commencent d'ailleurs à s'intéresser à des espaces qui ont fait la preuve d'un certain dynamisme immobilier, comme le Douaisis ou le carrefour de l'A1 et de l'A21 à la hauteur d'Hénin-Beaumont. Mais le mouvement est très timide, et il faudra qu'un pionnier amorce la spirale des investissements privés pour que d'autres, alors plus confiants, s'aventurent hors de la métropole lilloise. La tâche n'est pas facile : dans une ville aussi réputée que Toulouse pour son dynamisme dans les activités de services liées aux nouvelles technologies, il a fallu la ténacité d'un promoteur local, pendant plus de quinze ans, pour qu'émerge un marché de bureaux en blanc dans des zones tertiaires périphériques, attirant à son tour d'autres promoteurs (Crouzet E., 1998). Combien de temps faudra-t-il alors à l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais pour atteindre le seuil minimal qui permet d'enclencher une dynamique auto-entretenue ?

---

[80] Les "Atelier numériques" ne sont pas une pépinière classique au sens où ils n'offrent pas de services administratifs communs. Par contre, ils mettent à disposition des entreprises du matériel de production numérique de haut niveau, dont le coût s'élève à 6 millions de francs (*La région numérique*, 18 septembre 2000, n° 68, pp. 04-05).

Acteurs privés de la filière de production de bureaux et acteurs publics et parapublics de l'aménagement urbain et du développement économique ne partagent donc pas la même rationalité. Les premiers assument d'autant moins le risque de répondre à une demande aléatoire et volatile que la décennie 90 commence par une crise immobilière de grande ampleur. Les seconds, dans l'ancien bassin houiller, sont alors amenés à développer des stratégies de construction de bureaux pour tenter d'attirer des sociétés de services. Force est de constater que nombre d'opérations immobilières s'appuient cependant sur l'installation de services publics ou parapublics. Les sociétés privées y sont souvent peu nombreuses et d'activités diversifiées ; les services aux entreprises n'en sont qu'une des composantes et sont très loin de constituer le moteur des programmes de construction de bureaux.

Conclusion - La faiblesse de l'immobilier de bureau, un frein à la diffusion spatiale des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais

1 - Un marché de l'immobilier de bureau fragile et instable

Si les années 70 et 80 ont vu se multiplier dans le bassin minier, comme dans la plupart des espaces urbains en France, les zones industrielles puis les zones d'activités, on peut dire que la décennie 90 est celle du développement de l'immobilier de bureau. Les opérations ne sont certes pas aussi voyantes que celle d'Euralille, mais bâtiments de bureaux et même quartiers tertiaires ont été à la base de la régénération urbaine voire de l'extension spatiale de certaines villes de l'ancien pays minier. L'intervention publique est le moteur de cette transformation des paysages urbains et des sites d'activités, dans un espace que les investisseurs privés évitent d'autant plus que la croissance n'est pas au rendez-vous de cette décennie. L'évolution des réalisations par rapport aux projets initiaux en est le témoin, ainsi que l'inégale attractivité des espaces du bassin minier vis-à-vis des investissements en immobilier de bureau. L'inadéquation entre l'offre et la demande explique partiellement le jeu des acteurs privés et publics de la construction de bureaux : un investisseur immobilier ne s'aventure dans une ville ou une région qu'en fonction des profits à y réaliser, profits qui dépendent à la fois de la demande potentielle et de l'offre concurrente. Dans l'ancien bassin minier, l'offre est éclectique mais insuffisante dans certains créneaux ; la demande y est faible et affectée d'une forte turbulence. Autant de caractéristiques qui font fuir les investisseurs et les promoteurs en immobilier de bureau, plutôt attirés par la métropole lilloise.

2 - L'économie du bassin minier encore trop fragile pour impulser une dynamique auto-entretenue en faveur des services aux entreprises

Les acteurs privés de la filière de production de bureaux ne s'aventurent sur l'ancien bassin minier qu'à la condition d'obtenir la précommercialisation des surfaces et/ou la présence d'une "grande enseigne" stable et solvable. Conditions rarement atteintes. On observe au contraire une grande hétérogénéité, en taille comme en types d'activités de

services, des occupants des nouveaux immeubles de bureaux. La demande est émergente mais encore trop fragile et instable pour assurer le profit des investisseurs privés en immobilier de bureau. En dépit des efforts de mutation économique entrepris depuis plus de trente ans, la structure industrielle et de services de l'ancien bassin houiller ne constitue pas un marché susceptible de justifier l'implantation de sociétés de services aux entreprises en grand nombre. Cet espace constitue encore une terre d'exploration pour ces activités comme d'ailleurs pour les représentations commerciales à destination des entreprises. La souplesse du marché immobilier, par la mise à disposition de bureaux en blanc à louer, est pourtant le pendant d'une dynamique de création/disparition ou création/développement des sociétés de services, qui doivent pouvoir tester un marché local sans se risquer dans un investissement immobilier important. Paradoxalement, cette même caractéristique empêche le développement d'un type de produit immobilier adéquat, à moins que les collectivités locales ne se substituent aux investisseurs privés. Mais si le bassin minier ne constitue pas encore un marché inducteur pour les services aux entreprises, ne peut-on envisager cet espace comme une zone de desserrement de l'agglomération lilloise ?

3 - Bassin minier et métropole lilloise : concurrence ou complémentarité ?

S'il va de soi que la crise immobilière a empêché tout desserrement éventuel de l'immobilier de bureau de la métropole lilloise vers l'ancien pays minier, la saturation en surfaces tertiaires sur la capitale régionale à la fin des années 90 a-t-elle profité pour autant à « *l'arc sud métropolitain* »[81] ? Les limites d'extension spatiale inscrites dans le Schéma directeur de développement et d'urbanisme de Lille Métropole, les discours politiques sur l'élargissement de l'aire métropolitaine vers le bassin minier, la demande croissante de la part d'entreprises de services locales ou exogènes, de type centres d'appels téléphoniques par exemple, plaident a priori en faveur de certains espaces du pays minier bien reliés à la métropole régionale. On constate cependant qu'en période de reprise économique les concurrences territoriales au sein de la région ne sont pas apaisées, bien au contraire. Et ce pour trois raisons. Les investisseurs immobiliers ont en premier lieu relancé la construction de bureaux sur l'agglomération lilloise, en privilégiant d'ailleurs les espaces les plus centraux et les plus dynamiques. Les entreprises, endogènes et exogènes, font en second lieu pression pour s'installer sur la métropole, pour des raisons à la fois d'image, de qualité de l'immobilier, de disponibilité de main d'œuvre, de cadre de vie et de loisirs[82]. Des acteurs du développement et de l'aménagement de l'agglomération lilloise souhaitent en troisième lieu retenir les sociétés en recherche d'implantation, et craignent de voir « *les entreprises s'installer par exemple à proximité de l'A1 mais dans le bassin minier, voire dans une autre*

---

[81] Pour reprendre l'appellation que veut promouvoir le Comité Grand Lille.

[82] *Autrement Dit*, 25 février 2000, Dossier centres d'appels téléphoniques ; et *Autrement Dit*, 10 mars 2000, Immobilier de bureau : la pénurie sévit sur la métropole.

métropole française »[83]. Les représentations spatiales, et les pratiques qui en découlent, de certains responsables du développement économique de la métropole sont encore éloignées des discours, sur un Grand Lille élargi à l'ancien pays minier, d'autres responsables métropolitains. D'autant que la même réaction s'observe à propos des activités industrielles et logistiques, censées constituer la "vocation" du bassin minier. Cet écart entre principes et pratiques pose les limites de l'action politique, et fragilise les schémas institutionnels de développement des territoires face aux stratégies des entreprises qui attisent la concurrence entre les villes du Nord-Pas-de-Calais du fait même de la compétition qui s'exerce entre les métropoles françaises, voire entre la France et ses voisins européens.

[83] *Autrement Dit* du 10 mars 2000.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Tout un panel d'interventions publiques et parapubliques a été mis en place depuis la fin des années 50 pour tenter de transformer le système spatial de la mine, et de l'industrie lourde. Si le bassin houiller bénéficie d'un traitement spécifique, au moins dans un premier temps, il participe aussi des politiques nationales d'aménagement du territoire et de développement régional. La décentralisation administrative et politique est aussi un vecteur de développement des interventions à l'échelle locale, notamment dans le domaine de la régénération urbaine. Ce contexte nous a servi de filtre pour l'analyse des freins à la diffusion spatiale des services aux entreprises dans le bassin minier : on a pu observer combien les efforts déployés par les autorités publiques pour inscrire cet espace industriel dans un mode de développement plus ouvert sur la complexité du monde peinent à contrebalancer les forces d'inertie liées à la structure économique héritée de la mine, de l'industrie lourde puis des industries issues des politiques de reconversion. Mais l'analyse révèle aussi le poids des représentations et de la culture, qui constituent des freins peut-être encore plus efficaces. Car si l'on peut raser une friche, si l'on peut restructurer un quartier ou introduire des machines neuves dans les usines, il est considérablement plus difficile de transformer les mentalités de chefs d'entreprise habitués à travailler selon certaines formes d'organisation, qui n'ont d'organisé que le nom. Mais les représentations des institutionnels interviennent également, car ils semblent conserver un a priori favorable pour le développement industriel, au détriment de la croissance des services dans le bassin minier. Cependant, ces positions apparemment en contradiction avec celles de nombreux chercheurs travaillant sur les services et le développement territorial, voire avec les positions des institutions nationales, sont le fruit d'une connaissance du terrain : dans l'ancien bassin minier, la diffusion des services aux entreprises ne peut en effet se concevoir qu'à partir d'un substrat industriel puissant et modernisé, dans ses structures matérielles mais aussi dans ses modes d'organisation et d'ouverture aux innovations, condition nécessaire au développement d'un marché de services qui permettra peut-être, dans une phase ultérieure, la diffusion spatiale des sociétés de services aux entreprises au profit de l'ancien pays minier.

CONCLUSION GENERALE

L'intérêt d'une approche des services aux entreprises sous l'angle de la diffusion spatiale est triple. Ce cadre conceptuel permet en premier lieu de dépasser le choix impossible entre une problématique de localisation et une problématique centrée sur les questions du développement. Ce faisant, il révèle les représentations des chercheurs, c'est-à-dire l'intérêt d'un travail épistémologique pour comprendre l'articulation des différents courants de pensée. En second lieu, l'analyse en termes de diffusion spatiale donne toute sa place au rôle de l'innovation et des représentations dans la dynamique des services aux entreprises, dans une interdépendance avec celle des territoires. En troisième lieu, la dynamique des services aux entreprises du bassin minier doit être replacée par rapport à la construction d'une aire métropolitaine lilloise : des options choisies pour la constituer dépendront trois schémas possibles de développement de ces services dans l'ancien bassin houiller.

1 - Services aux entreprises et diffusion des idées

La diffusion des idées et des innovations qu'elles transmettent est la condition même de l'émergence, du développement et de la dynamique spatiale des services aux entreprises. Ceci est particulièrement vrai dans le cas des services avancés, qui vendent de nouvelles idées ou de nouvelles pratiques, mais c'est également valable pour des services de type banal puisque leur marché dépend de l'adoption par les clients potentiels des modèles d'organisation venus pour l'essentiel des Etats-Unis. Ainsi, la transformation d'un besoin de services, souvent latent, en une demande concrète et solvable repose sur des mécanismes de diffusion des informations et d'adoption des nouveaux services à l'imitation des pionniers via des canaux professionnels divers.

La diffusion des nouvelles pratiques de production ou d'encadrement des territoires repose aussi en partie sur l'adhésion des acteurs institutionnels à la conception d'un rôle moteur des services avancés dans le développement territorial. De l'adoption de cette approche issue des milieux scientifiques dépend l'existence d'organismes chargés de transmettre aux agents économiques les nouveaux modes d'organisation ou les nouveaux produits susceptibles d'assurer leur croissance et leur pérennité dans un monde de plus en plus complexe et en perpétuel changement.

Mais cette conception du rôle majeur des services aux entreprises dans le système productif et dans l'économie fait elle-même l'objet d'un processus de diffusion, au sein de la sphère scientifique. En effet, tous les chercheurs ne s'accordent pas sur le passage d'une économie centrée sur l'industrie à une économie centrée sur les services. Mais le temps de la diffusion des nouvelles approches sur les services est long, même au sein de la corporation des chercheurs travaillant sur les services. Nous avons ainsi pu repérer, par un travail

épistémologique, un écart d'environ cinq ans entre l'apparition d'un changement sur le terrain et les premières études qui tentent d'en comprendre la signification ; cinq années sont aussi nécessaires pour atteindre la phase d'expansion des travaux sur ce changement, et près de dix à vingt ans séparent l'émergence d'une innovation de la construction de politiques chargées de susciter sa diffusion. Vingt années séparent ainsi les premières opérations d'externalisation de fonctions de services par des grandes entreprises américaines, sur les conseils et selon des méthodes élaborées par des chercheurs ou des consultants en organisation d'entreprise, et la promotion d'une telle pratique par le ministère de l'industrie auprès des PME françaises. Ici encore, on retrouve un schéma classique de diffusion d'une innovation : canal hiérarchique puis propagation de proche en proche, distinction entre adoptants précoces et récepteurs réfractaires à l'adoption de l'innovation.

2 - Les déterminants de la diffusion des services aux entreprises

Pour continuer de renouer avec l'apport des travaux originels sur la diffusion des innovations, c'est-à-dire avant que ces processus ne soient formalisés par des procédures statistiques ou informatiques, il faut redonner toute sa place au rôle de l'innovation dans la diffusion spatiale des services aux entreprises. L'innovation au sein des entreprises industrielles fait l'objet de toutes les attentions, des chercheurs comme des politiques. Cependant, il ne faut pas sous-estimer le rôle de l'innovation, et en particulier des innovations technologiques, dans la transformation perpétuelle des sociétés de services aux entreprises, des produits qu'elles mettent sur le marché ou des technologies qu'elles utilisent pour assurer leurs prestations de service. L'innovation n'est pas un élément annexe du fonctionnement des services, destiné à favoriser par exemple leur rationalisation selon le modèle industriel ; l'innovation est au cœur même de l'existence et de la dynamique des services aux entreprises, qu'ils soient de haut niveau ou banals et standardisés.

Mais il faut en fait aller plus loin et concevoir la dynamique des services aux entreprises comme la résultante d'un mouvement de flux et de reflux de vagues d'innovations qui se contrarient ou se juxtaposent. Dans les espaces métropolitains, les innovations et leurs effets font système pour créer des avantages cumulatifs au profit du développement économique et spatial de ces systèmes urbains. Dans les espaces périphériques, ou de tradition industrielle qui ont perdu une grande partie de la maîtrise de leur avenir, les vagues d'innovation se contrarient et le développement amorcé des services aux entreprises peut s'arrêter jusqu'à la prochaine occasion favorable, si jamais elle se présente. Il ne peut donc pas y avoir d'effets cumulatifs, d'effets de milieu au bénéfice de l'auto-organisation d'un système de services aux entreprises en association avec d'autres activités dans un complexe de production territorialisé.

Les freins culturels et ceux liés aux représentations mentales sont particulièrement efficaces dans les espaces non métropolitains. Non que les entrepreneurs soient forcément

tous plus ouverts et innovateurs dans une métropole, mais l'effet de masse inhibe les réactions réfractaires et favorise la diffusion de proche en proche des nouvelles idées et des nouvelles pratiques créatrices de services innovants. Les représentations mentales, les résistances face à l'inconnu et à la nouveauté freinent la dynamique des marchés de services. La localisation des services aux entreprises dépend aussi de ce facteur, via le prestige de l'adresse ou l'image renvoyée au client potentiel par le choix d'un immobilier de bureau de qualité, pour ne citer que deux exemples. Le poids des représentations, c'est enfin la stratégie de l'entrepreneur, les pratiques des acteurs du développement territorial, l'intérêt des chercheurs focalisé sur tel ou tel type d'espace en fonction des courants de pensée ou de la demande dite sociale.

Si l'on veut tenir compte de toutes ces dimensions, l'approche systémique est alors la seule possible. Elle convient d'autant plus à une approche de la propagation spatiale des services aux entreprises que la théorie de la diffusion permet de combiner différentes échelles d'analyse, de l'individu à la macro-économie, du quartier au global. En pratique, ces potentialités ne sont pas toujours faciles à mettre en oeuvre, du fait même de la complexité des systèmes spatiaux et de leurs niveaux d'emboîtement. Mais en termes de positionnement intellectuel, l'approche systémique permet tout au moins une approche des relations entre faiblesse des services aux entreprises dans le bassin minier, systèmes spatiaux, cycles d'innovation et représentations des acteurs du développement des territoires.

3 - La diffusion des services aux entreprises dans le bassin minier : bilan et perspectives

Les services aux entreprises se développent dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. De quel types de services s'agit-il ? Quels sont les mécanismes sous-jacents à cette diffusion apparente ?

La première hypothèse est celle d'un desserrement de services de type banal depuis la métropole lilloise qui manque d'espaces pour l'installation d'activités encombrantes. Ce cas de figure est celui de la logistique, si on élargit l'étude à l'ensemble des services aux producteurs. Ce peut être le cas également de centres d'appels, centres de services qui ne sont d'ailleurs pas en tant que tels classés dans les services aux entreprises. Mais l'ancien bassin minier ne peut offrir les surfaces nécessaires à ce genre d'activités : les opérations existantes sont, pour le moment peut-être, des actes pionniers et non le résultat d'un phénomène massif de diffusion, la métropole confisquant plutôt cette dynamique. Quant aux services aux entreprises proprement dit, le desserrement spatial se fait au profit de la périphérie de Lille, dans les espaces les plus amènes et non marqués par l'industrie ancienne. Cependant, un embryon de développement de ce type s'observe dans le couloir de

l'autoroute Lille-Paris, au profit de Douai ou de Hénin Beaumont, mais au regard du développement des services aux entreprises sur la métropole, c'est quantité négligeable.

Un second vecteur de diffusion des services aux entreprises dans le bassin minier est lié à l'héritage économique. Il s'agit soit du sauvetage de certains services des Houillères défuntes, soit de la diffusion des pratiques d'externalisation dans la construction ferroviaire ou l'automobile. L'existence de sociétés de services aux entreprises dans le bassin minier en relation avec ce marché peut alors être le fait d'entrepreneurs locaux qui saisissent une opportunité, ou le résultat de l'implantation de filiales de proximité liées à des groupes régionaux ou nationaux. Sont concernés par cette dynamique des services courants (nettoyage, intérim) comme des services avancés (ingénierie, contrôle, analyse).

Un troisième cas de figure est lié aux mentalités et aux représentations spatiales. En effet, un certain nombre d'entrepreneurs, originaires du bassin minier, choisissent de créer leur société dans leur territoire d'origine, pour éviter la concurrence de la métropole lilloise, voire la "mentalité" de certains milieux professionnels. Ils espèrent créer leur marché en terrain libre mais se heurtent à la résistance du tissu économique des PME traditionnelles, des artisans et des commerçants, qui rechignent à consommer des services conçus comme une dépense plutôt que comme un investissement. Ces pionniers, que l'on trouve plutôt dans les services liés au cycle de l'information (publicité, communication, conseil, voire informatique), sont alors contraints, pour survivre, d'élargir l'aire de prospection de leur marché, quitte à travailler paradoxalement avec des clients de la métropole lilloise. Un dernier type de sociétés de services se rattache à ce groupe : les filiales de firmes de service avancés sises sur Lille (Paris étant parfois le lieu de la maison mère) qui s'implantent sur le bassin minier pour conquérir et conserver des marchés liés aux collectivités territoriales. Ces dernières en effet, ou du moins certaines d'entre elles, privilégient les relations de proximité tout comme le "retour sur investissement" en termes de création d'emplois locaux.

Le système territorial du bassin minier, ou plutôt les sous-systèmes du Béthunois, de la zone de Lens-Douai et de l'est du bassin, est donc tantôt favorable au développement de services aux entreprises, en lien avec son héritage économique, tantôt réfractaire quand il s'agit de services plus immatériels et dans une phase de diffusion récente. Cela peut expliquer le décalage entre les conceptions des acteurs territoriaux du bassin minier et celles des scientifiques qui attribuent aux services avancés un rôle stratégique. Dans le bassin minier, les acteurs du développement économique misent encore sur l'industrie pour créer des richesses. Les services aux entreprises sont conçus comme un outil destiné à améliorer la performance de ce tissu industriel, mais leur localisation dans l'ancien bassin houiller n'est en aucune façon une priorité. Les acteurs de l'aménagement urbain sont par contre plus intéressés par ces activités, mais leurs interventions se sont plutôt soldées par des échecs. Le système spatial de l'ancien bassin houiller n'a pas encore achevé sa mutation, et la diffusion des services aux entreprises passe peut-être par le préalable d'une transformation des

réseaux urbains et d'un renforcement des centralités pour amorcer un effet de polarisation et permettre le développement d'une vraie vie urbaine. Paradoxalement, la diffusion des services aux entreprises dépend probablement de celle des services à la population, administration, avocats, médecins spécialistes et autres professions libérales qui peuvent constituer un embryon de marché de services et faire basculer le bassin minier, par effet de diffusion de nouvelles pratiques culturelles, dans l'ère de l'information.

Mais l'ancien pays minier n'est pas un système fermé ; il est en interaction avec la métropole lilloise. Selon que l'aire métropolitaine parvient ou non à se construire en englobant le bassin minier dans un Grand Lille à la dimension des métropoles régionales européennes, apparaîtront soit un effet de barrière entre Lille et le bassin minier (métropolisation confiscatoire), un desserrement plus marqué de la métropole vers sa périphérie élargie, y compris pour certains services de haut niveau (métropolisation diffusante), à moins que les territoires du bassin minier ne prennent en main leur avenir en développant des pôles urbains suffisamment forts pour engendrer un développement des services aux entreprises à sa dimension. Dans ces conditions, cet espace marginal n'attendrait plus son salut d'un déversement non maîtrisé des activités de services ne trouvant plus sur Lille de conditions d'installation suffisantes ; une stratégie offensive des villes de l'ancien pays minier ferait de la métropole du Grand Lille une aire urbaine multipolaire. Mais qui vivra verra !

BIBLIOGRAPHIE

AGUILERA A., 2002, Services aux entreprises, centralité et multipolarisation, le cas de Lyon, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp.397-422.

AIROLDI A., MARTINI M., SENN L. (Gruppo CLAS), 1992, " Intégration des fonctions tertiaires et compétitivité urbaine ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, Lille, 21-22 mai, 26 p, non publié.

AIROLDI A., MARTINI M., SENN L. (Gruppo CLAS), 1993, " Intégration des fonctions tertiaires et compétitivité urbaine : le cas de Milan ", Communication au colloque : *Les services rendus aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle*, LARU-IER du CRAPS-Lille II, IFRESI-CNRS, Lille, 11 mars, non publié.

ALVERGNE C., 1997, *Vingt-cinq ans d'évolution de l'industrie et des territoires français*, Paris, L'Harmattan, Coll. Emploi, Industrie et Territoire, 208 p.

ANNAERT J., 1992, Un usage contestable de la centralité spatiale, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 159-165.

AYDALOT P. (éd.), 1986, *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI, 361 p.

AYDALOT P., CAMAGNI R., 1986, Tertiarisation et développement des métropoles, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 171-186.

BAGCHI-SEN S., 1995, FDI in US Producer Services : a Temporal Analysis of Foreign Direct Investment in the Finance, Insurance and Real Estate Sectors, *Regional Studies*, n°2, pp. 159-170.

BAILLY A., 1985, Le rôle des activités de service dans le développement régional suisse, *Annales de Géographie*, n° 523, pp. 257-269.

BAILLY A. (dir.), 1991, *Les concepts de la géographie humaine*, Paris, Masson, 2ème édition, 247 p.

BAILLY A., 1994, " Evolution des systèmes de production et des localisations des activités de services : vingt cinq ans au service des services ", *in* J. BONAMY, N. MAY, 1994, *op. cit.*, pp. 109-120.

BAILLY A., 1995, Métropoles européennes en croissance, *L'espace géographique*, n° 1, pp. 36-37.

BAILLY A., BEGUIN H., 1996, *Introduction à la géographie humaine*, Paris, A. Colin, coll. U, 205 p.

BAILLY A., BOULIANE L.M., MAILLAT D., 1989, Activités de service et évolution des systèmes de production, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 621-639.

BAILLY A., COFFEY W., 1990, Activités de services et systèmes de production flexibles, *L'Espace Géographique*, n° 4, pp. 335-342.

BAILLY A., COFFEY W., 1994, Localisation des services à la production et restructurations économiques : une analyse théorique, *L'Espace Géographique*, n° 3, pp. 224-230.

BAILLY A., DEBARBIEUX B., 1991, " Géographie et représentations spatiales ", *in* A. BAILLY (dir.), 1991, *op. cit.*, pp. 153-160.

BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (dir.), 1992, *Encyclopédie de géographie*, Paris, Economica, 1132 p.

BAILLY A., MAILLAT D., 1988, *Le secteur tertiaire en question*, Genève/Paris, ERESA/Economica, 2ème édition, 141 p.

BAILLY A., MAILLAT D., 1990, " Développement régional et services aux entreprises ", in G. BENKO (dir.), 1990, *op. cit.*, pp. 247-254.

BAILLY A., MAILLAT D., 1998, *Pour un renouveau des logiques territoriales*, Rapport final de recherche pour le Secrétariat d'Etat aux PME, au Commerce et à l'Artisanat, avril 1998, Genève/Neuchâtel, 103 p.

BAILLY A.S., MAILLAT D., COFFEY W.J., 1987, Service Activities and Regional Development : Some European Examples, *Environnement and Planning* A, 19, pp. 653-668.

BAILLY A.S., MAILLAT D., REY M., 1984, Tertiaire moteur et développement régional : le cas des petites et moyennes villes, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 757-776.

BAKIS H., 1993, *Les réseaux et leurs enjeux sociaux*, Paris, PUF, Coll. " Que sais-je ? ", n° 2801, 106 p.

BARBE D., 1991, Fonds Régionaux d'Aide au Conseil et stimulation des relations tertiaire-industrie, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 1, pp. 71-89.

BARCET A., BONAMY J., 1985, Restructuration et services aux entreprises, *Revue d'Economie Industrielle*, n° 31, pp. 246-252.

BARCET A., BONAMY J., 1994, " Qualité et qualifications des services ", *in* J. DE BANDT, J. GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 153-174.

BASTIE J.(dir.), 1978, Décentralisation des activités tertiaires en France, *Analyse de l'espace*, n° 4, 141 p.

BATTIAU M., 1985, Spécialisation spatiale et dynamisme régional : les enseignements de l'étude des vieilles régions industrielles de l'Europe du Nord-Ouest, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 65-68.

BATTIAU M., 1989, " Les services marchands aux entreprises : un enjeu pour le Nord-Pas-de-Calais ", *in* D. PARIS (dir.), 1989, *Le Nord-Pas-de-Calais, une région d'Europe en mouvement*, Paris, La Documentation Française, pp. 145-156.

BATTIAU M., 1991, Quelques réflexions sur l'évolution des besoins de transport et de communication dans le monde actuel et sur ses conséquences pour le Nord-Pas-de-Calais, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2-3, pp. 81-86.

BATTIAU M., 1992, Essai de typologie des régions anciennement industrialisées, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 67-74.

BATTIAU M., 1995, L'évolution géo-économique du Nord-Pas-de-Calais au cours des dernières décennies, *Hommes et Terres du Nord*, n° 3, pp. 98-104.

BATTIAU M., 2001, Les usines à traiter l'information : un nouvel enjeu pour le développement des territoires, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp.17-22.

BATTIAU M., 2002, " La mutation des systèmes de production, mutations territoriales : une question d'échelle ? ", Communication à la Journée IFRESI, Lille, 14 juin.

BATTIAU M., PARIS D., DELMER S., LIEFOOGHE C., 1994, Politiques de redéveloppement et changement économique dans l'ancien bassin minier, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp. 29-39.

BAUDELLE G., 1994-a, *Le système spatial de la mine. L'exemple du bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais*, Thèse de Doctorat d'Etat de Géographie, Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne, 1228 p.

BAUDELLE G., 1994-b, Le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais après le charbon : la difficile gestion de l'héritage spatial, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp. 3-12.

BAUDELLE G., 2001, " La géographie et l'explication du développement régional ", *in* P.J. THUMERELLE (dir.), 2001, *op. cit.*, pp. 131-144.

BAUDET-MICHEL S., 2001, Un siècle de diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains français, britannique et ouest-allemand , *L'Espace Géographique*, n° 1, pp. 53-66.

BEAUJEU-GARNIER J., CHABOT G., 1967, *Traité de géographie urbaine*, Paris, Colin, 2ème édition, 493 p.

BEAUJEU-GARNIER J., 1980, *Géographie urbaine*, Paris, Colin, 360 p.

BECATTINI G., 1992, " Le district marshallien : une notion socio-économique ", *in* G. BENKO, A. LIPIETZ, 1992, *op. cit.*, pp. 35-55.

BECKOUCHE P., 1992, " Des villes sans usines ? ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, Lille, 21-22 mai 1992, 16 p, non publié.

BECKOUCHE P., VIRE E., 1998, La recomposition du centre économique parisien, *Données Urbaines*, Paris, Anthropos/INSEE/CNRS, Col. Villes, n° 2, pp. 287-296.

BEGUIN H., 1991, " La géographie économique ", *in* A. BAILLY (dir), 1991, *op. cit.*, pp. 125-134.

BENITO DEL POZO P., FERNANDEZ GARCIA A., 1996, Crise, reconversion et réindustrialisation dans les Asturies (Espagne), *Revue Belge de Géographie*, n° 1-2-3, pp. 133-139.

BENKO G. (dir.), 1990, *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, La Garenne-Colombes, Editions de l'Espace Européen, 396 p.

BENKO G., LIPIETZ A. (dir.), 1992, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, Coll. Economie en liberté, 424 p.

BERNARD P.J., DAVIET J.P. (dir.), 1992, *Culture d'entreprise et innovation*, Paris, Presses de CNRS, 344 p.

BETEILLE R., 1985, Tertiaire, développement économique et organisation régionale, *Profils Economiques*, n° 18, pp. 5-14.

BEYERS W.B., 1992, Producer Services, *Progress in Human Geography*, n° 4, pp. 573-583.

BEYERS W.B., 1993, Producer Services, *Progress in Human Geography*, n° 2, pp. 221-231.

BEYERS W.B., LINDAHL D.P., 1996, Croissance et localisation des services aux entreprises aux USA, *L'Espace Géographique*, n° 4, pp. 315-322.

BLANCHET G., BONNET J. *et alii*, 1987, Evolution du tertiaire supérieur et structuration de l'espace, *Revue Géographique de Lyon*, n°1, 105 p.

BLIN F., 1995, *Le système de management environnemental et d'audit : vecteur d'un développement durable - Cascades S.A*, DESS ECODEV, UFR de Géographie et d'Aménagement, Université des Sciences et Technologies de Lille, 104 p.

BONAMY J., MAY N., 1994, *Services et mutations urbaines. Questionnements et perpectives*, Paris, Anthropos/Economica, 283 p.

BONAMY J., VALEYRE A., 1994, " Services, relations de service et organisation ", *in* J. BONAMY, N. MAY N., 1994, *op. cit.*, pp. 17-34.

BONDUELLE B., 1992, *Lettre aux 86 maires de Lille*, Lille, La Voix du Nord, 245 p.

BONNET J., 1973, " Les relations de service de l'agglomération stéphanoise : l'exemple de la recherche ", Communication au colloque : *La région et la vie régionale*, Université de Saint Etienne, pp. 121-142, non publié.

BONNET J., 1973, Les sociétés de service et leur localisation dans l'agglomération lyonnaise, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 3, pp. 257-303.

BONNET J., 1976, L'essor du tertiaire supérieur à Lyon : le centre régional de La Part-Dieu, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 1, pp. 5-33.

BONNET J., 1978, La décentralisation des activités tertiaires : analyse géographique, *Analyse de l'Espace*, n° 4, pp. 5-30.

BONNET J., 1979, La décentralisation des activités tertiaires en France, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 4, pp. 357-368.

BONNET J., 1982, *Lyon, place tertiaire. Contribution à une géographie des affaires*, EDISUD/Atelier national de reproduction des thèses, Université de Lille III, 935 p.

BONNET J., 1987, Chronique Rhône-Alpes : deux zones d'activités liées au tertiaire, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 1, pp. 105-110.

BONNET J., 1987, Réflexions géographiques sur la dynamique tertiaire, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 1, pp. 7-26.

BONNET J., 1993, " Les ancrages territoriaux des services ", *in* Collectif Plan Urbain/DATAR, 1993, *Métropoles en déséquilibre* ?, Paris, Economica, pp. 549-569.

BONNET J., non daté, *Les déplacements professionnels des responsables d'entreprises. Paris-province-étranger : réseaux d'affaires, réseaux de services, réseaux urbains*, Université de Lyon III, ronéo., 11 p.

BONNEVILLE M., 1979, La construction de bureaux dans l'agglomération lyonnaise : illustration et limites du développement d'une métropole régionale, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 4, pp. 349-356.

BONTE R., DHAU DECUYPERE Y., LANGRAND M., PARIS D., WOUTS M.C., 1996, " De la conversion à de nouveaux développements : 40 ans de mutation économique du Bassin Minier ", Communication au colloque : *Changement régional et dynamique des territoires*, FREVILLE/Pôle Universitaire Européen de Lille/ORHA, Lille, 23 février, pp. 87-99.

BOULIANNE L.M., DECOUTERE S., BAILLY A., MAILLAT D., REY M., 1995, " Services aux entreprises et structuration urbaine : l'exemple de la Suisse romande ", Communication au colloque international : *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*, A.S.R.D.L.F., Toulouse, 30août - 01er septembre, 16 p, non publié.

BOYER J.C., 1989, Pays noirs ou pays rouges ? L'influence des conditions socio-politiques sur la conversion des vieilles régions industrielles, *Hommes et Terres du Nord*, n° 4, pp. 281-285.

BOYER J.C., 1997, *Géographie humaine de l'Allemagne*, Paris, A. Colin, 209 p.

BRESSAND A., 1994, " Réseaux et marchés-réseaux ", *in* J. DE BANDT, J. GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 263-279.

BRITTON S., 1990, The Role of Services in Production, *Progress in Human Geography*, n° 4, pp. 529-546.

BRUAND M., 1995, *Nouveaux services, Région Nord-Pas-de-Calais*, Paris/Lille, Ministère du travail, du dialogue social et de la participation/Préfecture de la Région Nord-Pas-de-Calais/Direction Régionale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle du Nord-Pas-de-Calais, 73 p.

BRUN R., 1987, Région, croissance et développement, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 1, pp. 49-63.

BRUYELLE P., 1979, Conversion, reconquête urbaine et consommation d'espace : exemples et essais de bilan dans la région Nord-Pas-de-Calais, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 67-85.

BRUYELLE P., 1981, *L'organisation urbaine de la région du Nord-Pas-de-Calais*, Thèse pour le Doctorat d'Etat ès Sciences Humaines, publiée avec le concours du Ministère de l'Education Nationale, 1220 p et atlas annexe.

BRUYELLE P., 1982, Le nouveau régime des aides au développement régional, *Hommes et Terres du Nord*, n° 4, pp. 73-75.

BRUYELLE P., 1992, Désindustrialisation, mutations technologiques et transformations internes des entreprises, *Revue Belge de Géographie*, n° 1 à 4, pp. 77-89.

BRUYELLE P., 1992, Le rôle de la formation des hommes dans le redéveloppement des régions de tradition industrielle, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 151- 158.

BRUYELLE P., 1994, Le Pays Minier existe-t-il encore ?, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp. 48-54.

BRUYELLE P., DORMARD S., PARIS D., THUMERELLE P.J., 1996, Le devenir de la France du Nord : réflexions prospectives pour 2015, *Hommes et terres du Nord*, n° 3, pp. 166-175.

BRUYELLE P., MERENNE-SCHOUMAKER B., KIVELL P.T., 1992, Les friches industrielles, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 113-137.

BUREAU M.C., VALEYRE A., 1984, " Développement et concentration spatiale des emplois de services liés à la production industrielle depuis le début du siècle en France ", Communication au colloque : *La dynamique du secteur des services et le développement régional*, A.S.R.D.L.F., Lugano, 03-04 septembre, 25 p.

BUSSIERE E., GRISET P., BOUNEAU C., WILLIOT J.P., 1998, *Industrialisation et sociétés en Europe occidentale : 1880-1970*, Paris, Armand Colin, 393 p.

BUTTNER O., FOUCHER L., RANCHON P., 1976, *L'emploi salarié tertiaire en France. Localisation des activités, hiérarchisation de l'espace*, Paris, PUF, Coll. Cahiers du centre d'études de l'emploi, n° 10, 156 p.

BUTZIN B., 1992, *Schlüsselfaktor Unternehmensdienste, Stärken und Schwächen strategischer Wirtschaftsfunktionen im Ruhrgebiet*, Geographisches Institut, Technische Universität München, November, 110 p, non publié.

BUZAN T., BUZAN B., 1995, *Dessine-moi l'intelligence, guide d'accès à la dynamique mentale*, Paris, Les Editions d'Organisation, 317 p.

CAETANO L., 1992, La réponse aux changements technologiques dans une situation périphérique : l'industrie du verre de Marinha Grande (Portugal), *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 99-105.

CALAME P., BOUVARD L., 1988, *Le dialogue des entreprise et du territoire, propositions pour une politique*, Rapport au ministre de l'équipement, du logement, de l'aménagement du territoire et des transports, mars 1988, 79 p et annexes.

CAPPELLIN R., 1989, The Diffusion of Producer Services in the Urban System, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 641-661.

CAPRON H., VANDERMOTTEN C., 1992, Les difficultés de la Wallonie, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 259-266.

CARAVACA I., MENDEZ R., 1996, Vers un nouveau modèle industriel métropolitain en Espagne, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-2-3, pp. 21-31.

CARREZ J.F., 1991, *Le développement des fonctions tertiaires supérieures internationales à Paris et dans les métropoles régionales. Rapport au Premier ministre*, Paris, La Documentation Française, Coll. Rapports Officiels, 114 p.

CARROUE L., 1988, " Les services à l'industrie et la pénétration des nouvelles technologies dans le tissu régional : les sociétés de service et d'ingénierie en informatique ", *in* H. BAKIS (dir.), *Information et organisation spatiale*, Caen, Paradigme, Coll. Transports et communication, pp. 149-173.

CARROUE L., 1993, Berlin réunifié : une nouvelle métropole à vocation internationale en Europe centrale, *Annales de Géographie*, n° 570, pp. 113-130.

CARTON M., DITTE P.M., TURLUTTE L., 1999, *L'innovation, moteur de la régénération urbaine : les exemples de Pittsburgh, Montréal et Toronto*, Mémoire de troisième année de MST ENVAR, USTL-UFR de géographie, 180 p.

C.E.R.E.Q, 1981, *Les emplois tertiaires des entreprises industrielles*, Dossier n°29, octobre.

CHALINE C., 1999, *La régénération urbaine*, Paris, PUF, Coll. Que sais-je, n° 3496, 127 p.

CHALINE C., 2000, " Stratégies d'acteurs et optimisation des choix sectoriels pour régénérer les espaces urbains délaissés ", Communication au colloque : *Renouveler la ville, les enjeux de la régénération urbaine*, UFR de Géographie, Université des Sciences et Technologies de Lille, Lille, mars, 8 p, non publié.

CHARDONNEL S., 2001, " La *Time-Geography* : les individus dans le temps et dans l'espace ", *in* L. SANDERS, 2001, *op. cit.*, pp. 129-156.

CHAUTARD G., ZUINDEAU B., 2001, L'enjeu d'une reconversion durable des territoires de tradition industrielle : l'exemple du bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, *Espace, Populations et Sociétés*, n° 3, pp. 325-339.

CHEVALIER J., 1991, Les activités de recherche-développement au Québec. Une géographie très contrastée, *NOROIS*, n° 150, pp. 145-158.

CLAVAL P., 2001, *Epistémologie de la géographie*, Paris, Nathan, Coll. Fac géographie, 266 p.

COFFEY W.J., POLESE M., 1984, La localisation des activités de bureau et des services aux entreprises : un cadre d'analyse, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 717-730

COFFEY W.J., 1999, " Le système métropolitain nord-américain ", *in* J. PHILIPPE, P.Y. LEO, L.M. BOULIANNE, 1999, *op. cit.*, pp. 61-88.

COHEN J., 1994, " Emplois et mutations du système productif : la métropole parisienne et l'Ile-de-France ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars 1994, 24 p, non publié.

COHENDET P., 1994, " Relations de service et transfert de technologie ", *in* J. DE BANDT, J GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 201-213.

COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN, 1985, *Les services consommés par le secteur productif*, Paris, La Documentation Française, 250 p.

COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN, 1994, Rapport du groupe "Intelligence économique et stratégie des entreprises", Paris, La documentation Française, février 1994, 213 p.

COQUERELLE S., 1994, *La CCI de l'arrondissement de Béthune : l'entreprise des entreprises*, Mémoire de fin d'études sous la direction de Comas J.M., IEP de Toulouse, ronéo, non paginé.

COQUERY M., 1978, " Le rôle du secteur tertiaire dans la planification régionale ", *in* J.I. CLARKE, J. PELLETIER, *Régions géographiques et régions d'aménagement*, Colloque franco-britannique de géographie, Lyon, Editions L'HERMES, Les Hommes et les Lettres, pp. 131-138.

COROLLEUR F., CREVOISIER O., MAILLAT D., 1995, " L'ancrage urbain des dynamiques industrielles innovatrices ", Communication au colloque : *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*, A.S.R.D.L.F., Toulouse, 30 août - 01er septembre 1995, 14 p, non publié.

CORVERS F., DANKBAAR B., HASSINK R., 1994, " Innovation Policy and Cross-border Cooperation in the Euregion Maas-Rhine ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars 1994, 35 p, non publié.

COSINSCHI M., RACINE J.B., 1991, " Géographie urbaine ", *in* A. BAILLY (dir.), 1991, *op. cit.*, pp. 95-112.

COSTE B., 1993, *Douai ou la renaissance d'une image urbaine*, Mémoire de maîtrise dirigé par P. Oudart, Amiens, Université de Picardie-Jules Verne, Faculté des Sciences Historiques et Géographiques, 167 p.

COULBOIS P., JUNG J.,1994, *Aménagement du territoire : une méthode. Les exemples de l'Allemagne, de l'Autriche et de la Suisse*, Paris, La Documentation Française, Coll. Institutions, 172 p.

C.R.E.P.I.F. , 1990, Europe 93 : quels bureaux pour l'Ile-de-France ? L'immobilier tertiaire : pour qui ? combien ? où ?, *Les Cahiers du C.R.E.P.I.F.*, n° 32, 135 p.

CROUZET E., 1998, La production de bureaux et la recomposition des espaces tertiaires métropolitains : le cas de l'agglomération toulousaine, *Sud-Ouest Européen*, n° 2, pp. 47-62.

CROZIER M., TILLIETTE B., 1995, La crise de l'intelligence - Essai sur l'impuissance des élites à se réformer, Paris, InterEditions, 200 p.

CROZIER M., SERIEYX H., 1994, *Du management panique à l'entreprise du XXI éme siècle*, Paris, Maxima-Laurent du Mesnil éditeur/PUF, 142 p.

CUNAT F., 1987, Activités de pointe et mutations du tissu industriel du Nord-Pas-de-Calais, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp. 39-50.

CUNAT F., 1989, Aspects nouveaux dans l'aménagement des sites de production par la conversion, *Hommes et Terres du Nord*, n° 4, pp. 286-293.

CUNAT F., 1992, Enjeux liés à l'évolution des services dans la métropole lilloise, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 217-230.

CUNAT F., GIRY Y., 1999, " Eléments d'ancrage territorial chez les créateurs d'entreprise ", Communication aux sixième Journées de l'IFRESI, Lille, 21 et 22 avril, pp. 153-164, non publié.

CUNAT F., THOMAS B., 1993, " L'organisation spatiale des services rendus aux entreprises, reflet des changements du système productif ", Communication au colloque : *Les services rendus aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle*, LARU-IER du CRAPS-Lille II, IFRESI-CNRS, Lille, 11 mars 1993, non publié.

CUNAT F., THOMAS B., 1994, " Organisation fonctionnelle et recours externe. Résultats d'enquêtes auprès d'établissements ", Communication au colloque : *Structural and Spatial Changes in the Dynamics of Services*, IV annual RESER Conference, Barcelona, 15 p.

CUNAT F., THOMAS B., 1995, " Les services comme révélateurs des réorganisations d'entreprises ", Communication au colloque : *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*, ASRDLF, Toulouse, 30 août-01er septembre, 17 p, non publié.

CUNAT F., THOMAS B., GORNOSTAEVA G., 1994, " Approches sur le rôle de la territorialisation des services aux entreprises dans les villes industrielles ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars 1994, 13 p, non publié.

CUNAT F., THOMAS B., SANTELLI M., 1993, " La communication industrielle au coeur des transformations de la métropole lilloise ", Communication aux troisième Journées IFRESI, Lille, 28-29 janvier 1993, pp. 575-590, non publié.

CUNAT F., THOMAS B., SANTELLI M., GORNOSTAYEVA G., 1993, *Services aux entreprises et métropoles de tradition industrielle, premiers éléments d'une recherche*, avec le soutien du Ministère de la Recherche et de l'Espace et de la DATAR, LARU-IFRESI-IER-CRAPS, janvier 1993, ronéo., 52 p.

CUNHA A., RACINE J.B., 1984, Le rôle des services aux entreprises dans une société post-industrielle : technologies nouvelles et décentralisation, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 731-756.

CUNIN H., 1993, " Le marché des activités de conseil et service en technologie : quels mécanismes de régulation ? ", Communication aux troisième Journées IFRESI, Lille, 28-29 janvier 1993, pp. 15-22, non publié.

DALMASSO E., 1976, *Les activités tertiaires : leur rôle dans l'organisation de l'espace*, Tome III : *Systèmes urbains et activités tertiaires*, Paris, CDU/SEDES, 162 p.

DAMETTE F., 1994, *La France en villes*, Paris, La Documentation Française/DATAR, Coll. Informations et Analyses, 271 p.

DAMETTE F., SCHEIBLING J., 1992, *Le Bassin parisien, système productif et organisation urbaine*, Informations et analyse, Paris, La Documentation Française, 103 p

DAMETTE F., SCHEIBLING J., 1995, *La France, permanences et mutations*, Paris, Hachette supérieur, Coll. Carré-géographie, 256 p.

DAMETTE F., VIRE E., GODIN L., BECKOUCHE P., 1997, *La région du Nord-Pas-de-Calais : villes et système urbain*, Lille, Agence de Développement et d'Urbanisme de Lille Métropole, 112 p.

DAMIEN M.-M., 1997, *Les transports fluviaux*, Paris, PUF, Coll. Que sais-je ?, 128 p.

DANIELS P.W., 1984, Business Service Offices in Provincial Cities : Sources of Input and Destinations of Output, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, n° 2, pp. 123-139.

DANIELS P.W., 1985, The Geography of Services, *Progress in Human Geography*, n° 3, pp. 443-451.

DANIELS P.W., 1986, The Geography of Services, *Progress in Human Geography*, n° 3, pp. 436-444..

DANIELS P.W., 1987, The Geography of Services, *Progress in Human Geography*, n° 3, pp. 433-447.

DANIELS P.W., 1988, Some Perspectives on the Geography of Services, *Progress in Human Geography*, n° 3, pp. 431-440.

DANIELS P.W., 1989 a, Some Perspectives on the Geography of Services, *Progress in Human Geography*, n° 3, pp. 427-437.

DANIELS P.W., 1989 b, " Les services aux entreprises et le développement de l'économie spatiale ", *in* F. MOULAERT (éd.), 1989, *op. cit.*, pp. 215-239.

DANIELS P.W., 1991, Some Perspectives on the Geography of Services, *Progress in Human Geography*, n° 1, pp. 37-46.

DANIELS P.W., LEYSHON A., THRIFT N.J., 1988, Trends in the Growth and Location of Professional Producer Services : UK Property Consultants, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, n° 3, pp. 162-174.

DATAR, 1994, *Débat national pour l'aménagement du territoire. Document d'étape*, Paris, 75 p et annexes.

DATAR, 1997, *Grandes entreprises et appui au développement économique local*, La Documentation Française, Coll. Informations et Analyses, 141 p.

DAUMAS J.C., 1985, Le tertiaire industriel, *Profils Economiques*, n° 18, pp. 29-51.

DAVELAAR E.J., NIJKAMP P., 1989, New Technology Systems in Space, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 663-670.

DE BANDT J., 1994 a, " La notion de marché est-elle transposable dans le domaine des services informationnels aux entreprises ? ", *in* J. DE BANDT, J. GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 217-240.

DE BANDT J., 1994 b, " De l'économie des biens à l'économie des services : la production de richesse dans et par les services ", *in* J. DE BANDT, J. GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 309-338.

DE BANDT J., 1995, *Services aux entreprises. Informations, produits, richesses*, Paris, Economica, 268 p.

DE BANDT J., GADREY J., 1994, *Relations de service, marchés de services*, Paris, CNRS éditions, 360 p.

DE SMIDT M., 1985, Pays-Bas du Nord-Est, une région périphérique en reconstruction industrielle, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 121-128.

DEKENS C., 1995, *Pour un développement territorial durable. Analyse de la recomposition territoriale du Lensois*, Mémoire de maîtrise sous la direction de P. Gonin, U.F.R. de géographie, Lille I, 88 p.

DELMER-LANTREIBECQ S., 1996, *Le complexe automobile du Nord-Pas-de-Calais : mutations industrielles et recomposition spatiale*, Thèse de Doctorat Nouveau Régime., U.F.R de Géographie, Université des Sciences et Technologies de Lille, 382 p.

DELMER-LANTREIBECQ S., 2000, Industrie automobile et réseaux urbains dans la région Nord-Pas-de-Calais des années 1960 à nos jours, *Revue du Nord*, n° 335-336, pp. 553-563.

DEMUTH G., 1997, *Rien n'est plus pareil et ça n'est pas un drame*, Paris, Stock, 275 p.

DESPREZ L., 1992, Le transport routier pour compte d'autrui dans le Nord-Pas-de-Calais, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp. 9-13.

DEWAVRIN N., 1994, *Des gueules noires à la banane bleue, le Nord-Pas-de-Calais face au défi européen*, Lille, La Voix du Nord, 142 p.

DEZERT B., 1976, Le tertiaire au service des entreprises industrielles dans les pays d'économie libérale, *L'Information Géographique*, n° 2, pp. 64-70.

DEZERT B., 1992, Technoparcs et technopoles, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 209-215.

D'IRIBARNE P., HENRY A., SEGAL J.P., CHEVRIER S., GLOBOKAR T., 1998, *Cultures et mondialisation. Gérer par-delà les frontières*, Paris, Editions du Seuil, Coll. La couleur des idées, 358 p.

DJELLAL F., 1994, Un essai d'analyse de la division fonctionnelle et spatiale du travail dans les firmes de conseil en technologie de l'information (CTI), *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 2, pp. 197-222.

DJELLAL F., GALLOUJ C., 1995, " Innovation et développement régional : le cas des firmes de conseil en technologie de l'information ", Communication au colloque : *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*, A.S.R.D.L.F., Toulouse, 30 août - 01er septembre 1995, 14 p, non publié.

DONNAY J.P., 1985, Méthodologie de la localisation des bureaux, *Annales de Géographie*, n° 522, pp. 152-173.

DORMARD S., 1987, Les primes au développement régional dans le Nord-Pas-de-Calais (1955-1986), *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, n° 9, pp. 3- 24.

DUMOLARD P., 1999, Accessibilité et diffusion spatiale, *L'espace Géographique*, n° 3, pp. 205-214.

DUPONT J., 1966, *Les conversions industrielles, Etude de quelques aspects du problème tel qu'il est ressenti dans l'expérience minière du bassin minier du Nord et du Pas-de -Calais*, Centre protestant de recherche et de rencontre pour la région du Nord, Reconversion et conscience ouvrière, Lille, ronéo., 15 p.

DUPUY C. et GILLY J. (dir.), 1993, *Industrie et territoires en France : dix ans de décentralisation*, Paris, La Documentation Française, Coll. Economie, 216 p.

FISHER A., 1975, "Philips" et Eindhoven, un exemple de relation entre croissance industrielle et croissance urbaine, *Analyse de l'Espace*, n° 2, pp. 1-20.

FLICHY P., 1995, *L'innovation technique. Récents développements en sciences sociales. Vers une nouvelle théorie de l'innovation*, Paris, Editions La Découverte, 255 p.

FONTAINE F., Encore beaucoup de pertes d'emplois dans la grande industrie, *Profils du Nord/Pas-de-Calais*, INSEE, Lille, n° 1, pp. 3-8.

FORBRAS A.S., 1999, L'ex-Pays Minier du Nord-Pas-de-Calais, des territoires à géométrie variable, *Anthropologie du Bassin Minier*, Coll. Etudes, n° 3, pp. 30-39.

FRE-VILLE, février 1996, *Nord-Pas-de-Calais : changement régional et dynamique des territoires*, Lille, Pôle universitaire européen de Lille/ORHA-Nord-Pas-de-Calais, 399 p.

FRIMAT B., 1979, *Conversion industrielle et système économique : le Valenciennois*, Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Université des Sciences et Technologies de Lille, 474 p.

GACHELIN C., 1978, " Le problème des vieilles régions industrielles dans le développement régional ", *in* J.I. CLARKE, J. PELLETIER, *Régions géographiques et régions d'aménagement*, Colloque franco-britannique de géographie, Lyon, Editions L'HERMES, Les Hommes et les Lettres, pp. 93-100.

GADREY J., 1989, L'organisation de la grande entreprise et son mode de recours aux services de conseil, *Revue d'Economie Industrielle*, n° 49, pp. 34-50.

GADREY J., 1992, *L'économie des services*, Paris, La Découverte, Coll. Repères, 126 p.

GADREY J., 1994, " Les relations de service dans le secteur marchand ", *in* J. DE BANDT, J. GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 23-41.

GADREY J., GALLOUJ F., WEINSTEIN O., 1995, " L'innovation dans les services : vers un enrichissement des conceptions industrielles ? ", Communication aux quatrième Journées IFRESI, Lille, 30-31 mars, CNRS-Lille I-Lille II-Lille III- FUPL-UVHC, pp. 11-23, non publié.

GALLOUJ C., 1990, *Les services de haut niveau aux entreprises et le développement régional : enjeux pour le Nord-Pas-de-Calais*, ERMES-LAST-CLERSE (CNRS), Lille I et IFRESI-CNRS, convention de recherche avec le Conseil Régional n° 89.11.00.45, mars 1990.

GALLOUJ C., 1993, *Les enjeux et dynamiques du développement des marchés régionaux de services aux entreprises : le cas de la région Nord-Pas-de-Calais*, Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Université des Sciences et Technologies de Lille, 363 p.

GALLOUJ C., 1995, " Les logiques intra-urbaines de développement et de diffusion des services aux entreprises : le cas de la métropole lilloise ", Communication aux quatrième Journées IFRESI, Lille, 30-31 mars, CNRS-Lille I-Lille II-Lille III-FUPL-UVHC, pp. 351-369, non publié.

GALLOUJ C., 1996, Le commerce interrégional des services aux entreprises : une revue de la littérature, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. 567-595.

GALLOUJ C., GALLOUJ F., 1996, *L'innovation dans les services*, Paris, Economica, 112 p.

GAMBLIN A., 1989, Le Nord-Pas-de-Calais, une région en Europe, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1-2, pp. 1-8.

GARCETTE P., 1991, *Notre région veut-elle gagner ?*, Lille, La Voix du Nord, 238 p.

GAVRIELATOS E., MALEZIEUX J., 1986, L'espace industriel et le devenir urbain d'une métropole régionale à vocation internationale : le cas de Salonique, *Annales de Géographie*, n° 532, pp. 694-708.

GENDARME R., 1954, *La région du Nord, essai d'analyse économique*, Paris, Editions Armand Colin, 305 p.

GEOGRAPHISCHES INSTITUT DER RUHR-UNIVERSITÄT BOCHUM, KOMMUNALVERBAND RUHRGEBIET, 1993, *Vor Ort im Ruhrgebiet, ein geographischer Exkursionsführer*, Essen, Velag Peter Pomp, 287 p.

GEORGE P., 1976, Difficultés et incertitudes de la géographie, *Annales de Géographie*, n° 467, pp. 48-63.

GEUDENS X., 1992, *Les services rendus aux entreprises dans les Régions Européennes de Tradition Industrielle : les cas de Liège et de Leeds*, Mémoire de licence en sciences géographiques, Université de Liège, 194 p.

GHOUZI D., 1977, *Les diverses formes du désengagement des Houillères du bassin du Nord et du Pas-de-Calais : l'exemple du Valenciennois*, Thèse pour le Doctorat de troisième cycle, U.E.R. de géographie et d'aménagement spatial, Université des Sciences et Techniques de Lille, 625 p.

GIBLIN-DELVALLET B., 1990, *La région, territoires politiques : le Nord-Pas-de-Calais*, Paris, Fayard, 449 p.

GILLESPIE A.E., GREEN A.E., 1987, The changing Geography of Producer Services Employment in Britain, *Regional Studies*, n° 5, pp. 397-411.

GILLET M., 1973, *Les charbonnages du nord de la France au XIXème siècle*, Paris, Mouton, 527 p.

GIMPEL J., 1992, *La fin de l'avenir : le déclin technologique et la crise de l'Occident*, Paris, Seuil, Coll. Science ouverte, 202 p.

GLON E., 1994, *Zones d'activités et développement local : l'exemple du seuil de l'Artois*, Thèse de Doctorat de Géographie, Université des Sciences et Technologies de Lille, 427 p.

GLON E., GONIN P., GREGORIS M.T., RENARD J.P., 1996, " Mutations économiques et recompositions des territoires ", Communication au colloque : *Changement régional et dynamique des territoires*, FREVILLE/Pôle Universitaire Européen de Lille/ORHA, Lille, 23 février, pp. 68-74, non publié.

GLON E., GREGORIS M.T., RENARD J.P., 1996, " Entreprises, territoire et développement local ", *Hommes et terres du Nord*, n° 4, pp. 194-202.

GOE W.R., 1990, " Producer Services, Trade and the Social Division of Labour ", *Regional Studies*, n° 4, pp. 327-342.

GONIN P., ROUSSEL I., 1995, " Du développement local au développement durable : l'eau facteur de reconquête territoriale du bassin minier du Nord-Pas-de-Calais ", Communication au colloque : *La géographie au service du développement local*, Association des Géographes Français, Liège, 16-18 novembre 1995, non publié.

GOTTMANN J., 1971, Pour une géographie des centres transactionnels, *Bulletin de l'Association des Géographes Français*, n° 385-386, pp. 41-49.

GOYER A., 2000, " L'immobilier d'entreprise et la régénération urbaine ", Communication au colloque : *Renouveler la ville, les enjeux de la régénération urbaine* , UFR de géographie/Université des Sciences et Technologies de Lille, Lille, mars, 12 p.

GREEN A.E., HOWELLS J.R., 1988, " Information Services and Spatial Developpement in the UK Economy ", *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, n° 4, pp. 266-277.

GREEN H., PARIS D. (eds), 1992, " Petites et moyennes entreprises et développement régional. France, Angleterre : études et comparaisons ", *Travaux et Documents du Laboratoire de Géographie Humaine*, Série Etudes, n° 9, Université des Sciences et Technologies de Lille, mars 1992, 128 p.

GRITSAI O., TREIVISH A., VANDERMOTTEN C., 1992, Les vieilles régions industrialisées européennes dans la perspective historique globale des rapports "centre-périphérie", *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 7-39.

GROSDIDIER F. 1996, *La reconversion : une ardente obligation,* Paris, La Documentation Française, Coll. Rapports officiels, 233 p.

GUILLAUME R., 1994, *Acteurs et enjeux de la reconversion d'un foyer d'industrialisation ancienne : le bassin d'Aubin-Decazeville (Aveyron)*, Thèse de Doctorat en Géographie et Aménagement, Université de Toulouse-le-Mirail, 306 p.

GUMUCHIAN H., MAROIS C., 2000, *Initiation à la recherche en géographie*, Paris/Montréal, Economica-Anthropos /PUM, 425 p.

HANSEN N., 1990, Do Producer Services Induce Regional Economic Development ? ", *Journal of Regional Science*, n° 4, pp. 465-476.

HARDOUIN-LEMOINE M., 2000, " Le redéveloppement des villes de tradition industrielle : reconversion ou régénération ? Quel processus de redéveloppement dans la ville de Sheffield et dans les communes du bassin de Longwy ? ", Communication au colloque : *Renouveler la ville, les enjeux de la régénération urbaine* , UFR de Géographie/Université des Sciences et Technologies de Lille, mars, 11 p, non publié.

HARDY-HEMERY O., 1996, La production de territoires industriels au XIXème siècle : l'approche historique, Communication au colloque : *Changement régional et dynamique des territoires*, FREVILLE/Pôle Universitaire Européen de Lille/ORHA, Lille, 23 février, pp. 54-59, non publié.

HATCHUEL A., 1994, " Modèles de service et activité industrielle : la place de la prescription ", *in* J. DE BANDT, J. GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 63-84.

HAUDEVILLE B., HERAUD J.A., HUMBERT M., 1995, *Technologie et performances économiques*, Paris, Economica, 434 p.

HEGO E., 1993, " Besoins et recours au conseil de la part des PME : des modalités particulières de prestation ", Communication aux troisième Journées IFRESI, Lille, 28-29 janvier 1993, pp. 289-298, non publié.

HOLZ J.M., 1988, *La Ruhr : crise, reconversion et dynamique régionale*, Thèse pour le Doctorat d'Etat ès Lettres, Université de Metz, Faculté des Lettres et Sciences Humaines, 1405 p.

HOLZ J.M., 1989, Une conséquence de la contrainte environnementale : la genèse de l'éco-industrie en RFA, et dans la Ruhr en particulier, *Hommes et Terres du Nord*, n° 4, pp. 294-298.

HOLZ J.M., 1992, *Gérer l'espace : l'action des collectivités locales dans l'aménagement et la dynamique d'une région européenne : la Ruhr*, Presses Universitaires de Perpignan, Coll. Etudes, n° 4, 466 p.

HOLZ J.M., HOTTES K., 1992, La Ruhr : du Kohlenpott à la reconversion, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 267-276.

HOUILLER L., 1996, *Entreprise et territoire : l'exemple de PPG Industries Glass S.A.- usine d'Aniche*, Mémoire de maîtrise sous la direction de M.T. Grégoris et P. Gonin, U.F.R de géographie, Lille I, 107 p.

HOUSSEL J.P., 1985, Spécialisation spatiale et dynamisme régional : l'exemple de la région de Roanne, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 91-99.

HUTTON T.A., 2000, " Reconstructed Production Landscapes in the Postmodern City : Applied Design and Creative Services in the Metropolitan Core ", Communication au colloque international : *Economie et socio-économie des services*, Lille-Roubaix, 22-23 juin, pp. 37-77

IBA, 1993, *Standorte von industriellen Bauten und Arbeitersiedlungen in der Emscher-Region*, Gelsenkirchen, Emscher Park Informationen Themenheft, NRW, Ministerium für Stadtentwicklung und Verkehr, n° 4, pp. 7-53.

IBA, 1996, *Internationale Bauaustellung Emscher Park*, Gelsenkirchen, 41 p.

IBA'99, 1999, *Internationale Bauaustellung Emscher Park, Katalog der Projekte*, 368 p.

ILLERIS S., 1989, " La structure régionale de la société de service ", *in* F. MOULAERT (éd.), 1989, *op. cit.*, pp. 183-198.

ILLERIS S., 1994, " La localisation des producteurs et des utilisateurs de services ", *in* J. BONAMY, N. MAY N., 1994, *op. cit.*, pp. 95-108.

ILLERIS S., JAKOBSEN L., 1991, Computer Services and the Urban System, a Case Study in Denmark, *Acta Geographica Lovaniensia*, n° 31, pp. 39-45.

INSEE, 1988, Les activités tertiaires dans le Nord-Pas-de-Calais, *Les Dossiers de PROFILS*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n° 21, 80 p.

INSEE, 1994, Le bassin minier, *Les Dossiers de Profils*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n°33, 70 p.

INSEE, 1995, Le nouveau paysage industriel du Nord-Pas-de-Calais, *Les Dossiers de Profils*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n° 35, 84 p.

INSEE, 1995, Les métropoles régionales, *Les Dossiers de PROFILS*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n°37, 75 p.

INSEE, 1997, Le tertiaire au début des années 90, *Les Dossiers de PROFILS*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n° 47, 72 p.

INSEE, 2000, L'offre de services aux entreprises : un facteur de développement du territoire, *Profils Nord-Pas-de-Calais*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n° 11, 4 p.

INSEE, 2002a, Les services aux entreprises dans l'Avesnois et le Valenciennois, *Les Dossiers de Profils*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n° 66, 120 p.

INSEE, 2002b, Les services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais, *Les Dossiers de Profils*, Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n° 69, 120 p.

IREPD, 1993, *Industrie et territoire : les systèmes productifs localisés*, Colloque des 21 et 22 octobre 1992, Grenoble, Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement, 570 p.

JAYET H., 1994, " Services et espace ", *in* J. BONAMY, N. MAY, 1994, *op. cit.*, pp. 35-53.

JEANNEAU J., Le système productif choletais des industries de la mode face à la mondialisation de l'économie, *Revue Belge deGgéographie*, n° 1-2-3, pp. 167-176.

JOHNSTON R.J., GREGORY D., PRATT G., WATTS M. (éd.), 2000, *The Dictionary of Human Geography*, Oxford, Blackwell Publishers Ltd, Fourth edition, 958 p.

JOIGNAUX G., THOMAS B., 1991, " Polarisation et milieux innovateurs au service d'une approche des Régions de Tradition Industrielle ", Communication aux deuxième Journées I.F.R.E.S.I., Lille, 24-25 janvier, 13 p, non publié.

JOIGNAUX G., THOMAS B., 1992, " Innover dans les entreprises ", *in* S. WACHTER, 1992, *op. cit.*, pp. 92-116.

JOUVAUD M., 1995, " Localisation des services aux entreprises : combinaisons de facteurs et types d'activités ", Communication au colloque : *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*, A.S.R.D.L.F., Toulouse, 30 août-01er septembre, 36 p, non publié.

JOUVAUX M., 1996, Vers une typologie des services aux entreprises selon leurs facteurs de localisation, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. 597-625.

JOUVAUD M., 1998, Les services aux entreprises dans les agglomérations françaises, *Données Urbaines*, Paris, Anthropos/INSEE/CNRS, Coll. Villes, pp. 309-317.

JOUVAUX M., 1999, " Marseille-Aix, métropole dispersée ? ", *in* J. PHILIPPE, P.Y. LEO, L.M. BOULIANNE, 1999, *op. cit.*, pp. 177-202.

JOVENET G., MAIRESSE J.P., MILLEQUAMPS J.C., 1989, *Les technologies nouvelles. Informatique et informatisation. La France face à l'avenir. Vivre dans le Nord-Pas-de-Calais*, CRDP, Lille, 362 p.

JOYAL A., 1995, " Le concept de "milieu" et les PME innovantes et exportatrices. Etudes de cas : le Québec non-métropolitain ", Communication au colloque : *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*, A.S.R.D.L.F., Toulouse, 30 août - 01er septembre, 18 p, non publié.

JULIEN P., 1994, Les fonctions stratégiques dans cinquante villes de France, *INSEE Première*, n° 300.

JULIEN P., 1996, Spécificités des grandes villes de province, *Economie et Statistique*, INSEE, n° 294-295, pp. 137-152.

JULIEN P., 2002, Onze fonctions pour qualifier les grandes villes, *INSEE Première*, n° 840.

JULIEN P., PUMAIN D., 1996, Fonctions stratégiques et images des villes, *Economie et Statistique*, INSEE, n° 294-295, pp. 127-136.

KAUFMANN J.C., 2001, *L'entretien compréhensif*, Paris, Nathan-Université, Coll. Sociologie 128, (1er édition en 1996), 128 p.

KOURCHID O., KUHNMUNCH A., 1990, *Mines et cités minières du Nord et du Pas de Calais, photographies aériennes de 1920 à nos jours*, Presses Universitaires de Lille, 476 p.

KOURCHID O., 1993, " Les sécurités industrielles : méthodes et périodisation ", Communication aux troisième Journées IFRESI, Lille, 28-29 janvier 1993, pp. 351-368.

LABORIE J.P., LANGUMIER J.F., DE ROO P., 1985, *La politique française d'aménagement du territoire de 1950 à 1985*, Paris, La documentation Française, 184 p.

LACOUR C., 1999, " Un renouveau de l'analyse urbaine ", *in* J. PHILIPPE, P.Y. LEO, L.M. BOULIANNE, 1999, *op. cit.*, pp. 7-12.

LAFERRERE J., 1960, *Lyon, ville industrielle. Essai d'une géographie urbaine des techniques et des entreprises*, Paris, Presses Universitaires de France, 541 p.

LAFERRERE M., 1979, Géographie du pouvoir de décision dans l'industrie lyonnaise, *Revue de Géographie de Lyon*, n°4, pp. 329-347.

LAJUGIE J., DELFAUD P., LACOUR C., 1985, *Espace régional et aménagement du territoire*, Paris, Dalloz, Précis Dalloz, 2ème édition, 987 p.

LAMBOOY J., 1989, " Coûts transactionnels et informationnels : la croissance des services aux entreprises ", *in* F. Moulaert (éd.), 1989, *op. cit.*, pp. 93-104.

LANGRAND M., 1996, La contribution régionale Nord-Pas-de-Calais au projet de schéma national d'aménagement et de développement du territoire, *Hommes et Terres du Nord*, n° 3, pp. 176-182.

LANTREIBECQ S., 1990, *L'industrie automobile, développement régional et stratégie de groupe : l'exemple du Douaisis*, Mémoire de maîtrise sous la direction de D. Paris, U.F.R. de Géographie, Lille I, 170 p.

LANTREIBECQ S., 1991, *La filière automobile dans la région Nord-Pas-de-Calais : l'exemple des fournisseurs et sous-traitants en plasturgie*, D.E.A. sous la direction de D. Paris, U.F.R. de Géographie, Lille I, 171 p et annexes.

LANVIN B., 1989, " Services et nouvelles stratégies industrielles : quels enjeux pour le Sud ? ", *in* MOULAERT F. (éd.), 1989, *op. cit.*, pp. 241-261.

LAPPLE D., THIEL J., 2000, " Regional Specialisation and Media Convergence : the Dynamic Restructuring of the Hamburg Advertising Industry ", Communication au colloque international : *Economie et socio-économie des services*, Lille-Roubaix, 22-23 juin, pp. 3-16.

LAWLESS P., RANDLE T., Déclin industriel et réponse politique : l'expérience de Sheffield, *Hommes et Terres du Nord*, pp. 129-138.

LECLERCQ C., 1996, *Etat et évolution des fonctions hautement qualifiées de la région Nord-Pas-de-Calais*, DEA sous la direction de P.J. Thumerelle, U.F.R. de Géographie, Lille I, 127 p.

LECUYER N., 1996, *Recomposition teritoriale, cadres et stratégies d'acteurs : le cas de la communauté urbaine de Lille, traité en référence à l'exemple du Thames Gateway*, D.E.A. de Géographie sous la direction de P. Bruyelle, U.F.R. de Géographie, Lille I, 147 p.

LEIGH C., 1993, " Les services aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle : le cas de Leeds ", Communication au colloque : *Les services rendus aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle*, LARU-IER du CRAPS-Lille II, IFRESI-CNRS, Lille, 11 mars 1993, non publié.

LEIGH C., GREEN H., 1992, La réponse des entreprises à la restructuration : l'exemple du Yorkshire et de l'Humberside au Royaume-Uni, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 91-97.

LEIGH C., STILLWELL J., GREEN H., 1992, Une région en transition : les changements de l'activité économique et les stratégies de redéveloppement dans la région du Yorkshire et de l'Humberside, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 249-258.

LEMATTRE J., 1976, *Pour une connaissance statistique de la région : la conversion*, INSEE, Lille, n° 2, 76 p.

LENTACKER F., 1974, *La frontière franco-belge : étude géographique des effets d'une frontière internationale sur la vie de relations*, Lille, ANRT, 656 p.

LEO P.Y., PHILIPPE J., 1997, Tertiarisation et métropolisation. Quelles stratégies pour un développement à long terme ?, *Les Annales de la Recherche Urbaine*, Plan urbain/Ministère de l'équipement, du logement, des transports et du tourisme, n° 76, pp. 121-133.

LERIVEREND E., 1996, *L'inscription urbaine des services marchands aux entreprises à Villeneuve d'Ascq*, D.E.A. sous la direction de P. Bruyelle, U.F.R. de Géographie, Lille I, 87 p.

LEURETTE T., 1992, *Les Houillères face à leur conversion de 1958 à 1986, (la conversion économique et sociale du Bassin Houiller du Pas-de-Calais de 1958 à 1985)*, Mémoire de maîtrise d'histoire contemporaine, Université de Lille III, 284 p et annexes.

LEVY-LEBOYER M. (dir.), 1996, *Histoire de la France industrielle*, Paris, Larousse, 550 p.

LEY D., HUTTON T., 1987, Vancouver's Corporate Complex and Producer Services Sector, Linkages and Divergence within a Provincial Staple Economy, *Regional Studies*, n° 5, pp. 413-424.

LHERITIER J.L., 1987, Les activités tertiaires se développent rapidement aux portes des grandes villes du Nord-Pas-de-Calais, *Profils du Nord-Pas-de-Calais*, INSEE, Lille, n°2.

LHERITIER J.L., 1988, Les activités tertiaires dans le Nord-Pas-de-Calais, *Les Dossiers de Profil*, INSEE-Nord-Pas-de-Calais, Lille, n° 21, 80 p.

LIEFOOGHE C., 1995, " Services aux entreprises et développement local : l'exemple du Valenciennois ", Communication aux quatrième Journées IFRESI, CNRS-Lille I-Lille II-Lille III-FUPL-UVHC, Lille, 30-31 mars, pp. 257-265.

LIEFOOGHE C., 1996, Services aux entreprises et développement local : le cas de Liège en Belgique, *Hommes et Terres du Nord*, n° 4, pp. 240-248.

LIEFOOGHE C., 1999, " Formes d'innovation, services informationnels et mutation d'un territoire de tradition industrielle : le cas du Valenciennois ", Communication au colloque : *Innovation et économie régionale*, A.S.R.D.L.F., Hyères, 1-3 septembre, 20 p, non publié.

LIEFOOGHE C., 2000, Immobilier de bureau, régénération urbaine et développement économique dans l'ancien Pays minier du Nord-Pas-de-Calais : une équation à inconnues multiples, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp. 31-36.

LIPIETZ A., 1993, " Le local et le global : personnalité régionale ou interrégionalité ? ", *in* IREPD, 1993, *op. cit.*, pp. 45-69.

LOMAS G.M., 1970, Service Industries and the Size of Towns, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, sept./okt., pp. 278-287.

LUGNIER J.P., 1993, *Développement de Nevers : observation, prospective, stratégie*, Université de Picardie et Université de Paris XII Val-de-Marne, ronéo., 347 p.

MAILLAT D., 1996, *Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées*, IRER, Working papers, Université de Neuchâtel, novembre, n° 9606, 30 p.

MALEZIEUX J., 1985, Du pôle de croissance au pôle de conversion : forces et faiblesses du pôle économique dunkerquois, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 69-72.

MALEZIEUX J., 1990, " Services d'immobilier d'entreprise et mode de production flexible : le cas de l'agglomération parisienne ", *in* G. BENKO, 1990, *op. cit.*, pp. 309-317.

MALEZIEUX J., 1993, Immobilier d'entreprise et dynamique métropolitaine : la métropole du Nord, métropole européenne, *Hommes et Terres du Nord*, n°1, pp. 26-33.

MALEZIEUX J., 1998, " Nouvel immobilier d'entreprise et dynamique urbaine ", *in* G. WACKERMANN (dir.), 1998, *op. cit.*, pp. 61-69.

MANZAGOL C., 1989, La Nouvelle Angleterre septentrionale : renouveau d'une vieille région industrielle, *Hommes et Terres du Nord*, n° 4, pp. 245-250.

MANZAGOL C., 1992 a, Splendeur et déclin de Pittsburgh : une brève chronique ", *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 283-288.

MANZAGOL C., 1992 b, Crise et relance des régions sidérurgiques américaines : le cas de Buffalo, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-4, pp. 289-299.

MANZAGOL C., 1992 c, " La localisation des activités spécifiques ", *in* A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN (dir.), 1992, *op. cit.*, pp.489-514.

MARCHAND F., 1989, Les investissements étrangers dans la région Nord-Pas-de-Calais, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1-2, pp. 68-73.

MARCONIS R., THOUZELLIER C., 1989, Technologies nouvelles, mutations industrielles et changements urbains, *Villes et territoires*, CIEU-Presses universitaires du Mirail, Toulouse, n° 2.

MARSHALL J.N., BACHTLER J., 1987, Services and Regional Policy, *Regional Studies*, vol. 21-5, pp. 471-479.

MARTINELLI F., 1989, " Services aux producteurs et développement régional ", *in* F. MOULAERT (ed.), 1989, *op. cit.*, pp. 163-181.

MARTINELLI F., 1989, " Business Services, Innovation and Regional Policy : Consideration of the Case of Southern Italy ", *in* L. ALBRECHTS, F. MOULAERT, P. ROBERTS, E. SWYNGEDOUW (éd.), 1989, *Regional Policy at the Crossroads, European perspectives*, London, Jessica Kingsley Publishers in Association with Regional Studies Association, pp. 10-26.

MARTINELLI F., 1991, Services aux producteurs et développement régional, *Espace et Sociétés*, Paris, L'Harmattan, n°66-67, pp. 185-216.

MAY N., 1994, " Services, espace et main d'œuvre : division spatiale du travail et marchés de l'emploi ", *in* J. BONAMY, N. MAY, 1994, *op. cit.*, pp. 55-77.

MAY N., 1994 a, " Développement des services et transformation des configurations urbaines ", *in* J. BONAMY, N. MAY, 1994, *op. cit.*, pp. 79-92.

MAY N., 1994 b, " De l'organisation territorialisée de la production à la métropolisation. Un point de vue sur dix ans de recherche à travers trois programmes incitatifs ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars, 27 p, non publié.

MAY N., 2000, " Localisation et mobilité des services d'assistance et de conseil aux entreprises : une lecture critique des analyses en terme de facteurs de localisation ", Communication au colloque : *Economie et socio-économie des services, perspectives internationales*, UFR de Sciences Economiques de Lille I, Lille-Roubaix, 22 et 23 juin, 28 p, non publié.

MAYERE A., 1987, Les services d'administration/gestion : la remise en cause d'un marché local protégé, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 1, pp. 27-48.

MAYERE A., 1994, " Relation de service et enjeux d'industrialisation ", *in* J. DE BANDT, J. GADREY, 1994, *op. cit.*, pp. 101-117.

MAYERE A., VINOT F., 1993, " L'offre de services aux entreprises, reflet et vecteur du rayonnement des villes : l'exemple des quatre grandes agglomérations de Rhône-Alpes ", Communication au colloque : *Les services rendus aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle*, LARU-IER du CRAPS-Lille II, IFRESI-CNRS, Lille, 11 mars 1993, non publié.

MERENNE-SCHOUMAKER B., 1991, *La localisation des industries*, Paris, Nathan-Université, Coll. Géographie d'aujourd'hui, 192 p.

MERENNE-SCHOUMAKER B., 1996, *La localisation des services*, Paris, Nathan-université, Coll. Géographie d'aujourd'hui, 191 p.

MESNARD A., VIGARIE A., 1973, Les interrelations dans le tertiaire supérieur nantais. Etude sur la dynamisation d'une économie urbaine, *Les Cahiers Nantais*, n° 7, pp. 5-120.

MICHEL S. , 1998, *La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains ouest-allemand, français et britannique (1850-1990)*, Thèse de Doctorat de Géographie, UFR de Géographie, Université de Paris I, 456 p.

MICHEL S., 1999, Diffusion des services aux entreprises dans les systèmes de villes, *L'Information Géographique*, n° 1, pp. 20-24.

MILLEQUANT F., BECQUART E., BERNARD T., 1988, *Les activités d'études, de conseil et d'assistance dans le Nord-Pas-de-Calais. Enjeux et perspectives du tertiaire inducteur*, Equipe Industries et Services-Ominord-Labores UA CNRS 362, Lille.

MILLEQUANT F., VANDERMERSCH A., EL ASRAOUI H., 1989, *Le tertiaire privé dans le Nord-Pas-de-Calais*, Extraits de l'étude réalisée pour la Délégation Régionale de l'Agence Française pour la Maîtrise de l'Energie, novembre 1989, 16 p, non publié.

MOATTY F., VALEYRE A., 1991, Division spatiale du travail industriel et organisation des entreprises, *Travail et emploi*, n° 50, pp. 34-53.

MOATTY F., VALEYRE A., 1997, La polarisation de la recherche-développement industrielle en France : logique sectorielle ou organisationnelle ?, *L'Espace Géographique*, n° 3, pp. 231-246.

MONNOYER M.C., 1984, Evolution du marché des services aux entreprises et formulation de stratégies de développement pour les activités de services : implications régionales, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 776-791.

MONNOYER M.C., 1999, " Bordeaux, métropole régionale ", *in* J. PHILIPPE, P.Y. LEO, L.M. BOULIANNE, 1999, *op. cit.*, pp. 143-162.

MONNOYER M.C., PHILIPPE J., 1987, Modernisation des activités de services et technologie de l'information, *Revue de Géographie de Lyon*, n° 1, pp. 89-104.

MONNOYER M.C., PHILIPPE J., 1989, " Facteurs de localisation et stratégies de développement des activités de services aux entreprises ", *in* F. MOULAERT (éd.), 1989, *op. cit.*, pp. 199-214.

MOULAERT F.(éd.),1989, *La production des services et sa géographie*, C.L.E.S., Université de Lille I, 265 p.

MOULAERT F., DJELLAL F., 1995, Les firmes de conseil en technologie de l'information : vers une définition élargie des économies d'agglomération, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 683-704.

MOULAERT F., DJELLAL F., CHIKHAOUI Y., 1990, " La localisation des firmes françaises de conseil en haute technologie ", *in* G. BENKO, 1990, *op. cit.*, pp. 255-291.

MOULAERT F., GALLOUJ C., 1992, " Le tertiaire supérieur et la hiérarchie urbaine ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, IFRESI-CNRS-USTL, Lille, 21-22 janvier, 14 p, non publié.

MOYNE V., 1990, *Les services marchands rendus principalement aux entreprises 1970-1988, Données des comptes nationaux Base 1980*, INSEE, coll. INSEE résultats, 165 p.

NOYELLE T., 1989, " Les services et la nouvelle économie : vers une nouvelle segmentation du marché du travail ", *in* F. MOULAERT (éd.), 1989, *op. cit.*, pp. 141-159.

NOYELLE T., 1994, " Services et mutations urbaines aux Etats-Unis ", *in* J. BONAMY, N. MAY, 1994, *op. cit.*, pp. 219-238.

O'FARRELL P.N., HITCHENS D.M., MOFFAT L.A., 1992, The Competitiveness of Business Service Firms : a Matched Comparison between Scotland and the South East of England, *Regional Studies*, n° 6, pp. 519-533.

O'FARRELL P.N., MOFFAT L.A.R., HITCHENS D.M., 1993, Manufacturing Demand for Business Services in a Core and Peripheral Region : does Flexible Production Imply Vertical Disintegration of Business Services ?, *Regional Studies*, n° 5, pp. 385-400.

O'FARRELL P.N., MOFFAT L.A.R., 1995, Business Services and their Impacts upon Client Performance : an Exploratory Interregional Analysis, *Regional Studies*, n° 2, pp. 111-124.

O'FARRELL P.N., WOOD P.A., ZHENG J., 1996, Internationalization of Business Services : an Interregional Analysis, *Regional Studies*, n° 2, pp. 101-118.

O'HUALLACHAIN B., REID N., 1991, The Location and Growth of Business and Professional Services in American Metropolitan Areas, 1976-1986, *Annals of the Association of American Geographers*, n° 2, pp. 254-270.

OCDE, 1989, *L'amélioration des services aux entreprises comme outil de politique régionale*, Paris, Editions de l'OCDE, 32 p.

OCDE, 1990, *Les services d'ingénierie technique*, Paris, Editions de l'OCDE, 134 p.

OCDE, 1993, *Les petites et moyennes entreprises : technologie et compétitivité*, Paris, Editions de l'OCDE, 128 p.

OCDE, 1995, *Dynamiser les entreprises. Les services de conseil*, Paris, Editions de l'OCDE, 222 p.

OREAM Rhône-Alpes, 1981, *Etude régionale sur les services aux entreprises : besoins tertiaires des entreprises industrielles et recours à des prestations de services*, Documents de travail de l'OREAM Rhône-Alpes et Economie et Humanisme, novembre, 90 p, ronéo.

PARIS D. (dir.), 1989, *Nord-Pas-de-Calais, une région d'Europe en mouvement*, Montpellier/Paris, RECLUS/La documentation française, Coll. Dynamiques du Territoire n° 2, 185 p.

PARIS D., 1989, Le Nord-Pas-de-Calais face aux nouvelles dynamiques économiques : pratiques et enjeux de l'aménagement régional, *Hommes et Terres du Nord*, n° 4, pp. 251-256.

PARIS D., 1993, *La mutation inachevée. Mutation économique et changement spatial dans le Nord-Pas-de-Calais*, Paris, L'Harmattan, Coll. Géotextes, 365 p.

PARIS D., 1993, " Perception du changement spatial dans le Nord-Pas-de-Calais : PME, création d'entreprises et dynamiques territoriales ", Communication aux troisième Journées IFRESI, Lille, 28-29 janvier 1993, pp. 671-684, non publié.

PARIS D., 1995, La politique régionale européenne dans le Nord-Pas-de-Calais, *Hommes et Terres du Nord*, n° 3, pp. 113-119.

PARIS D., 2000, " Renouveler la ville : un enjeu de développement pour la ville post-industrielle ", Communication au colloque : *Renouveler la ville, les enjeux de la régénération urbaine*, UFR de Géographie/Université des Sciences et Technologies de Lille, mars, 10 p, non publié.

PARIS D., STEVENS J.F., 2000, *Lille et sa région urbaine : la bifurcation métropolitaine*, Paris, L'Harmattan, 265 p.

PARKINSON M., 1992, " Régénération urbaine et développement inégal dans une ville traditionnelle : le cas de Liverpool ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, Lille, 21-22 mai, 30 p, non publié.

PECQUEUR M., 1992, Bilan et perspectives des activités industrielles liées à la protection de l'environnement en France , Rapport du Conseil Economique et Social, 166 p.

PECQUEUR M., 1993, " Territoire, territorialité et développement ", *in* IREPD, 1993, *op. cit.*, pp. 71-88.

PERRAT J., 1992, " Les rapports groupes-PME en Rhône-Alpes : de nouvelles opportunités pour le développement local et régional ? ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, Lille, 21-22 mai, 9 p, non publié.

PERRY M., 1990, Business Service Specialization and Regional Economic Change, *Regional Studies*, n° 3, pp. 195-209.

PEYRACHE V., 1986, " Mutations régionales vers les technologies nouvelles, le cas de la région de Saint Etienne ", *in* P. AYDALOT, *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI, 1986, pp. 195-215.

PHILIPPE J., LEO P.Y., 1993, La dynamique mercapolitaine : une stratégie de développement pour les métropoles régionales, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 1, pp. 121-139.

PHILIPPE J., LEO P.Y, BOULIANNE L.M, 1999, *Services et métropoles : formes urbaines et changement économique*, Paris, L'Harmattan, 301 p.

PHILIPPE J., MONNOYER M.C., 1989, Gestion de l'espace et développement des services aux entreprises, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 671-684.

PIQUARD M., 1972, *Les activités tertiaires dans l'aménagement du territoire*, Paris, La Documentation Française, 76 p.

PLANQUE B., 1983, *Innovation et développement régional*, Paris, Economica, Coll. Approfondissement de la connaissance économique, 185 p.

PLATELLE H. (dir.), 1982, *Histoire de Valenciennes*, Lille, Presses Universitaires de Lille, Coll. Histoire des villes du Nord-Pas-de-Calais, 333 p.

PRIGOGINE I., 1996, *La fin des certitudes*, Paris, Odile Jacob, 225 p.

PUMAIN D., 1992, " Les systèmes de villes ", *in* A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN (dir.), 1992, *op. cit.*, pp. 645-663.

PUMAIN D., SAINT JULIEN T., VAN DER HAEGEN (eds), 1991, Cities in Movement, Urban Systems on the Eve of the 21st century, *Acta Geographica Lovaniensia*, Leuven, n° 31.

QUEVIT M., 1992, " Les transformations productives et la modernisation économique dans les RETI ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, Lille, 21-22 mai 1992, 11 p, non publié.

QUEVIT M., HOUARD J., BODOON S., DANGOISSE A., 1991, *Impact régional 1992. Les RETI*, IRES-RIDER, De Boeck- Université, 250 p.

RABIER J.C., 1999, Etude anthropologique du bassin minier : vers une nouvelle réflexion, *Anthropologie du Bassin Minier*, Coll. Etudes, n° 3, pp. 2-7.

RAFFESTIN C., 1991, " La diffusion ", *in* A. BAILLY (dir.), 1991, *op. cit.*, pp. 189-193.

RALLET A.,, 1994, " Réseaux de télécommunication, localisation des activités informationnelles et hiérarchie urbaine ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars 1994, 30 p, non publié.

RALLET A., 2000, L'aménagement du territoire vu par un économiste, *Territoires 2020, Revue d'études et de prospective de la DATAR*, Paris, La Documentation Française, n° 1, pp.13-14.

REITEL F., 1996, L'Allemagne : espaces, économie et société, Paris, Nathan-Université, Coll. Fac géographie, 384 p.

RELAIS, 1991, Le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais de 46 à 90 à travers les journaux de l'entreprise, *Journal d'entreprise des HBNPC*, numéro spécial, 243 p.

RICHARD L., 1995, *Denain : l'impact de la désindustrialisation sur l'évolution urbaine*, Mémoire de maîtrise sous la direction de P. Bruyelle, U.F.R. de Géographie, Lille I, 196 p.

RIVIERE-MOREL V., 1984, Structures et mutations du tertiaire supérieur en Ile-de-France, *Analyse de l'Espace*, n° 1, pp. 1-18.

RIVIERE-MOREL V., 1986, Les activités tertiaires supérieures en Ile-de-France, définition et accaparement de l'espace, *L'Information Géographique*, 50-3, pp. 103-113

ROCHEFORT M., 1957, Méthodes d'étude des réseaux urbains. Intérêt de l'analyse du secteur tertiaire de la population active, *Annales de Géographie*, n° 353, pp. 125-143

ROCHEFORT M., 1960, *L'organisation urbaine de l'Alsace*, Paris, 380 p.

ROCHEFORT M., 1976, *Les activités tertiaires : leur rôle dans l'organisation de l'espace*, Tome I : *Formes de relations entre activités tertiaires et organisation de l'espace*, Paris, CDU/SEDES, 78 p.

ROMANO J., 1995, *La modernisation des PME. L'expert, le patron et le politique*, Paris, PUF, Coll. Sociologie d'aujourd'hui, 297 p.

ROUQUETTE C., 1998, Ingénierie française, ingénierie européenne : des services qui s'exportent, *INSEE Première*, n° 596, 4 p.

ROUSSET-DESCHAMPS M., 1984, Processus d'internalisation et d'externalisation des activités de service dans les entreprises industrielles en France, *Hommes et Terres du Nord*, n°1, pp. 17-23.

ROUSSET-DESCHAMPS M., 1986, Nouvelles technologies et système de relations des activités de service d'Ile-de-France, *Bulletin de l'Association des Géographes Français*, n° 3, pp. 239-242.

ROUSSET-DESCHAMPS M., 1990, " Les mutations du système productif et des activités de service : leur rôle dans la métropolisation de l'Ile-de-France ", *in* A.M. LACOTA, C. MILLELI (coordinateurs), 1990, *Ile-de-France en mouvement*, Montpellier, RECLUS, Coll. Modes d'emplois, n°16, pp. 17-32.

ROZENBLAT C., 1993, L'internationalisation des villes européennes par les réseaux des entreprises multinationales, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 661-678.

SABATIER L.M., 1996, Les sélections interurbaines des services aux entreprises, *Mappemonde*, n° 3, pp. 23-27.

SAINT-JULIEN T., 1975, Le tertiaire industriel, une réalité peu connue et mal mesurée, *Analyse de l'Espace*, n° 2, pp. 31-46.

SAINT-JULIEN T., 1984, *Les grandes villes françaises, un nouveau modèle : pourquoi ?*, *in* Collectif, Mélanges offerts à Beaujeu-Garnier, Centre d'Analyse de l'espace, Université de Paris, numéro spécial.

SAINT-JULIEN T., 1985, *La diffusion spatiale des innovations*, Montpellier, GIP RECLUS, Coll. Modes d'emploi, 40 p.

SAINT-JULIEN T., 1992, " Diffusion spatiale ", *in* A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN (dir.), 1992, *op. cit.*, pp. 577-598.

SAINT-JULIEN T., 2001, " Processus de diffusion spatiale et modélisations du changement ", *in* L. SANDERS, 2001, *op. cit.*, pp. 157-186.

SAINT JULIEN T., SABATIER L.M., 1996, La diffusion des services aux entreprises dans le réseau des villes françaises, *Economie et Statistique*, n° 294-295, pp. 153-163.

SANDERS L., 2001, *Modèles en analyse spatiale*, Paris, Hermes Science/Lavoisier, Coll. Information géographique et aménagement du territoire.

SARI, 1991, *Le Nord-Pas-de-Calais*, Paris, Albin Michel, Coll. Europe et Régions, 118 p.

SASSEN S., 1991, *The Global City : New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press, 354 p.

SAUVIAT C., 1994, *Le conseil : un "marché réseau" singulier*, *in* J. DE BANDT, J. GADREY J., 1994, *op. cit.*, pp. 241-262.

SAVY M., 1994, Est-ce encore l'industrie qui structure l'espace ?, Analyse de la contribution des branches d'activités économique aux différenciations inter-régionales, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 2, pp. 159-178.

SAVY M., VELTZ P. dir.), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, La Tour-d'Aigues, Editions de l'Aube, Coll. Monde en cours, 199 p.

SCHEIBLING J., 1994, *Qu'est-ce que la géographie ?*, Paris, Hachette Supérieur, 200 p.

SCHULZ C., 2000, Environmental Service-Providers, knowledge Transfer, and the Greening of Industry, IGU Commission on the Organisation of Industrial Space, Annual residential conference, Dongguan / China, 8-12 august, 16 p, non publié.

SCOTT A.J., 1992, " L'économie métropolitaine : organisation industrielle et croissance urbaine ", *in* B. BENKO, A. LIPIETZ, 1992, *op. cit.*, pp.103-120.

SELLIER D., 1999 a, Emscher Park, le bilan, *Diagonal*, Revue des équipes d'urbanisme, n° 140, pp. 17-18.

SELLIER D., 1999 b, Transposable ou non, une aventure économique et écologique, *Diagonal*, Revue des équipes d'urbanisme, n° 140, pp. 19-22.

SERIEYX H., 1993, *Le big bang des organisations. Quand l'entreprise, l'Etat, les régions entrent en mutation*, Paris, Calmann-Lévy, 342 p.

SGAR, 1995, *Des villes et des hommes, le devenir de l'ancien bassin minier*, Préfecture de la Région Nord-Pas-De-Calais, Secrétariat Général pour les Affaires Régionales, Centre d'études et de prospective, Lille, septembre, 191 p.

SGAR, 1997, *L'emploi tertiaire dans le Nord-Pas-de-Calais, constats et tendances*, Préfecture de la Région Nord-Pas-De-Calais, Secrétariat Général pour les Affaires Régionales, Centre d'études et de prospective, Lille, juin, 79 p.

SJ°HOLT P., 1991, Modern Producer Service Networks, Linkages and Location : Some Norwegian Research Outlines ", *Acta Geographica Lovaniensia*, n° 31, pp. 30-38.

STACHOWSKI K., 1997, *Services et activités tertiaires de haut niveau et mutation urbaine : Roubaix et Tourcoing*, Mémoire de maîtrise sous la direction de P. Paris, U.F.R. de Géographie, Lille I, 223 p.

STACHOWSKI K., 1998, *Entreprises et Territoire : le Valenciennois, territoire d'innovation ?*, DEA sous la direction de D. Paris, U.F.R. de Géographie, Lille I, 220 p.

STEVENS J.F., 1988, *Les chances du Nord/Pas-de-Calais*, Préfecture de la région NPC, Service d'Etudes du SGAR, Lille, mars, 109 p.

STEVENS J.F., 1989, *Lille Eurocité. L'Europe à portée de main*, Préfecture de la région Nord-Pas-de-Calais, Secrétariat Général des Affaires Régionales, Lille, 159 p.

STORPER M., HARRISON B., 1992, " Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 90 ", *in* B. BENKO, A. LIPIETZ, 1992, *op. cit.*, pp. 265-291.

STRAMBACH S., 1993, " Knowledge-intensive Producer Services : Networks and Interaction. The Example of the Rhine-Neckar Area ", Communication au colloque *: Les services rendus aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle*, LARU-IER du CRAPS-Lille II, IFRESI-CNRS, Lille, 11 mars 1993, non publié.

SUBRA P., 1996, *Le temps d'une conversion. Le Valenciennois (1965-1995)*, Saint-Denis/Paris, CID/Presses Universitaires de Vincennes, Coll. Temps et Espaces, 204 p.

TAUVERON A., 1974, Le "tertiaire supérieur", moteur du développement régional ?, *L'Espace Géographique*, n° 3, pp. 169-178.

THEVENET M., 1994, *La culture d'entreprise*, Paris, PUF, Coll. Que-sais-je ?, n° 2756, 128 p.

THIBAUD S., 1992, " Les PACT urbains de l'arc nord-est ", *in* S. WACHTER, 1992, *op. cit.*, pp. 77-89.

THOMAS B., JOIGNAUX G., 1992, Innovation et conversion industrielle : de l'entreprise au territoire, *CLES*, n° 19, pp. 17-26.

THOMAS B., JOIGNAUX G., CUNAT F., 1991, " Mobilité spatiale et recomposition fonctionnelle des activités de service ", Communication au colloque : *Nouvelles activités, nouveaux espaces*, A.S.R.D.L.F., Montréal, 3-4 septembre, 13 p, *in* INRETS, TRACES en revue, *Les publications des chercheurs de l'INRETS-TRACES*, tome 1, Villeneuve d'Ascq, 1993.

THUMERELLE P.J., 1982, *La population de la région Nord-Pas-de-Calais, étude géographique*, I.D.E.A.D., Université de Lille I, 1487 p.

THUMERELLE P.J., 1994, Que reste-t-il de l'originalité des comportements démographiques du bassin minier ?, *Hommes et Terres du Nord*, n° 1, pp. 13-18.

THUMERELLE P.J. (dir.), 2001, *Explications en géographie : démarches, stratégies, modèles*, Paris, DIEM/SEDES, 160 p.

TILMONT C., 1992, *Les aspects sociaux de la conversion du Bassin Minier du Pas-de-Calais de 1958 à nos jours, (La conversion économique et sociale du Bassin Houiller du Pas-de-Calais de 1958 à nos jours)*, Mémoire de maîtrise d'histoire contemporaine, Lille III, 182 p.

TOMANEY J., 1992, " Transformation de la base économique des villes britanniques de tradition industrielle : le cas du nord-est de l'Angleterre ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, Lille, 21-22 mai 1992, 12 p, non publié.

TRESCH F., 1992, *La conversion interne des Houillères de 1958 à 1985*, (la conversion économique et sociale du Bassin Houiller du Pas-de-Calais de 1958 à 1985), Mémoire d'histoire contemporaine, Lille III, 308 p.

TROGNAN PH., 1979, *Les services marchands rendus principalement aux entreprises, 1960-1974*, INSEE, série E, n°59.

VALEYRE A., 1985, La dynamique spatiale des emplois de service liés à la production industrielle, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 703-725.

VAN DOREN P., 1994, " Un programme de développement régional pour Charleroi : vers un positionnement progressif d'un tissu productif dans la globalisation ou comment mieux répondre à la démarche du milieu innovateur ? ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars 1994, 25 p, non publié.

VAN GEENHUIZEN M., NIJKAMP P., 1994, " Corporate strategies and urban-industrial dynamics in the Netherlands ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars 1994, 34 p, non publié.

VAN GINKEL H ., 1985, Le Limbourg méridional, évolution récente d'une ancienne région minière, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 118-120.

VANDERMOTTEN C., 1985, La production de l'espace industriel belge : 1846-1984, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 100-109.

VANDERMOTTEN C., BRUYELLE P., GREEN H. (éd.), 1992, Les régions anciennement industrialisées, *Revue Belge de Géographie*, 315 p.

VELTZ P., 1992, " Hiérarchies et réseaux et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire ", *in* G. BENKO, A. LIPIETZ, 1992, *op. cit.*, pp. 294-313.

VELTZ P., 1994 a, *Des territoires pour apprendre et innover*, La Tour d'Aigues, Editions de l'Aube, Coll. Monde en cours, 95 p.

VELTZ P., 1994 b, " Dynamique des systèmes productifs, territoires et villes ", Communication au colloque international : *Villes, entreprises et société à la veille du XXIème siècle*, IFRESI-PIRVILLES, Lille, 16-18 mars, 23 p, non publié.

VENNIN B., 1992, " Conversion industrielle : une affaire d'Etat ? ", *in* S. WACHTER, 1992, *op. cit.*, pp. 30-40.

VIARD J., 1994, *La société d'archipel ou les territoires du village global*, La Tour d'Aigues, Editions de l'Aube, Coll. Monde en cours, 127 p.

VIGARIE, MESNARD A., 1973, Les interrelations dans le tertiaire supérieur, Les *Cahiers Nantais*, n° 7, pp. 5-120

WACHTER S. (dir.), 1992, *Redéveloppement des zones en déclin industriel*, Paris, La Documentation Française/ DATAR, 201 p.

WACKERMANN G. (dir.), 1986, *Décentralisation et quartiers tertiaires en République Fédérale d'Allemagne* , Publications du L.A.R.I.T.E., Université de Haute Alsace, série aménagement, volume 1, Mulhouse, 38 p.

WACKERMANN G., 1990, " Les interactions de la communication et des activités tertiaires dans l'espace du Rhin supérieur ", *in* H. BAKIS, 1990, Coll. Communications et territoires, pp. 71-81.

WALLART I., 1994, *Analyse dynamique de la stratégie de programmes de produits nouveaux et performance de PME de haute technologie*, Thèse en Sciences de Gestion, Institut d'Administration des Entreprises, Université des Sciences et Technologies de Lille, 580 p.

WANNOP U.A., 1992, " Glasgow : capitale européenne de la culture ", Communication au colloque : *Les villes européennes de tradition industrielle, mutations économiques et politiques urbaines*, Lille, 21-22 mai 1992, 15 p, non publié.

WARREN K., 1978, " The Re-development of Older Industrial Areas ", *in* J.I. CLARKE J.I., J. PELLETIER, *Régions géographiques et régions d'aménagement*, Colloque franco-britannique de géographie, Lyon, Editions L'HERMES, Les Hommes et les Lettres, pp. 87-92.

WATZLAWICK P., WEAKLAND J., FISCH R., 1975, *Changements : paradoxes et psychothérapie*, Paris, Editions du Seuil, Coll. Points essais (réédition 1981), 191 p.

WAWRZYNIAK A., 1993, *Les nouvelles dynamiques économiques dans le district d'Hénin-Carvin*, Mémoire de maîtrise sous la direction de D. Paris, UFR de géographie, Université de Lille I, 200 p.

WEBER H.U., 1985, L'information, facteur de production de localisation. Réflexions sur la conversion de la Ruhr en Allemagne Fédérale, *Hommes et Terres du Nord*, n° 2, pp. 139-148.

WOOD P.A., 1986, The Anatomy of Job Loss and Job Creation : Some Speculations on the Role of the "Producer Service" Sector ", *Regional Studies*, n° 1, pp. 37-46.

ZANINETTI J.M., 1996, Les mutations d'une agglomération anciennement industrialisée à la périphérie d'une grande métropole : le cas de Creil, *Revue Belge de Géographie*, n° 1-2-3, pp. 51-59.

ZULIANI J.M., 1993, Une combinatoire du développement des services de haut niveau : l'exemple de Toulouse, *Villes et territoires*, CIEU- Presses universitaires du Mirail, Toulouse, pp. 159-181.

ZULIANI J.M., 1995, *La mutation du système productif des services marchands de haut niveau dans l'agglomération toulousaine : enjeux et acteurs*, Thèse de Doctorat de Géographie et Aménagement, Université de Toulouse-le-Mirail, 622 p.

ZULIANI J.M., 1998, Effets de proximité et développement métropolitain des services de haut niveau : le cas de Toulouse, *Sud-ouest européen*, n° 2, pp. 33-45.

ZULIANI J.M., 1999, " Toulouse, métropole technologique ", *in* J. PHILIPPE, P.Y. LEO, L.M. BOULIANNE, 1999, *op. cit.*, pp. 241-268.

SOURCES

Rapports d'institutions publiques ou parapubliques

ADUL, 1998, *Lille après Euralille : la métropole en mutation*, Agence de Développement et d'Urbanisme de Lille, octobre, 210 p.

APIM, 2000, *NTIC, nouvelles technologies de l'information et de la communication*, Agence de Promotion Internationale de la Métropole, Lille, mai, 46 p, non publié.

APIM/CCI Lille Métropole, 1999, *Lille Métropole Immobilier : marché des bureaux 1998 et grands aménagements*, APIM-CCI-OBM, Lille, 17 p.

ARD, 1995, *Le secteur électronique dans le Nord-Pas-de-Calais*, Agence Régionale de Développement/Nord-Pas-de-Calais Développement, Lille, février, 58 p.

ARD, 1995, *L'industrie automobile du Nord-Pas-de-Calais*, Agence Régionale de Développement, Secteurs clés, Lille, 4 p.

ARD, 1997, *L'industrie automobile dans le Nord-Pas-de-Calais*, Agence Régionale de Développement/Nord-Pas-de-Calais Développement, Lille, avril, 71 p.

ARD, 1998, *L'industrie automobile dans le Nord-Pas-de-Calais*, Agence Régionale de Développement, Collection Secteurs Economiques, Lille, n°7, 30 p.

ARD, 1998, *Les technologies de l'information dans le Nord-Pas-de-Calais*, Agence Régionale de Développement, Collection Secteurs Economiques, Lille, n°8, 30 p.

ARIA/ARD, 1998, *La filière automobile dans le Nord-Pas-de-Calais, inventaire,* Douai/Lille, Association Régionale de l'Industrie Automobile/Agence Régionale de Développement, juin, 64 p.

B&R Ingéniérie, 1997, *Commune de Douai : révision du POS, rapport de présentation*, Document provisoire, octobre, 94 p.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE DOUAI, 1987, *Enquête sur les sociétés de services aux entreprises dans l'arrondissement de Douai*, janvier, 30 p.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LILLE-ROUBAIX-TOURCOING, 1990, *Les services de communication dans la région Nord-Pas-de-Calais*, Département Etudes et projets, juillet, 289 p.

CODIL DU BETHUNOIS, ERNST ET YOUNG, 1995, *Etude du secteur tertiaire dans l'arrondissement de Béthune*, Rapport de mission, 24 p.

CONFERENCE PERMANENTE DU BASSIN MINIER, 1998, *Une ambition partagée pour l'après-charbon*, Livre blanc édité par le Conseil Régional Nord-Pas-de-Calais, 173 p.

CONSEIL REGIONAL NORD-PAS-DE-CALAIS, (non daté), *La région et ses territoires. Indicateurs socio-économiques sur les zones d'emploi du Nord-Pas-de-Calais*, Agence Régionale de Développement, Direction de la planification et de la statistique, Observatoire Régional des Formations des Qualifications et des Emplois, Lille.

CONSEIL REGIONAL NORD-PAS-DE-CALAIS, 1992, *La région Nord-Pas-de-Calais à l'horizon 2010, trois enjeux pour demain*. Synthèse des réflexions collectives de huit groupes, Prospective Nord-Pas-de-Calais, L'économie régionale de demain, Direction de l'action économique/Cabinet 3 IN, Lille/Paris, 101 p.

DRIRE Nord-Pas-de-Calais, 1992, 1984-1992, *Huit ans d'aides aux PMI*, ronéo.

DRIRE, 1994, *Aides aux PMI du Nord-Pas-de-Calais : le bilan du contrat de plan 1989 / 1993*, L'année 1993 en chiffres, 132 p.

EDF/GDF SERVICES HAINAUT-CAMBRESIS, non daté, *Audit de territoire : site du Valenciennois*, Délégation aux implantations industrielles, Valenciennes, Document interne, 44 p, non publié.

EGEE, 1999, *Aide au recrutement des cadres (ARC) : l'impact de l'aide sur les entreprises bénéficiaires*, Association Entente Génération Emploi Entreprise, Lille, 18 p et annexes, non publié.

INSEE, 1992, Nomenclatures d'activités et de produits : N.A.F./C.P.F., *Journal officiel de la République française*, n° 1402, 417 p.

MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE (MEFI), 1998, *Le conseil et le changement dans l'entreprise : recommandations à l'usage des prescripteurs*, Rapport pour le Secrétariat d'Etat à l'Industrie, Paris, novembre, 96 p.

MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE (MEFI), 1999 a, *Développer la valeur des services à l'industrie*, Rapport pour le Secrétariat d'Etat à l'Industrie, Paris, mars, 201 p.

MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE (MEFI), 1999 b, *Externalisation des services dans l'industrie : enjeux, pratiques et développement*, Rapport pour le Secrétariat d'Etat à l'Industrie, Paris, octobre, 95 p.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE EXTERIEUR (MICE), 1991, *Le conseil en PMI : évaluation des FRAC et perspectives*, Direction de l'action régionale et de la PMI, Collection Etudes, 101 p.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE, DES POSTES ET TELECOMMUNICATIONS ET DU COMMERCE EXTERIEUR, 1993, *Evaluation de la procédure ARC*, Direction de l'Action Régionale et de la PME, Collection Etudes, tome 1/tome 2, 143 p/205 p.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE, DES POSTES ET TELECOMMUNICATIONS ET DU COMMERCE EXTERIEUR, 1993, *Les petites structures de conseil en management en 1992*, Direction Générale Stratégies Industrielles, Collection Etudes, 98 p.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE, DES POSTES ET TELECOMMUNICATIONS ET DU COMMERCE EXTERIEUR, non daté, *PMI : comment bien choisir et utiliser le conseil dans votre entreprise, le premier guide pratique du conseil à l'intention des PMI*, Direction de l'Action Régionale et de la PME, Direction Générale des Stratégies Industrielles, Collection Entreprises, 105 p.

MISSION FERROVIAIRE NORD-PAS-DE-CALAIS, 1993, *Le devenir des industries d'équipements et de sous-traitance ferroviaires de la région Nord-Pas-de-Calais*, Rapport présenté par P. Vacher chargé de mission, avec le concours de C. Traisnel, DRIRE-CCI de Valenciennes, 30 décembre 1993, 49 p.

ORHA,1996, *Recensement des zones d'activités dans le Nord-Pas-de-Calais : rapport de synthèse*, Observatoire Régional de l'Habitat et de l'Aménagement Nord-Pas-de-Calais , Lille, novembre, 72 p.

ORHA, 1998, *25 ans d'aménagement et de développement en Nord-Pas-de-Calais : la reconversion en question*, Observatoire Régional de l'Habitat et de l'Aménagement Nord-Pas-de-Calais, Lille, avril, 100 p.

REGION NORD-PAS-DE-CALAIS, 1998, *Une grande région économique en Europe : orientations stratégiques*, Séance plénière du 17 décembre 1998, Conseil Régional, 54 p (et annexe au rapport, 30 p).

REGION NORD-PAS-DE-CALAIS, 1999, *Préparation du Contrat de Plan Etat-Région 2000-2006 et du Schéma Régional d'Aménagement du Territoire*, Document d'Orientations Régionales, Conseil Régional Nord-Pas-de-Calais , Collection 2000-2006, juillet, 136 p.

REGION NORD-PAS-DE-CALAIS, 1999, *L'évaluation : vers une autre vision de l'action publique*, Etudes pour une région, Conseil Régional, n° 4, novembre, 160 p.

SACOMI, 1998, *Analyse des potentialités de développement concerté entre la métropole régionale et le bassin minier*, Propositions (5 p) et Synthèse (46 p), Lens.

SNCF, 1997, *L'évolution des relations entre les exploitants ferroviaires et leurs fournisseurs industriels, Rapport final du 27 mars 1997*, SNCF/Direction Economie, Stratégie et Investissements/Comité de la prospective, 45 p.

Revues et bulletins d'informations des collectivités publiques ou parapubliques

ECONOMIE ET GEOGRAPHIE, *Revue de l'Institut de l'Entreprise*

- n° 131, 1976, Les tendances actuelles vers la micro-informatique
- n° 253, 1988, Les services dans l'économie française
- n° 264, 1989, Les sociétés françaises d'études et de conseil
- n° 273, 1990, Les sociétés de services et d'ingénierie informatique
- n° 302, 1993, Les services marchands dans l'économie
- n° 314, 1994, La Lorraine en 1994

FACE, *Le magazine des entreprises de Lille Métropole* :

- n° 121, septembre 1999, Faut-il externaliser les services ?

INDUSTRIES, Revue du Secrétariat d'Etat à l'Industrie, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie. On citera notamment les numéros suivants :
- n° 22, novembre 1996 : Les aides aux PMI
- n° 41, octobre 1998 : Développement industriel, les actions collectives
- n° 45, mars 1999 : Conception et design, l'ergonomie d'abord
- n° 48, juin 1999 : Quand les entreprises externalisent
- n° 50, septembre 1999 : Les centres techniques industriels, un pont entre la recherche et les PMI
- n° 54, février 2000 : Bruxelles, des fonds pour les PME

INFOTHEMES, Ex-bassin minier, patrimoine, reconversion, septembre 1992
JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE FRANCAISE
- Décret n° 95-149 du 6 février 1995 relatif à la Prime d'Aménagement du Territoire
- Décret n° 95-1072 du 28 septembre 1995 modifiant le décret n° 95-149 du 6 février 1995 relatif à la Prime d'Aménagement du Territoire

LATITUDE 59-62, Lettre du Préfet de la Région Nord-Pas-de-Calais
- décembre 1990, n° 3, à propos de la reconversion du bassin minier

LE JOURNAL DES ASSISES, Assises régionales pour l'emploi et le travail, Nord-Pas-de-Calais.
LE NORD, Magazine du Conseil Général du Nord
OBM, Observatoire des bureaux de Lille Métropole, enquête trimestrielle de conjoncture, CCI de Lille Métropole
RELANCE DU VALENCIENNOIS, Revue de la CCI de Valenciennes
REPERES TRANSFRONTALIERS, Magazine économique du Hainaut franco-belge
SESSI, 1994, Les quatre pages, n° 36.

Guides professionnels et communication d'entreprises

ADETEM 1993, *Annuaire du marketing*, Paris, 230 p.
AGENCES 1997, *Le guide des agences*. Tome 1 : *Agences conseil en communication publicitaire*, 303 p. Tome 2 : *Agences conseil en communication spécialisée*, 159 p. Guides Stratégies.
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LILLE-ROUBAIX-TOURCOING, 1992, *L'annuaire des services aux entreprises*, Ravet-Anceau, 242 p.
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE VALENCIENNES, 1992, *Services et négoce aux entreprises*, Relance du Valenciennois, numéro hors série, avril, 56 p.
COM-NORD, 1995, *Le guide pour bien communiquer*, Edition Ecomm-nord, Villeneuve d'Ascq, octobre.
DRIRE, 1992, *Les éco-entreprises du Nord-Pas-de-Calais*, Répertoire régional des fabricants de matériels et des prestataires de service pour l'environnement.
DRIRE Nord-Pas-de-Calais, 1993, *Organisation et informatique industrielle,* Répertoire des sociétés de service, ronéo.
GUIDE'COM, 1996, *L'annuaire des professionnels de la communication*, Pichon, Editions Nord, SARL Bien Vu.
GUIDE DE L'INGENIERIE ET DES SERVICES A L'INDUSTRIE 1997, Fréquence média éditions, 64 rue de Miromesnil, Paris, 318 p.
LE GUIDE ROBOTS-INGENIERIE, 1986-1987, Edité par G2H Publications, Paris.
MEDIAS 1997, *Le guide des médias et du médiaplanning, presse-télévision-radio-affichage-cinéma*, Groupe Stratégies, Issy-les-Moulineaux.
MISSION FERROVIAIRE NORD-PAS-DE-CALAIS, 1995, *Les fournisseurs de l'industrie ferroviaire dans le Nord-Pas-de-Calais*, Valenciennes, CCI de Valenciennes, 64 p.
QUALIGUIDE, 1998, Editions dpe, Collection Normes et projets.
SEVELNORD, 1996, *L'aventure Sevelnord*, Société Européenne de Véhicules Légers du Nord, 78 p.
SYNTEC Ingénierie 1991, Chambre syndicale des sociétés d'études techniques et d'ingénierie.

Presse et autres médias

AFSM International, The Professional Journal for Executives, Managers and Professionals in the High-technology Services Industry, march 1997.
AUTREMENT DIT, Hebdomadaire Nord-Pas-de-Calais-Picardie-Belgique-Kent (dont le numéro Hors série de décembre 1996, Connaissez-vous ce bassin minier ?).
CB NEWS, n° 463, janvier 1997
DECISION ENVIRONNEMENT, juillet 1996, Spécial Lorraine.
DECISION ENVIRONNEMENT, 1996, Eco-industries, n° 48.
DEFIS, juin 1996, Entreprendre dans la logistique, n° 140, pp. 50-52.

ECONOMIE-GEOGRAPHIE, 1995-1996, La plasturgie et l'environnement, n ° 326.
LA GAZETTE DU NORD-PAS-DE-CALAIS, 19-20 déc. 1994 et 27-28 sept. 1996.
LA REGION NUMERIQUE, La lettre de la société de l'information en Région Nord-Pas-de-Calais
LA VOIX DU NORD, septembre 1990 et 18-09-96
LE NOUVEL ECONOMISTE, n° 1077-1996
LES ECHOS, 06 mars 1997
MARKETING MAGAZINE, n° 20-avril 1997
NORD ECLAIR, 18-09-96
SCIENCES HUMAINES, 2000, Le changement, n° 28.
SERVICE MANAGEMENT, april 1997.
STRATEGIES, n° 939-1995
URBANISME, 1993, Métropolisation, une nouvelle géographie du développement, Hors série n° 2, mai-juin.

TABLE DES MATIERES

VOLUME 1

AVANT-PROPOS 5

INTRODUCTION GENERALE 7

PREMIERE PARTIE 15

L'INEGALE REPARTITION DES SOCIETES DE SERVICES AUX ENTREPRISES : POUR UNE APPROCHE EN TERMES DE DIFFUSION SPATIALE 15

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE 17

CHAPITRE 1 19

Le développement des services aux entreprises :divergence des approches socio-économiques 19

1 - Définitions des services aux entreprises : utilité et limites des nomenclatures 19

1.1 - Les services aux entreprises dans la nomenclature d'activités française 20

1.1.1 - Quelle définition des services aux entreprises ? 20

1.1.2 - Une difficulté à saisir la dynamique des services aux entreprises 21

1.2 - Quelle définition des services aux entreprises dans la littérature économique et géographique ? 22

1.2.1 - Une définition large des services à la production 23

1.2.2 - Vers une focalisation sur les services informationnels 24

2- La croissance des services aux entreprises : un mouvement de fond mais une accélération récente 25

2.1 - "Révolutions industrielles" et émergence des fonctions de service 25

2.2 - De l'efficience industrielle à l'émergence de sociétés de conseil 27

2.3 - 1970-2000 : les "trente glorieuses" des services aux entreprises ? 28

3 - De la dynamique du tertiaire à la dynamique des fonctions de service 30

3.1 - Les interprétations antagonistes de la croissance du secteur tertiaire, fondement des débats ultérieurs sur les services aux entreprises 30

3.1.1 - Société post-industrielle ou économie néo-industrielle ? 30

3.1.2 - Quelles approches du développement des services aux entreprises ? 32

3.2 - Des typologies du tertiaire aux classifications fonctionnelles : des outils pour l'analyse empirique des évolutions économiques et spatiales 33

3.2.1 - Décompositions typologiques du secteur tertiaire 33

3.2.2 - La classification fonctionnelle en "quatre rôles" 34

3.2.3 - Des sphères fonctionnelles aux emplois stratégiques 36

4 - Services induits, services moteurs : les limites d'une approche binaire des services aux entreprises 38

4.1 - Quelles typologies des services aux entreprises ? 38

4.1.1 - Chaque activité de service est un objet de recherche potentiel 38

4.1.2 - Une approche fonctionnelle des services aux entreprises 39

4.1.3 - Des typologies binaires et hiérarchiques 40

4.2 - Des services aux entreprises induits par l'externalisation, ou des services moteurs des transformations du système productif ? 42

4.2.1 - Externalisation et économie "flexible" 43

4.2.2 - De la complémentarité à la relation de service 45

4.2.3 - Les transformations du marché des services aux entreprises 46

4.2.4 - Des services pour gérer la complexité et l'incertitude 49

5 - De la théorie à la pratique : les conditions de la constitution d'un marché de services aux entreprises 50
5.1 - Du besoin de services à la création d'un marché de services 51
5.1.1 - Les critères liés à l'activité de service 51
5.1.2 - Le rôle de la taille de l'entreprise cliente 53
5.1.3 - Le rôle de l'activité exercée par l'entreprise cliente 54
5.1.4 - Le rôle de l'organisation des entreprises clientes 55
5.1.5 - Le rôle fondamental de la dimension culturelle 56
A – QUELS LIENS ENTRE CULTURE ET ENTREPRISES ? 56
B - CULTURE ET UTILISATION DES SERVICES AUX ENTREPRISES 57
C - L'OBSTACLE CULTUREL : UNE "BOITE NOIRE" 58
5.2 - L'instabilité des marchés de services aux entreprises 59
5.2.1 - Le choix du recours externe n'est jamais définitif 59
5.2.1 - La dialectique de la standardisation et de la spécificité 61

Conclusion - Les débats socio-économiques, socle des approches spatiales sur les services aux entreprises 62

CHAPITRE 2 67
La localisation des services aux entreprises : les débats sur une concentration spatiale qui se renforce 67

1 - Les services aux entreprises : concentration ou déconcentration spatiale ? 68
1.1 - Les services aux entreprises, éléments de restructuration des systèmes urbains ? 68
1.2 - Des CBD aux *edge cities* : vers un desserrement des services aux entreprises à l'échelle intra-urbaine ? 70

2 - Une grille de lecture de quarante années de recherche sur les services dans l'espace 73
2.1 - Economie spatiale et géographie économique : des services induits aux services moteurs 73
2.2 - Les services aux entreprises dans la géographie urbaine : la portion congrue 76
2.2.1 - Les services aux entreprises et les villes 76
A - ACTIVITES TERTIAIRES ET RESEAUX URBAINS 77
B - DU TERTIAIRE SUPERIEUR AUX SERVICES AUX ENTREPRISES 78
2.2.2 - Les services aux entreprises et la ville 80
A - LOCALISATION DE L'IMMOBILIER DE BUREAU 80
B - LES SERVICES AUX ENTREPRISES DANS LES MONOGRAPHIES URBAINES 82

3 - La localisation des services aux entreprises ou la remise en cause des approches théoriques de la localisation des services 83
3.1 - Les limites de la théorie de la base et de la théorie des lieux centraux 83
3.2 - La concentration des services aux entreprises : une réponse à la contrainte de minimisation des coûts 86
3.2.1 – Economies et déséconomies d'agglomération 86
3.2.2 - Services aux entreprises et organisation fordiste 87
3.2.3 - Services aux entreprises et économie flexible 88
3.3 - De la circulation de l'information à la relation de service, des milieux de production à la territorialisation des services 89
3.3.1 - Contacts interpersonnels et circulation de l'information 89
3.3.2 – Du district industriel à la territorialisation des services aux entreprises 91
3.3.3 - Territoire ou réseau ? 93

4 - Les limites des études empiriques sur les facteurs de localisation des services aux entreprises 95
4.1 - Le raffinement croissant des analyses menées en termes de facteurs de localisation des services aux entreprises 96
4.2 - Des analyses qui manquent leurs objectifs 98
4.3 - Les limites d'une étude de la localisation des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais 100
4.3.1 - Le problème de la constitution d'une base de données 100
4.3.2 - Le problème de la validité des données recueillies 103

Conclusion - Les limites des analyses en termes de localisation : un monde immuable et mécaniste comme cadre de référence scientifique 106

CHAPITRE 3 109
Diffusion spatiale des services aux entreprises et dynamique des territoires 109

1 - La dynamique spatiale des services aux entreprises : un phénomène de diffusion ? 110
1.1 - La diffusion des services aux entreprises : trois objets d'analyse et trois angles d'approche 110
1.1.1 - Qu'est-ce qu'une innovation ? 111
1.1.2 - Les services aux entreprises : nouvelles activités, nouvelles pratiques, nouvelles idées 112
1.1.3 - Les trois champs d'étude géographique de la diffusion des innovations 114
1.2 - Toute dynamique spatiale n'est pas une diffusion spatiale : la grille d'analyse de la théorie de la diffusion des innovations 115
1.2.1 - La recherche de régularités spatio-temporelles 115
A – LA COURBE LOGISTIQUE 115
B - LES VAGUES DE PROPAGATION SPATIO-TEMPORELLE DE L'INNOVATION 116
1.2.2 – Structures spatiales et processus de diffusion 116
A - LES CANAUX DE LA DIFFUSION 116
B – STRUCTURE CENTRE / PERIPHERIE ET VITESSE DE DIFFUSION 117
C – L'EFFET DE CORRIDOR 118
D - L'EFFET DE BARRIERE 118
1.2.3 – Foyer émetteur et milieu récepteur : deux déterminants de l'efficacité de la diffusion spatiale des innovations 119
A – FOYER EMETTEUR ET FORCE CENTRIFUGE 119
B – MILIEU RECEPTEUR ET PROBABILITE D'ADOPTION DE L'INNOVATION 119
1.2.4 - Le rôle des échelons géographiques 120

2 - La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains 121
2.1 - 1850-1990 : diffusion des services aux entreprises et rôle de la forme des systèmes urbains 122
2.1.1 – Problématique et méthodologie 122
2.1.2 – Les rythmes de la diffusion spatiale des services aux entreprises 123
2.1.3 – Le rôle de la forme des systèmes de villes 124
2.1.4 – Canaux de diffusion, barrières et disparités spatiales 125
2.2 - 1962-1990 : diffusion des emplois de services aux entreprises dans le système urbain français 127
2.2.1 – Problématique et méthodologie 127
2.2.2 – Une diffusion sélective des services aux entreprises 127
2.2.3 – Trois modèles régionaux de diffusion des services aux entreprises 128

3 - Diffusion des services aux entreprises et renforcement des disparités spatiales : les hypothèses 130
3.1 - Diffusion des innovations et transformation des systèmes spatiaux 131
3.2 - Cycles d'innovation et diffusion spatiale sélective des services aux entreprises 132
3.2.1 - Industrialisation et économie de l'information 132
3.2.2 - Nature du service et approche organisationnelle 133
3.2.3 - Innovations dans les services et cycle de vie du service 134
3.3 - Les freins à la diffusion des services aux entreprises 135
3.3.1 - Structure économique et hiérarchie urbaine 135
3.3.2 - Stratégies d'acteurs et freins culturels 137

Conclusion - L'innovation, facteur clé de la diffusion des services aux entreprises 138

CHAPITRE 4 141
Diffusion sélective et faiblesse des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais 141

1 - Le développement des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais : un phénomène de diffusion spatiale ? 141
1.1 - L'inégale répartition des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais, reflet de la hiérarchie urbaine ? 142
1.1.1 - La répartition des services aux entreprises : le poids écrasant de la métropole lilloise 142
1.1.2 - Hiérarchie urbaine et localisation des services aux entreprises 144
1.2 - La croissance régionale des services aux entreprises : simple transformation de l'économie des territoires ou résultat d'une diffusion spatiale ? 146
1.2.1 - De la difficulté de réaliser une analyse de la diffusion spatiale des services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais 146
1.2.2 - La croissance régionale des services aux entreprises : rattrapage d'un retard tertiaire ou diffusion spatiale d'une innovation ? 148
1.2.3 - Une diffusion sélective des services aux entreprises dans les territoires du Nord-Pas-de-Calais 149

2 - Dynamique de l'offre et de la demande et diffusion des services aux entreprises : l'exemple de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais 151
2.1 - Croissance de la demande et développement sélectif de l'offre en services aux entreprises dans le bassin minier 152
2.1.1 - La structure de la demande de services aux entreprises dans l'ancien bassin minier : entre transformation et poids des héritages 152
2.1.2 - Captation des flux de services et faiblesse de l'offre dans le bassin minier 154
2.1.3 - L'exemple des prestataires de services de l'industrie automobile 155
2.2 - Développement de la demande et diffusion spatiale de l'offre de services aux entreprises 158
2.2.1 - Structure de la demande en services et potentiels de développement 158
2.2.2 - Diffusion de la demande en services et renforcement des disparités géographiques de l'offre 160

3 - Cycles d'innovation et diffusion des services aux entreprises : quelle approche méthodologique 162
3.1 - De la localisation à la diffusion : pour un nouveau cadre d'étude des services aux entreprises 162
3.2- Les impasses engendrées par les banques de données sur les entreprises 163
3.3- Choix des activités étudiées et remontée de filière 166
3.4- Du questionnaire à l'entretien compréhensif 168
3.5- Trois niveaux d'analyse de la diffusion : l'individu, l'entreprise, l'activité 169
3.6- De la grille d'entretien au schéma heuristique 170

4 - Cycles d'innovation et diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais 171
4.1 - De l'analyse de la distribution spatiale des services aux entreprises à la mise en valeur de vagues d'innovation dans le réseau des villes du bassin minier 172
4.1.1 - Services de haut niveau et polarités urbaines 172
4.1.2 - L'analyse synchronique : sélectivité spatiale et profils de villes 173
4.1.3 - Des vagues de diffusion spatiale des services avancés ? 175
4.2 - La diffusion des innovations, facteur de redistribution spatiale : cycles de développement et de déclin des services aux entreprises dans le bassin minier 177
4.2.1 - Des services avancés issus des innovations dans l'industrie 178
A - INGENIERIE, ETUDES TECHNIQUES ET ORGANISATION 178
B - CONTROLE TECHNIQUE ET INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES 179
4.2.2 - La déstabilisation du tissu des services aux entreprises du bassin minier 180
A - CONTRACTION ET NOUVELLES REGLES DE MARCHES 180
B - DIFFUSION DES INNOVATIONS ET CONTRACTION SPATIALE DES SERVICES AVANCES 181
4.2.3 - Recherche de nouveaux créneaux et stratégies individuelles 182
A - LA MULTIPLICATION DES SOCIETES DE SERVICES LIEES AU CYCLE DE L'INDUSTRIE 182
B - LE CYCLE DE L'INFORMATION : L'EXEMPLE DE LA PUBLICITE 184
C - VERS UN POLE ENVIRONNEMENT DANS LE BASSIN MINIER ? 186

Conclusion - Flux et reflux des vagues d'innovation : un déterminant de la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier 188

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE 191

DEUXIEME PARTIE 193
POLITIQUES DE DEVELOPPEMENT, SYSTEME TERRITORIAL ET BARRIERES A LA DIFFUSION SPATIALE DES SERVICES AUX ENTREPRISES : L'EXEMPLE DE L'ANCIEN BASSIN HOUILLER DU NORD-PAS-DE-CALAIS 193

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE 195

CHAPITRE 5 197
Politiques d'aides à la localisation des activités et faiblesse des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais 197

1 - Tertiaire et aménagement du territoire de 1958 à 1982 : une politique d'aide à la localisation des activités inadaptée au bassin minier 198
1.1 - La politique de décentralisation tertiaire appliquée entre 1958 et 1982 198
1.1.1 - 1955-1967 : un début d'intérêt pour le tertiaire 198
1.1.2 - 1967-1982 : mise en place d'une politique tertiaire 199
1.1.3 – Les trois caractéristiques de la politique tertiaire élaborée entre 1967 et 1982 201
1.2 – La politique de décentralisation tertiaire : quel bénéfice pour le bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais ? 202
1.2.1 – L'intégration progressive du bassin minier dans le dispositif de la politique tertiaire 202
1.2.2 - Les régions industrielles du nord et du nord-est : grandes perdantes de la politique tertiaire 203
1.2.3 - Le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais ne profite pas des décentralisations tertiaires 204
1.3 - Pourquoi le bassin minier n'a-t-il pas su tirer bénéfice des aides aux activités tertiaires ? 205
1.3.1 - Des primes inadaptées au comportement spatial des activités tertiaires à délocaliser 205
1.3.2 - Contradictions entre politique macro-économique et politique d'aménagement du territoire 207

1.3.3- Une politique tertiaire inadaptée au bassin minier 208

2 - La PAT tertiaire de 1982 à 1999 : peu de retombées pour l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais 209
2.1 - PAT tertiaire : la continuité dans le changement 209
2.1.1 - PAT et PLAT : peu de différences dans les activités tertiaires éligibles 209
2.1.2 - PAT et PLAT : peu de différences dans les conditions d'éligibilité 210
2.2 - La PAT tertiaire : quel bénéfice pour le pays minier ? 211
2.2.1 - Les limites de l'analyse : des sources à manipuler avec précaution 212
2.2.2 - Des projets tertiaires fragiles 213
2.2.3 - Les facteurs de fragilité des projets tertiaires du bassin minier 214
2.2.4 - Les primes à la localisation d'activités tertiaires : une aide à double tranchant pour un territoire fragile 216

3 - Politiques de conversion et développement des sociétés de services aux entreprises 217
3.1 - Quelle prise en compte du tertiaire dans les politiques dites de reconversion ? 218
3.1.1 - Quand l'emploi tertiaire devient une préoccupation 218
3.1.2 - Les débats sur l'efficacité des aides aux emplois de services 219
3.2 - Quelle place pour les services aux entreprises dans les politiques de conversion appliquées au bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais ? 221
3.2.1 - Une complexité croissante des outils de conversion 221
3.2.2 - Quelle éligibilité des services aux entreprises aux aides directes ? 223
3.2.3 - Une évaluation difficile à l'échelle du bassin minier 224
3.3 - FINORPA : une ouverture sélective aux services à l'industrie 226
3.3.1 - Une définition large des services à l'industrie 226
3.3.2 - FINORPA, un outil efficace pour le développement de services aux entreprises dans le bassin minier ? 227

Conclusion - Pourquoi les aides directes aux services aux entreprises ont-elles si peu d'impact sur la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais ? 230

CHAPITRE 6 235
Soutien à la demande en services avancés et freins à la diffusion des services aux entreprises dans l'ancien pays minier 235

1 - Les services informationnels, un enjeu pour le développement régional 236
1.1 - Le Nord-Pas-de-Calais, terre d'expérimentation en politiques publiques 236
1.1.1 - Le bassin minier en crise résiste aux politiques de conversion classiques 237
1.1.2 - Quand la résistance d'un territoire conduit à l'innovation institutionnelle 237
1.2 - Les services informationnels, outils de diffusion de la modernisation industrielle : l'exemple du Nord-Pas-de-Calais 239
1.2.1 - La modernisation, un impératif pour les entreprises 239
1.2.2 - Les aides aux PME : du matériel à l'immatériel 240

2 - La faiblesse de la demande en services informationnels dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais : handicap structurel ou culturel ? 242
2.1 - Evaluation de la demande en services informationnels à travers le système des aides aux entreprises 242
2.1.1 - Une demande difficile à évaluer à l'échelle du bassin minier 242
2.1.2 - Le bilan des aides immatérielles, reflet de la dynamique différentielle des territoires 243
2.2 - Les PME face au conseil : conditions et limites de l'adoption de cette innovation 245
2.2.1 - La petite entreprise méconnaît le rôle du conseil 245
2.2.2 - Demande de conseil et représentations des entrepreneurs 246
2.2.3 - Comportement des entrepreneurs et profil économique des PMI 247

2.3 - Les freins à l'adoption du conseil dans le Nord-Pas-de-Calais et dans l'ancien bassin minier 247
2.3.1 - Les freins à l'échelle du Nord-Pas-de-Calais 248
2.3.2 - Les freins à l'échelle du bassin minier 249

3 - Vers la construction d'une offre publique en services informationnels 251
3.1 - Un maillage de plus en plus serré d'organismes locaux, régionaux ou nationaux 251
3.1.1 - Les structures d'animation et d'encadrement du tissu économique 252
3.1.2 - Les structures à vocation de consultance 254
A - RUCHES, PEPINIERES ET BOUTIQUES DE GESTION : LE CONSEIL DES LA CREATION DE L'ENTREPRISE 254
B - LA MAISON DES PROFESSIONS : LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES PAR LE CONSEIL 255
C - ADITEC, IDM, CECII : DES CENTRES DE RESSOURCES AU SERVICE DES TERRITOIRES DU BASSIN MINIER ? 256
3.2 - La grande entreprise au service de la PMI 258
3.2.1 - La construction automobile et l'opération "Performance +" 258
A - LES ORIGINES : UNE AFFAIRE ENTRE PSA ET LA CCI DE VALENCIENNES 258
B - LE TRANSFERT D'UNE EXPERIENCE ENTRE CITROEN ET LES PMI BRETONNES 259
C – UNE CONCEPTION INNOVANTE DU TRANSFERT DE COMPETENCES AUX PMI 261
D - DES RESULTATS MITIGES SUR LE COURT TERME 261
3.2.2 - Mission ferroviaire et conseils aux PME 262
A - LES ENJEUX : LA SURVIE DE LA CONSTRUCTION FERROVIAIRE 262
B - L'OBJECTIF : CHANGER DE CULTURE ENTREPRENEURIALE 263
3.2.3 - Grandes entreprises et conseil aux PME : quel bilan ? 263

4 - Offre publique, offre privée : la fausse question de la concurrence 265
4.1 - La concurrence entre prescripteurs et prestataires : un « problème de fond » 266
4.2 - La confiance, clé de voûte du marché de services 266
4.3 - Le rôle du prescripteur : médiation et structuration de la demande 267
4.4 - Une captation de la demande par l'offre publique ? 269
4.5 - Prescription publique et structuration de l'offre privée 269
4.5.1 - Le prescripteur : un logisticien de l'offre de services informationnels ? 270
4.5.2 - Le réseau des prescripteurs, point de passage obligé vers les PMI ? 271
4.5.3 - Un nouveau rôle pour le prescripteur : favoriser le professionnalisme des sociétés de services informationnels 272

5 - Les limites des politiques publiques dans la construction d'une offre privée de services informationnels dans le bassin minier 274
5.1 - La médiation publique dans le bassin minier, facteur de fuite de la demande ? 274
5.1.1 - Pas de "préférence géographique" pour le bassin minier 275
5.1.2 - Le fonctionnement de la médiation publique favorise la fuite de la demande 275
5.2 - Des politiques publiques impuissantes à corriger l'inégale répartition des sociétés de services informationnels ? 276
5.2.1 - Peut-on évaluer l'impact géographique des aides aux investissements immatériels ? 276
5.2.2 - Croissance de l'offre dans le Nord-Pas-de-Calais : un phénomène de rattrapage spontané 277
5.2.3 - Les disparités infrarégionales en services de haut niveau, reflet des disparités économiques 278
5.3 - La proximité spatiale : un déterminant des disparités de la répartition des sociétés de conseil et d'études dans le Nord-Pas-de-Calais ? 279
5.3.1 - La proximité spatiale : un concept à géométrie variable ? 279
5.3.2 - Le bassin minier, trop proche ou trop loin de Lille ? 281
5.4 - Le développement de l'offre de services dans le bassin minier : un impossible rattrapage ? 283

5.5 - La création d'une offre de services informationnels sur le bassin minier est de moins en moins à l'ordre du jour 284
5.5.1 - Privilégier les PMI dynamiques 285
5.5.2 - Pour une plus grande qualification des sociétés de services informationnels 285
5.5.3 - Le bassin minier, seul maître de son avenir ? 286

Conclusion - Politiques de soutien à la demande en services informationnels et diffusion des sociétés de services aux entreprises dans le bassin minier : l'équation impossible 288

CHAPITRE 7 291
L'immobilier de bureau du tertiaire industriel : des friches pour accueillir des services aux entreprises ? 291

1 - Les friches d'immobilier de bureau dans le bassin minier : définition et typologie 291
1.1 - Peut-on transformer n'importe quelle friche en bureaux ? 292
1.2 - Les bureaux en friche : un stock en constant renouvellement 293
1.3 - Les déterminants de la réutilisation des friches d'immobilier de bureau 294

2 - Les anciens bureaux des Houillères : un patrimoine peu attractif pour des sociétés de services aux entreprises 296
2.1 - Un état des lieux difficile à établir 296
2.2 - Composition et décomposition du patrimoine de bureaux des Houillères 298
2.2.1 - Un patrimoine éclectique 298
2.2.2 - Un patrimoine progressivement déclassé 299
2.3 - Les difficultés d'une réutilisation par des services privés 299
2.4 – Du tertiaire industriel aux services publics, ou quand les services aux entreprises évitent les anciens bureaux des Houillères 302
2.4.1 - Les services publics investissent les anciens bureaux des Houillères 302
2.4.2 - La requalification urbaine : un outil pour attirer les services aux entreprises ? 303

3 - Les autres friches de bureaux : un potentiel d'accueil pour des sociétés de services aux entreprises dans l'ancien pays minier ? 305
3.1 - Diversité et croissance du stock de bureaux vacants 305
3.1.1 - Les grands bureaux des industries traditionnelles 306
3.1.2 - Du ferroviaire à l'hôtel pour routiers : l'éclectisme des surfaces de bureau devenues disponibles 308
3.2 - Une offre flexible pour une demande volatile 309
3.2.1 - Une demande tertiaire loin de se réduire aux services aux entreprises 309
3.2.2 - Mixité des services dans les grands bureaux des industries traditionnelles 310
3.2.3 - Des services privés dans les friches de bureaux plus modestes et plus récentes 311
3.3 - Stratégies patrimoniales et mécanismes de financement de la réhabilitation des friches de bureaux 312

Conclusion - Les friches de bureau du tertiaire industriel : une réinsertion difficile sur le marché de l'immobilier au profit de nouvelles sociétés de services 314

CHAPITRE 8 317
L'ancien pays minier du Nord-Pas-de-Calais : un espace répulsif pour l'immobilier de bureau ? 317

1 - La décennie 90 : développement et aléas des programmes d'immobilier de bureau de l'ancien pays minier 317
1.1 - Les aléas des projets de régénération urbaine par l'immobilier de bureau 318
1.1.1 - Les programmes de régénération urbaine en centre ville 318
A – BETHUNE ET LA "ZAC DES QUATRE HOTELS" 318
B - VALENCIENNES ET LES TERTIALES 319

C – DOUAI ET LE CENTRE TERTIAIRE DE L'ARSENAL 320
1.1.2 - Les programmes de régénération urbaine des ZUP de banlieue 323
A – VALENCIENNES ET LE QUARTIER DE LA BRIQUETTE 323
B - BETHUNE ET LA ZUP DU MONT LIEBAUT 324
1.2 - Les zones d'activités périphériques : un frémissement en faveur de l'immobilier de bureau pour sociétés de service 325
1.2.1 - Des bureaux neufs dans des zones d'activités classiques 325
A - BRUAY ET LE CENTRE INITIA 326
B - L'ESPACE DOUAIZI SUR LA ZONE INDUSTRIELLE DE DOUAI-DORIGNIES 327
1.2.2 - Le parc du bord des eaux à Hénin-Beaumont : un pari sur la qualité 328
1.3 - Moteurs et limites des opérations en immobilier de bureau développées sur l'ensemble du bassin minier 331
1.3.1 - L'immobilier de bureau, un élément de la restructuration urbaine de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais 331
1.3.2 - Attirer des emplois de service pour le développement économique 332
1.3.3 - Modestie des programmes immobiliers et poids des acteurs publics 333
1.3.4 - La répartition des opérations en immobilier de bureau, révélatrice des différentiels de dynamique territoriale 334

2 - Les freins au développement de programmes d'immobilier de bureau pour sociétés de services dans l'ancien bassin minier 335
2.1 - Une demande volatile et spatialement discriminante 336
2.1.1 - Une demande instable 336
2.1.2 - Une demande faible en nombre de mètres carrés 337
2.1.3 - Une demande spatialement discriminante 338
2.2 - Une offre éclectique et partiellement inadaptée 339
2.2.1 - Une offre concurrentielle diversifiée 339
2.2.2 - De gros écarts de prix de location sur le bassin minier 341
2.2.3 - Une métropole lilloise en apparence concurrentielle 341
2.3 - L'ancien bassin minier : un espace à risque pour les acteurs privés de la "filière immobilier de bureau" 343
2.3.1 - La question de la rentabilité 343
2.3.2 - La question de la solvabilité 345
2.3.3 - Une forte sélectivité spatiale 345
2.4 - Les stratégies d'amorçage d'un marché d'immobilier de bureau par la puissance publique dans l'ancien pays minier : un pari à haut risque 346
2.4.1 - Les origines de l'action publique en matière de programmes en immobilier de bureau 347
2.4.2 - Les mécanismes de financement de programmes d'immobilier de bureau dans un espace industriel en mutation 348
2.4.3 - Les stratégies publiques de limitation des risques 349

Conclusion - La faiblesse de l'immobilier de bureau, un frein à la diffusion spatiale des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais 351

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE 355

CONCLUSION GENERALE 357
1 - Services aux entreprises et diffusion des idées 357
2 - Les déterminants de la diffusion des services aux entreprises 358
3 - La diffusion des services aux entreprises dans le bassin minier : bilan et perspectives 359

BIBLIOGRAPHIE 363
SOURCES 383
TABLE DES MATIERES 387

VOLUME 2 : Documents et annexes

DE L'USAGE DE CE VOLUME DE DOCUMENTS 402
TABLE DES DOCUMENTS 403
TABLE DES ANNEXES 407
DOCUMENTS 408
ANNEXES 499

TITLE

THE SPATIAL DIFFUSION OF PRODUCER SERVICES
The case of the black country of North-Pas-de-Calais (France)

RESUME

Producer services are known to concentrate themselves in the metropolitan areas. So a geographical appraisal of these activities in the black country of the North-Pas-de-Calais region (France), a non metropolitan industrial area, is a paradox. Location theories and empirical research about location factors of producer services are not able to explain the development of those activities, specially advanced services, in that specific industrial and mining urban space. Location diffusion theory gives a frame to study the spatial dynamics of producer services as the diffusion of new ideas, practices and activities. Adoption of these innovations depends on behavioural, cultural, historical, political and spatial processes. So resistance and barriers to the development of producer services in a black country are due to the systemic organisation of these territorial elements. Furthermore spatial diffusion either polarization of producer services are the consequence of innovation cycles in services or in technologies used by these activities. If spatial analysis shows the patterns of services spread, a qualitative approach is necessary to understand the diffusion processes of producer services considered as innovative activities in a complex productive system.

DISCIPLINE : Geography

KEY WORDS : Innovation - diffusion / Services (tertiary activities) / Polarisation / regional development / Representation / Black country - North-Pas-de-Calais (France)

Laboratory "Hommes, villes et territoires"

U.F.R. de Géographie
Boulevard Langevin, Cité scientifique, USTL-Université de Lille 1
59655 Villeneuve d'Ascq

TITRE DE LA THESE

LA DIFFUSION SPATIALE DES SERVICES AUX ENTREPRISES : APPLICATION A L'ANCIEN BASSIN MINIER DU NORD-PAS-DE-CALAIS

RESUME

L'étude géographique des services aux entreprises dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais relève du paradoxe : d'une part, la métropolisation croissante de ces activités se confirme dans la décennie 90 ; d'autre part, la nébuleuse urbaine du pays minier constitue le négatif des espaces privilégiés par les services aux entreprises. Si l'on s'en tient au cadre théorique des travaux sur la localisation, alors le développement des services aux entreprises, et notamment des services de haut niveau, dans un espace de tradition industrielle non métropolitain relève de l'anomalie. Quant à l'analyse empirique sur les facteurs de localisation, elle nie l'ancien bassin minier dans sa spécificité géographique. Ces deux approches mènent à une impasse car elles s'inscrivent dans une conception du monde fondamentalement statique. La théorie de la diffusion spatiale des innovations permet au contraire d'aborder la dynamique spatiale des services aux entreprises sous l'angle d'une diffusion d'idées, de pratiques et d'activités nouvelles et innovantes. Les cycles d'innovation favorisent tantôt la diffusion spatiale des services aux entreprises, tantôt leur concentration sur les plus grandes villes, foyers de l'innovation. Les représentations des chercheurs, des politiques et des entrepreneurs constituent tantôt des vecteurs, tantôt des freins à la diffusion des services aux entreprises. L'espace de la diffusion n'est plus alors un simple support mais un système territorial, ouvert ou réfractaire au changement. Si les travaux de géographie quantitative mettent en évidence les formes de la diffusion spatiale des services aux entreprises, une approche qualitative, dans la ligne des travaux pionniers sur la diffusion des innovations, permet de saisir comment inertie du système spatial, stratégie des entrepreneurs, politiques de développement ou de régénération urbaine font système pour freiner le développement des services aux entreprises dans un ancien bassin minier.

DISCIPLINE : Géographie

MOTS-CLES : Innovation - diffusion / Services (activités tertiaires) / Polarisation (économie politique) / Aide au développement économique régional / Perception géographique / Bassin minier - Nord-Pas-de-Calais

Laboratoire "Hommes, villes et territoires"

U.F.R. de Géographie
Boulevard Langevin, Cité scientifique, USTL-Université de Lille 1
59655 Villeneuve d'Ascq