

Activités de services et métropoles : constats et interrogations*

Jean Philippe et Pierre-Yves Leo
Université d'Aix-Marseille III
France

Les activités de services affectent de manière croissante notre vie quotidienne. Leur poids s'est considérablement accru dans la population active mais aussi dans le Produit national brut des pays développés. Elles offrent des prestations de plus en plus variées aux ménages comme aux entreprises. Des services que nous nous rendions auparavant à nous-mêmes ou qui n'existaient pas il y a quelques années peuvent être, aujourd'hui, obtenus sur le marché. De nouvelles entreprises apparaissent pour répondre à cette demande tandis que l'État et les collectivités locales interviennent, sous de multiples formes, pour dispenser de nombreux services sociaux.

Cette croissance tertiaire a été et demeure simultanément exaltée et condamnée. Pour certains analystes, elle marque l'émergence de la société d'affluence dans les économies développées, dans laquelle le plus grand nombre accède aux services nouveaux et anciens, tandis que les plus démunis, sans profiter du même standard de vie, bénéficient malgré tout du filet protecteur des services collectifs. D'autres auteurs avancent que la tertiarisation se développe dans un contexte de mondialisation des économies et de désindustrialisation des pays occidentaux : elle a des conséquences ambiguës, voire négatives, sur la productivité et la déqualification de la force de travail. La diversité des activités de service et les relations

* Les auteurs sont ingénieurs de recherche à l'Université d'Aix-Marseille III. Leur champ de recherche touche à l'économie industrielle et à l'économie régionale, plus précisément à l'économie des services, au développement international des petites et moyennes entreprises et des métropoles urbaines. Ils sont auteurs de nombreux ouvrages et articles dans ces domaines. Courriel : <jean.philippe@fea.u-3mrs.fr>

complexes qu'elles entretiennent avec le système économique et social nourrissent ces oppositions que nous retrouvons dans les analyses urbaines.

D'un côté, le secteur tertiaire est porteur de dynamisme pour les villes. Principale source d'emplois, il est facteur de bien-être social et de création de revenu. Il contribue aussi au maillage du tissu économique et social et renforce la solidarité des acteurs économiques urbains. D'un autre côté, il pose un certain nombre de problèmes pour le développement des villes. Ses besoins accrus en main-d'œuvre qualifiée excluent, de fait, du marché du travail toute une partie de la population active, la moins qualifiée. L'organisation spatiale interne des villes est le reflet de ces changements. Les activités tertiaires sont très mobiles et ne s'implantent plus uniquement dans des localisations centrales. La prééminence des centres-villes est ainsi remise en cause et il ne se dégage plus de schémas clairs d'aménagement urbain : des centralités périphériques se développent de manière quasi spontanée parce qu'elles concentrent les facteurs de localisation recherchés par les entreprises. Les villes doivent donc gérer de nouvelles demandes d'infrastructures sans être parvenues, pour la plupart, à résoudre la question des friches industrielles.

Nous nous sommes efforcés dans un ouvrage collectif récent (Philippe et al. 1999) d'analyser ce contexte et de répondre à un certain nombre d'interrogations sur les relations entre activités de services et métropoles. Les métropoles sont-elles plus favorables au développement des activités de services que les villes moyennes ? Toutes les branches de services connaissent-elles des évolutions comparables et comment celles-ci affectent-elles la croissance de l'emploi dans les villes ? Certaines combinaisons d'activités de services se montrent-elles plus efficaces pour alimenter la croissance de l'emploi dans les métropoles ? Peut-on observer un déclin des centres-villes et l'émergence de zones urbaines périphériques en tant que milieu privilégié de localisation des services aux entreprises ?

Les réponses que fournit cet ouvrage reposent essentiellement sur deux types de travaux statistiques : d'une part, des analyses globales couvrant l'ensemble de quelques systèmes urbains nationaux, d'autre part, des analyses plus détaillées portant sur huit métropoles. Les systèmes urbains étudiés sont ceux de la France, des États Unis, du Canada et des pays scandinaves (Danemark, Finlande, Norvège, Suède). Leur analyse révèle qu'une nouvelle hiérarchie des villes émerge, les positions de chacune d'entre elles étant déterminées par le degré de diversification de leur économie et l'importance des activités tertiaires qui y sont localisées. L'analyse des huit métropoles (Barcelone, Birmingham, Bordeaux, Genève-Lausanne, Marseille-Aix en Provence, Milan, Montréal et Toulouse) confirme la portée des transformations identifiées. Malgré les différences de contexte, ces grandes villes connaissent toutes une expansion des emplois tertiaires. Cette évolution n'a cependant rien d'homogène et la diversité, plus que l'uniformité, caractérise le développement de ces économies métropolitaines.

Deux types d'enseignement peuvent être retirés de ces travaux. Le premier consiste à établir un constat sur les mécanismes de la croissance métropolitaine et sur les configurations urbaines. Ce constat montre que les services aux entreprises se substituent aux activités industrielles comme principal moteur de développement, mais il suscite aussi des interrogations sur l'organisation spatiale de la

société qu'ils façonnent. Ces interrogations constituent le deuxième temps de cette contribution.

Constats

Plusieurs constats peuvent être établis à la lecture des travaux menés sur la situation et l'évolution récente des métropoles urbaines. La croissance rapide des activités de services remet en cause les classifications simplifiées qui considèrent les industries comme motrices et les services comme induits. Il en va de même pour la vision de la ville qui reproduit dans l'espace une certaine hiérarchie sociale plaçant en son centre les activités nobles liées au pouvoir décisionnel. Deux grands domaines sont donc concernés : d'une part, on voit mieux quels mécanismes économiques sont à l'œuvre dans les métropoles en croissance et quelles activités sont concernées. D'autre part, on observe où se localisent ces activités dans l'espace urbain et l'évolution des rapports entre centres et périphéries de banlieue.

Mécanismes de la croissance métropolitaine

La question des secteurs moteurs et des mécanismes de la croissance parcourt l'économie urbaine et régionale depuis ses origines. Elle se trouve posée dans de nouveaux termes à l'ère de la tertiarisation. La lecture traditionnelle du cadre d'analyse offert par la théorie de la base économique des villes plaçait la source des impulsions de croissance dans le secteur industriel. Tel quel, ce modèle a largement perdu sa portée explicative générale mais il apparaît difficile de proposer d'autres mécanismes. L'observation empirique montre que les activités ne se développent pas à la même vitesse et que ces différences de croissance sont à l'origine des changements dans la hiérarchie des villes, avantageant les villes bien pourvues en activités dynamiques.

Que ce soit en Scandinavie, en Amérique du Nord ou en France, la croissance du secteur tertiaire a été générale. Le taux de tertiarisation des emplois atteint et dépasse même pour les États Unis 70 % de la population active. Cette croissance marque cependant le pas dans les pays les plus tertiaires, comme les États Unis, à la fin des années 1990. Pour les villes, ce mouvement a une conséquence immédiate : les villes tertiaires ont été portées par cette croissance globale et se différencient nettement des villes industrielles par leurs performances en termes d'emplois.

Les analyses typologiques conduites en France et en Scandinavie confirment les résultats, déjà anciens, de Noyelle et Stanback (1984) et ceux, plus récents, de Beyers (1989) sur la situation des États Unis et de Coffey (1996) sur le Canada. Parmi toutes les catégories de villes, celles qui disposent d'activités de services diversifiées connaissent les plus fortes croissances de l'emploi. Les villes de villégiature bénéficient aussi d'un fort dynamisme grâce aux emplois dans les services aux consommateurs, alimentés par les revenus de transfert. Les centres de

services spécialisés ont des performances plus contrastées selon la nature de leurs spécialisations alors que l'emploi dans les villes industrielles régresse. Les trajectoires des villes industrielles sont hétérogènes. En France, certaines villes maintiennent leur potentiel industriel pendant que d'autres paraissent se reconverter dans des services spécialisés : c'est le cas de Lille, Hagondange et Annecy. Toulon évolue vers une structure marquée par l'importance des services de consommation, caractéristique des villes de villégiature ; enfin, Lens et Besançon voient leur spécificité industrielle s'éroder sans que l'hémorragie des emplois ouvriers soit compensée par le développement des emplois tertiaires. Aux États Unis, Chicago, Los Angeles, Detroit et Philadelphie se caractérisent par des déclin absolus de l'emploi manufacturier et une reconversion rapide dans les services à la production.

Toutes les branches d'activité du secteur tertiaire ne croissent pas au même rythme. Les services aux entreprises, les services sociaux et collectifs et les services de santé ont crû très rapidement dans tous les pays analysés. A cette liste, s'ajoutent, en France, la recherche et l'immobilier. En revanche, les commerces de gros, les transports et les communications (ainsi que les services de distribution d'eau, de gaz et d'électricité, pour les États Unis), ont connu dans tous les pays de forts gains de productivité et une croissance des emplois faible sinon nulle.

Ces différences de dynamisme des secteurs tertiaires placent les villes devant le problème du choix des activités tertiaires à attirer. On peut concevoir que chacun des grands secteurs de services doive être proportionné à la taille des villes, aux infrastructures de télécommunication et de transport existantes, aux besoins collectifs à satisfaire. Mais, au-delà de cette structure minimale, se pose la question de la création d'un réel avantage comparatif urbain à partir d'activités sélectionnées pour leur impact économique positif et leur représentativité. L'énumération des secteurs tertiaires montre que ces activités cibles ne peuvent être choisies que dans le secteur des services aux entreprises : le secteur de la distribution, principale source d'emplois dans les activités tertiaires, dépend largement de la demande de la population résidente ; le secteur des services publics dépend du statut des villes et de décisions politiques fixant le siège d'une administration nationale ou locale ; le secteur des activités collectives et sociales est lié aux besoins perçus par les pouvoirs publics mais demeure vulnérable aux décisions des administrations. Le développement du secteur des services aux entreprises est certes influencé par le marché local ou régional mais ces secteurs sont capables de rayonner beaucoup plus loin et de prendre des parts de marché jusque dans des pays étrangers. Les villes peuvent favoriser la localisation de ces activités en offrant des infrastructures humaines (formation) et matérielles (transports et télécommunications), voire immatérielles (image) de qualité.

Un autre enseignement à retenir de ces travaux est l'importance de la diversification sectorielle pour assurer la croissance des emplois urbains. Les métropoles dont le tertiaire est le plus diversifié connaissent les plus forts développements. Ceci tend à montrer que le maillage des secteurs est plus important que la seule recherche des activités connaissant les plus fortes croissances. Dans l'échantillon des métropoles étudiées, les villes mondiales

offrent une diversification fonctionnelle et sectorielle complète, mais la plupart des grandes villes n'ont développé que certaines de ces activités, spécialisations très inégales en qualité comme en portée économique. Une recherche active et sélective d'activités a donc sa place dans ces villes. La tertiarisation n'implique pas l'homogénéisation des profils d'activité des villes mais semble plutôt accroître les disparités entre elles.

Un autre point concerne l'opposition entre activités inductrices et induites. Les analystes s'accordent aujourd'hui pour considérer la plupart des services aux entreprises comme des activités motrices, au même titre que les activités industrielles, en raison de leur caractère exportateur et de leurs effets multiplicateurs sur les revenus et l'emploi. Les services aux ménages sont, par contre, considérés comme induits par la demande des ménages résidents. Ce schéma ne s'applique pas de manière spécifique aux villes de villégiature dans lesquelles des résidents temporaires, d'origine extérieure, alimentent par leurs dépenses l'activité d'un secteur des services aux ménages qui paraît surdimensionné. Il s'applique de moins en moins de manière générale dans toutes les villes en raison des phénomènes de redistribution : l'apport extérieur de revenu dont sont responsables les activités motrices ne représente qu'une partie souvent minime de l'apport de revenus d'origine étatique ou sociale (pensions de retraite, indemnités de chômage, etc.). Ceci explique que la liaison entre la croissance des activités motrices et celle des activités induites paraisse se relâcher tandis que l'évolution générale des services sociaux et collectifs est de plus en plus autonome.

Le dernier enseignement concerne l'impact des services dans le développement des villes. Probablement, ainsi que le soutient Hansen (1994), les services aux entreprises jouent-ils un rôle stratégique dans l'augmentation de la productivité. Ils peuvent, sur la base des économies d'échelle, constituer un catalyseur du développement urbain. Pour mesurer l'impact de la croissance des services aux entreprises, l'emploi est une variable synthétique qui peut être utilisée avec d'autres, comme la qualification de la main-d'œuvre, son niveau de formation et le revenu par tête. Mais la tertiarisation exerce aussi des effets négatifs sur le marché du travail et sur la structure des revenus urbains. Les emplois de direction, de gestion, de conception exigeant un haut niveau de formation initiale et des compétences spécialisées se développent plus rapidement que les emplois tertiaires auxiliaires ou ceux de vente qui nécessitent peu de qualifications. Cette évolution crée des problèmes de redéploiement de la main-d'œuvre locale à l'intérieur du secteur tertiaire et entre celui-ci et le secteur industriel : des poches de chômage demeurent même dans les villes bénéficiant de créations d'emplois tertiaires. Les problèmes sociaux ainsi créés peuvent peser lourd dans l'évolution des villes comme c'est le cas de certaines villes américaines ou peut être de Marseille et de Birmingham.

Les configurations urbaines

L'influence de la tertiarisation sur l'organisation spatiale des villes soulève deux

grandes questions. Il y a d'abord celle de la répartition des activités de services sur l'espace national et de l'aménagement du territoire. Ensuite, à l'intérieur des métropoles, ce sont les rôles économiques et les places respectives du centre-ville et des banlieues qui sont en question : les activités de services sont un élément essentiel de la reconfiguration des relations à la fois complémentaires et concurrentielles des centres et des banlieues.

Le premier constat concerne la répartition nationale des services. Les services aux consommateurs sont relativement bien répartis sur les territoires, mais il apparaît clairement que les services intermédiaires (ou services aux entreprises) sont géographiquement plus concentrés dans les grandes villes et les capitales. Parmi toutes les branches des services, le commerce de gros, les transports et les communications, les services financiers et, surtout, les services supérieurs aux entreprises manifestent une forte propension à se localiser dans les grandes métropoles.

Le second constat concerne les relations entre les métropoles et leur hinterland régional. La dimension régionale n'est pas absente dans l'évolution des métropoles mais son influence s'estompée et les métropoles en deviennent de plus en plus indépendantes en raison de l'extension de leur emprise périurbaine. Aux États Unis, les villes du sud et de l'ouest ont le plus profité de la croissance tertiaire qui a alimenté la métropolisation et le renforcement des métropoles les plus importantes. Au Canada, le facteur régional a joué de façon temporaire. Les villes de l'ouest canadien (Edmonton et Calgary) ont bénéficié dans les années 70 de la valorisation des matières premières mais cet effet d'entraînement s'est estompé en fin de période ; seule Vancouver maintient un fort dynamisme dans les services en raison de ses liens économiques avec la zone Pacifique. En Scandinavie, la périphérie nord est vide de grands centres métropolitains. En France, on ne relève pas d'effets régionaux marqués : les métropoles régionales sont beaucoup plus influencées par le développement de la région parisienne dont la domination s'est renforcée grâce à la tertiarisation de l'économie.

Chaque époque est marquée par un certain type de relations entre centre-ville et banlieues. Les emplois et les entreprises de services, surtout s'agissant de services aux entreprises, manifestaient jusqu'à présent une claire préférence pour les localisations centrales. En conséquence, les centres-villes faisaient appel à des salariés qui, pour la plupart, résidaient en banlieue ; les activités de consommation des banlieues bénéficiaient quant à elles des revenus obtenus par les « navetteurs » en plus de ceux des emplois industriels excentrés. Les observations effectuées dans tous les pays étudiés indiquent qu'un mouvement de décentralisation vers la périphérie tend à se généraliser bien qu'il n'affecte pas au même degré tous les services ni toutes les villes. L'économie des périphéries se renforce et évolue vers une plus grande autonomie, au point de rompre parfois la complémentarité existant avec le centre. La recherche, les services financiers, les services aux entreprises conservent des localisations centrales en France, en Scandinavie et au Canada, alors que les transports et les communications, le commerce de gros privilégient les localisations à la périphérie des grandes villes. Aux États Unis, toutes les activités ont tendance à se décentraliser en périphérie et l'importance économique

des centres-villes régresse. Au Canada et en Europe, les centres métropolitains conservent leur densité économique, mais rien ne permet de garantir leur évolution future.

La tertiarisation est donc le vecteur d'une transformation des métropoles marquée par l'extension et l'autonomisation des économies périurbaines. Cette évolution n'est cependant pas encore générale et n'est pas obligatoirement négative car certains centres trouvent dans les services avancés de nouvelles sources d'emplois. En schématisant, deux modèles d'organisation urbaine se profilent : le premier est le modèle monocentrique, avec un centre-ville qui reste fort, répondant aux besoins des centres de décision des entreprises, autant industrielles que de services et de l'Administration. La centralité, la concentration, la proximité et des sites de prestige apparaissent privilégiés par les entreprises, mais avec toutefois le développement de zones attractives spécialisées à l'extérieur. Dans ce modèle peuvent être rangés Barcelone, Birmingham, Milan, Montréal, Toulouse.

Le second est le modèle polycentrique où le centre-ville voit son importance économique résister ou s'éroder, tandis que la périphérie connaît un développement plus attractif et moins dominé que dans le premier modèle, grâce notamment à l'émergence d'autres villes dans leur périphérie. Genève-Lausanne et Marseille-Aix ressortent de ce modèle. La configuration urbaine de Bordeaux n'est pas nette car elle concentre toujours des activités dans son centre-ville, mais sa périphérie connaît aussi un fort développement diversifié.

La liaison entre industries et services est encore importante et la reconfiguration des relations centre / périphérie se déroule dans le contexte de la restructuration industrielle, notamment à Barcelone, Milan, Birmingham. Les pouvoirs publics interviennent aussi, mais avec des rôles et des impacts divers. Leur rôle est souvent perçu positivement comme à Barcelone avec la tenue des jeux olympiques et l'amélioration des infrastructures métropolitaines, à Bordeaux avec le maintien d'emplois publics au centre ou à Birmingham avec les politiques de restructuration et de reconversion industrielle ; à Marseille, la faiblesse et la dispersion de l'action publique qui prévalent jusqu'à ces dernières années, ont largement obéré l'efficacité des interventions. Dans les autres métropoles, le rôle des pouvoirs publics n'est pas apparu déterminant.

Interrogations sur les conséquences de la tertiarisation

Derrière toutes ces observations, se profile, comme en filigrane, une question qui mérite une attention toute particulière : n'y a-t-il pas là un défi de première grandeur à tout ce qui a été tenté depuis un demi-siècle en matière d'aménagement du territoire et d'équilibre du développement économique ? Cette question est, bien sûr, particulièrement sensible en France, où, depuis le constat polémique de Jean François Gravier, Paris et sa région ont fait l'objet d'analyses, de débats et de mesures politiques discriminantes visant à mieux répartir la croissance économique sur le territoire national. Elle concerne cependant également d'autres pays : le

Royaume Uni, bien sûr, avec sa forte polarisation par Londres, mais aussi des pays où la tradition et l'histoire ont favorisé l'émergence de métropoles plus nombreuses et où l'évolution vers le tertiaire peut privilégier les plus grandes d'entre-elles. Cette problématique se décline autour de deux thèmes avec lesquels nous nous proposons de conclure cette contribution : comment, d'une part, envisager les stratégies de développement tertiaire des métropoles de second rang face à la concentration des activités humaines sur le territoire ; comment, d'autre part, concilier les impératifs économiques et ceux de l'aménagement physique de ces villes en prenant en compte des contraintes de localisation des activités de services.

Les métropoles de second rang face à la concentration

Sous des formes diverses, une concentration dans l'espace des activités de services est en train de s'opérer au profit des plus grandes métropoles. Deux phénomènes alimentent ce processus : la localisation, concentrée au sein des plus grandes métropoles, des sièges sociaux des entreprises et celle des emplois requérant un haut niveau de qualification. Cette double polarisation qui affecte simultanément le marché des services professionnels et leur principale ressource productive, exerce des effets asymétriques sur les possibilités de croissance des firmes de ce secteur en province. Leur développement y est plus lent et le secteur y présente une offre moins diversifiée. Dans le système nord-américain, libéral et décentralisé, cette tendance à la concentration peut se trouver contrariée par la compétition entre les métropoles qui s'activent pour attirer les sièges des grandes entreprises. Dans le système urbain français, la concurrence entre les villes est aussi un phénomène bien réel, mais les activités de services qui optent pour une implantation dans une métropole régionale pèsent peu en comparaison des firmes françaises et des filiales étrangères qui, chaque jour, s'établissent dans la région Ile de France.

Ce déséquilibre semble être un phénomène bien accepté, même encouragé pour que Paris tienne son rang par rapport aux autres capitales européennes. Le rééquilibrage de l'espace français, objectif affiché de manière constante par les gouvernements successifs de la France, s'opposerait ainsi aux nécessités de la puissance française en Europe. Si cet argument possède bien sa propre cohérence, on ne peut cependant manquer de souligner que deux thèses au moins viennent le contester : d'une part, il n'est pas évident qu'au-delà d'une certaine taille les métropoles continuent à bénéficier d'économies d'échelle qui donneraient à leur rang de classement le sens d'un avantage compétitif. Bien au contraire, sans doute, la sur-concentration et l'extension de l'emprise spatiale contribuent à faire disparaître progressivement les avantages d'une grande dimension par les « déséconomies » qu'elles suscitent : encombrements, paralysie des transports, pollution, insécurité, « ghetto-isation » de certaines zones, surcoûts fonciers dans d'autres.

La fonction économique première des grandes métropoles est d'offrir aux entreprises résidentes la meilleure accessibilité à leurs marchés, aux compétences

requis pour fonctionner, aux informations dont elles ont besoin et, plus généralement, au milieu économique qui constitue leur environnement pertinent. Une croissance excessive est capable de remettre en cause cette accessibilité, sauf à se voir accompagnée d'investissements massifs et coûteux dans les infrastructures de transport urbain. La fonction emblématique elle-même, si utile aux services les moins tangibles, peut, à terme, être menacée. D'autre part, il est loin d'être évident que le rôle d'une nation en Europe dépende d'abord du classement de sa capitale. Les exemples ne manquent pas chez nos voisins de systèmes urbains développés autour d'une multiplicité de métropoles de tailles moyennes qui ne constituent pas un handicap, loin de là, dans la compétition européenne. La position de la France en Europe ne gagnerait-elle pas, en fin de compte, à s'appuyer sur un réseau renforcé de métropoles actuellement confinées au rang de capitales régionales ?

Il faut bien reconnaître cependant que les solutions pour remédier à ce déséquilibre ne sont ni simples, ni évidentes. On peut difficilement envisager une politique de décentralisation tertiaire sur le modèle de la politique de décentralisation industrielle passée. Il est clair, en effet, qu'une grande part du succès de cette politique peut être attribué au fait qu'elle a facilité et accompagné des tendances au desserrement déjà souhaitées par bon nombre d'industriels, ce qui ne paraît pas être le cas, pour l'instant, des services aux entreprises. En outre, l'extrême mobilité des services aux entreprises condamne par avance ce type de politique à l'échec : le versement de primes pour l'aménagement du territoire ne garantirait en rien des implantations stables. Enfin, pour une entreprise de services, les paramètres financiers ne constituent qu'un des aspects de la décision de localisation : les firmes accordent de plus en plus d'attention au dynamisme du milieu économique environnant, facteur difficile à manipuler pour les pouvoirs publics. Les délocalisations des administrations publiques ne semblent pas non plus être la panacée : les expériences récentes montrent l'importance des résistances au changement qui font de ces transferts des opérations très coûteuses mais qui restent peu efficaces.

Une répartition plus équilibrée des grandes infrastructures publiques au profit des grandes métropoles régionales nous paraît constituer un préalable pour endiguer la polarisation parisienne. Les domaines concernés doivent être fonctionnels (transports, institutions économiques) mais aussi emblématiques (culture). Un tel rééquilibrage est un appui nécessaire aux stratégies de développement tertiaire des grandes métropoles régionales qui doivent associer deux dimensions peu perçues jusqu'ici comme complémentaires : l'attraction des activités et l'aménagement urbain.

Aménagement urbain et localisation des activités tertiaires

Le développement spontané du secteur des services aux entreprises s'effectue d'abord là où le marché est concentré. Pour créer des marchés de services professionnels de taille suffisante, les métropoles de second rang doivent jouer sur

deux tableaux : d'un côté, essayer d'attirer des sièges sociaux de grandes firmes, de l'autre promouvoir les marchés locaux ou régionaux de services aux entreprises. Le premier objectif peut aboutir à force de négociations par le service de développement économique de la ville (ou de l'agglomération). Les sièges de divisions ou « régionaux » de grandes sociétés multinationales étrangères peuvent constituer la première amorce d'un complexe de sièges sociaux, mais le succès dans ce domaine dépendra beaucoup de l'image portée par la ville, de la qualité des services environnants et des conditions concrètes d'accessibilité dans la métropole. Pour faire « boule de neige », il faudra offrir aussi bien, sinon mieux, que la région parisienne dans tous ces domaines, c'est-à-dire passer d'un cercle vicieux de sous-équipement en services professionnels à un cercle vertueux dynamisant le marché de ces activités. Toutes les villes tertiaires en croissance réalisent des concentrations efficaces d'activités : services financiers, services d'exportation, services d'importation, négoce, services logistiques, services d'information et d'informatique, services juridiques, services de conseils, services de publicité et de marketing. La taille du marché régional constitue le déterminant le plus influent du volume et de la diversification de l'offre de services aux entreprises. Pour les métropoles régionales qui veulent mettre en œuvre une stratégie de développement fondée sur les activités tertiaires, la première nécessité consiste à faire croître le noyau des services aux entreprises qui existent déjà car il recèle souvent de bonnes opportunités de croissance. Il faut ensuite se préoccuper de la diversification de ce noyau. Outre l'arrivée hypothétique de sièges sociaux de grandes firmes, deux vecteurs peuvent favoriser cette croissance et cette diversification des services aux entreprises : le marché des P.M.E. et l'expansion internationale des entreprises locales. Les besoins des P.M.E. en services, notamment intellectuels, existent, mais la satisfaction de leur demande nécessite pour la plupart des services une adaptation de leur offre et des politiques actives de promotion et de soutien que peuvent mener les instances régionales et locales. L'expansion internationale des entreprises, difficile auparavant en raison de la persistance des réglementations protectionnistes, bénéficie d'un contexte plus favorable avec la création de l'Union Européenne et le lancement de l'Euro. L'ouverture internationale constitue un levier puissant pour développer le marché des services spécialisés. Elle conduit les entreprises qui s'y engagent à prendre conscience de certaines de leurs insuffisances, à mieux se centrer sur leurs compétences distinctives en utilisant les ressources offertes par la sous-traitance de certaines tâches, à accroître, enfin, leur niveau d'organisation et de compétence à l'international. Toutes les études montrent que l'appel aux services professionnels est d'autant plus développé que la fonction internationale est bien identifiée par l'entreprise dans son organisation.

Contrairement à une idée reçue, les activités de services ne peuvent se localiser n'importe où. Comme toutes les activités productives, elles connaissent des contraintes de production et de fonctionnement et elles sont soumises à la pression d'un univers concurrentiel. Leur site d'implantation doit donc être choisi de manière à leur permettre la meilleure efficacité. A ce point de vue, l'aménagement urbain doit être considéré comme une fonction opérationnelle dans

la mesure où il permet un fonctionnement efficace pour les services : des équipements satisfaisants, des accès faciles, une circulation fluide, une bonne image de marque de la ville ou du quartier. L'aménagement des villes doit aussi offrir aux entreprises des repères géographiques. On observe que les activités de services privilégient certaines localisations à l'intérieur des métropoles. Les services les moins tangibles, souvent constitués de prestations intellectuelles, ont tendance à se grouper dans des quartiers spécialisés : cette localisation très concentrée répond à un besoin emblématique qui associe le site à leur image, mais aussi au besoin de contacts fréquents et rapides, avec des confrères souvent plus complémentaires que concurrents. Malgré la révolution des technologies de communication, ce type de contacts demeure avant tout interpersonnel et en "face-à-face". Les activités tertiaires plus classiques se développent plus volontiers en périphérie des métropoles, mais dans certains endroits particulièrement bien desservis car, pour elles, l'accessibilité est un critère essentiel. A quelques exceptions près, le développement des services s'est opéré, jusqu'à présent, de manière spontanée, mais le contexte de compétition entre métropoles amène désormais les responsables urbains à définir des stratégies de développement qui doivent tenir compte des spécificités de ces nouvelles activités cibles. L'aménagement urbain revêt donc une importance primordiale car les lieux proposés aux entreprises doivent réunir des concentrations efficaces d'activités, mais aussi être très accessibles, tant de l'intérieur de l'agglomération que de l'extérieur et offrir une image correspondant à celle que les entreprises veulent donner d'elle-même.

Références

- Beyers, W. 1989. *The Producer Services and Economic Development in the United States : The Last Decade*. Washington: U.S. Department of Commerce, Economic Development Administration.
- Coffey, W. 1996. Employment Growth and Change in the Canadian Urban System: 1971-1994. Ottawa: Canadian Policy Research Network, Working Paper No. W-02.
- Hansen, N. 1994. Le rôle stratégique des services de production dans le développement régional. *International Regional Science Review*, 16: 187-195.
- Noyelle, J. et T.M. Stanback. 1984. *The Economic Transformation of American Cities*. Totowa, N.J.: Rowman & Allanheld Pub.
- Philippe, J., P.Y. Leo et L.-M. Boulianne. 1999. *Services et métropoles : formes urbaines et changement économique*. Paris: L'Harmattan, Villes et Entreprises.