

LES CAHIERS

DE L'INSTITUT D'AMENAGEMENT
ET D'URBANISME
DE LA REGION D'ILE-DE-FRANCE

PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES RÉGIONS EUROPÉENNES



GEMACA

LES CAHIERS

DE L'INSTITUT D'AMÉNAGEMENT
ET D'URBANISME
DE LA RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE

N°
135

PUBLICATION
TRIMESTRIELLE
CRÉÉE EN 1964
DÉCEMBRE 2002

Directeur de la publication
Hervé GAY hervé.gay@iaurif.org

Rédactrice en chef
Dominique LOCHON (01.53.85.77.11) dominique.lochon@iaurif.org

Coordinateur pour ce numéro
Dominique LECOMTE (01.53.85.79.94) dominique.lecomte@iaurif.org

Comité de lecture
Ruth FERRY,
Anne-Marie ROMÉRA,
Fouad AWADA,
Joseph BERTHET,
François DUGÉNY,
Gérard LACOSTE,
Philippe MONTILLET,
Jean-Pierre PALISSE,
Christian THIBAUT

Presse
Catherine GROLÉE-BRAMAT (01.53.85.79.05) catherine.bramat@iaurif.org

Traductions
ALLINGUA
Secrétariat administratif
Christine MORISCEAU (01.53.85.75.48) christine.morisceau@iaurif.org

Direction artistique - Fabrication
Denis LACOMBE (01.53.85.79.44) denis.lacombe@iaurif.org

Maquette, illustrations
Claudine LHOSTE-ROUAUD (01.53.85.79.42) claudine.lhoste@iaurif.org
Olivier CRANSAC (01.53.85.75.16) olivier.cransac@iaurif.org

Cartographie
Didier PRINCE (01.53.85.79.47) didier.prince@iaurif.org
Jean-Eudes TILLOY (01.53.85.75.11) jean-eudes.tilloy@iaurif.org

Bibliographie
Claire PAULET (01.53.85.79.20) claire.paulct@iaurif.org

Médiathèque - Photothèque
Miette HERCELIN (01.53.85.79.66) miette.hercelin@iaurif.org
Cécile MORTIER de Montfort (01.53.85.75.18) cecile-de-montfort@iaurif.org
Nicole ROMPILLON (01.53.85.75.32) nicole.rompillon@iaurif.org

Coordination de fabrication
Roland GUENIFFET (01.53.85.79.43) roland.gueniffet@iaurif.org

Impression : Augustin

Commission paritaire N° 811 AD
ISSN 0153-6184

© I.A.U.R.I.F.

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés.
Les copies, reproductions, citations intégrales ou partielles pour utilisation autre que strictement privée et individuelle, sont illicites sans autorisation formelle de l'auteur ou de l'éditeur. La contrefaçon sera sanctionnée par les articles 425 et suivants du code pénal (loi du 11-3-1957, art. 40 et 41).
Dépôt légal : 4^e trimestre 2002

Diffusion vente et abonnement :
Olivier LANGE (01.53.85.79.38) olivier.lange@iaurif.org

	France	Étranger
Le numéro :	36 €	38 €
Abonnement pour 4 numéros :	87 €	98 €
Étudiants *	Remise 30 %	

Sur place :
LIBRAIRIE ÎLE-DE-FRANCE, accueil IAURIF
15, rue Falguière, Paris 15^e (01.53.85.77.40)
Olivier LANGE (01.53.85.79.38) olivier.lange@iaurif.org

Par correspondance :
INSTITUT D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME
DE LA RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE
15, rue Falguière, 75740 Paris Cedex 15
abonnement et vente au numéro : <http://www.iaurif.org>

* Photocopie carte de l'année en cours. Tarif 2002



• Sommaire •

Éditorial :

**Quelle compétitivité
pour les métropoles européennes ?**

Daniel Brunel

Introduction :

**La compétitivité des entreprises
et l'environnement
économique régional**

Dominique Lecomte - IAURIF

**Villes et régions urbaines :
des comparaisons fiables doivent reposer
sur des territoires comparables**

Pr. Paul Cheshire - Dr. Galina Gornostaeva

London School of Economics and Political Science

**Compétitivité des villes :
Quelle importance au XXI^e siècle ?
Comment la mesurer ?**

Pr. Ian Gordon - London School of Economics
and Political Science

**Les profils socio-économiques
des régions urbaines
fonctionnelles (FUR)**

Le profil socio-économique de Paris

Thierry Petit - IAURIF

Le profil socio-économique de Dublin

Dr. Brendan Williams et Patrick Shiels

Dublin Institute of Technology

Le profil socio-économique de la Randstad

Thierry Petit - IAURIF

Le profil socio-économique de Londres

Pr. Paul Cheshire - London School of Economics
and Political Science

Le profil socio-économique de RhinRuhr

Wolfgang Knapp et Peter Schmitt - ILS



**Le positionnement économique
des métropoles du Nord-Ouest de l'Europe**

Dominique Lecomte - **IAURIF**

73

**Transports, accessibilité et compétitivité
économique**

Wolfgang Knapp - **ILS** et Dominique Riou - **IAURIF**

87

**Immobilier de bureaux et compétitivité
des métropoles du Nord-Ouest de l'Europe**

Renaud Diziain - **IAURIF**

99

**Les capacités scientifiques et
technologiques des régions européennes**

Vincent Gollain - **IAURIF**

109

**La gouvernance dans les régions
urbaines fonctionnelles :
réintroduction d'une question ancienne**

Wolfgang Knapp - **ILS** et Anne-Marie Roméra - **IAURIF**

115

**Les grappes d'entreprises, facteur
de localisation des activités à forte valeur
ajoutée dans les régions européennes**

Vincent Gollain avec la participation de Sylvain Cognet - **IAURIF**
- Dr. Brendan Williams - **Dublin Institute of Technology**

125

**Les industries des technologies
de l'information, de la communication
et du multimédia en Ile-de-France**

Vincent Gollain - **IAURIF**

139

**L'industrie liée à la protection
de l'environnement dans la région RhinRuhr**

Wolfgang Knapp - **ILS**

145

Le cluster des médias à Londres

Dr. Galina Gornostaeva et Pr. Paul Cheshire -
London School of Economics and Political Science

151

Le cluster de l'industrie financière à Dublin

Dr. Brendan Williams et Patrick Shiels
Dublin Institute of Technology

161

**Annexes : Les métropoles
du Nord-Ouest de l'Europe en chiffres**

165

Quelle compétitivité pour les métropoles européennes ?



Daniel Brunel

Vice-président
chargé de l'emploi,
de la politique industrielle,
de la formation professionnelle
et de la jeunesse.

A l'heure de l'Europe et de la mondialisation, les grandes régions métropolitaines se jaugent et s'observent, évaluent leurs atouts et leurs faiblesses afin de tenir leur place dans le jeu de la concurrence économique internationale.

Ces régions, ces villes, savent le rôle fondamental qu'elles peuvent jouer à la fois dans la dynamique de l'économie européenne et dans les retombées que ce dynamisme procure à chacun des territoires concernés. Elles sont sans cesse contraintes d'améliorer leurs performances, engagées dans un processus continu d'innovations.

A quoi ressemblent ces grandes régions métropolitaines du Nord-Ouest de l'Europe ? Comment peut-on les mesurer, les comparer ? Quels territoires occupent-elles ? Comment se conjuguent les performances de leurs entreprises et les atouts qualitatifs de leurs territoires ?

Ce sont autant de questions majeures pour le développement économique de l'Union européenne qui ont mobilisé un groupe de partenaires européens dans le cadre du projet GEMACA II⁽¹⁾. Son ambition reposait sur plusieurs objectifs :

- mieux comprendre le cadre et les dynamiques du développement économique dans les régions du Nord-Ouest européen,
- recueillir des informations et des données comparables sur l'évolution socio-économique des métropoles,
- identifier et analyser les secteurs d'activité en forte croissance dans quatre régions (Dublin, Londres, Paris, RhinRuhr),
- délimiter les contours des régions économiques de toutes les métropoles.

Le Cahier n° 135 restitue la teneur de ces travaux et les premières conclusions de ce groupe de partenaires, dont l'IAURIF est l'un des animateurs actifs depuis 1992.

(1) Group for European Metropolitan Areas Comparative Analysis, second project.



LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES ET L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE RÉGIONAL

Dominique Lecomte
IAURIF

Les régions métropolitaines jouent un rôle fondamental dans l'économie européenne. Elles en sont les moteurs de croissance et les principaux lieux d'innovation. L'activité économique qu'elles génèrent et les avantages qui en découlent se diffusent vers les centres urbains moins importants situés dans chaque pays. Dans un contexte plus large, le développement économique de l'Union européenne dans son ensemble est directement lié à la compétitivité de ses principales régions urbaines. Dans un monde de plus en plus concurrentiel, la compétitivité de ces régions métropolitaines est une condition sine qua non pour la prospérité globale de l'économie européenne, la qualité de vie de la population et le renforcement de la cohésion sociale.

La Documentation Française

La compétitivité économique d'une région dépend de deux facteurs intimement liés :

- les performances des entreprises existantes ;
- et les caractéristiques de la région où elles sont implantées.

Dans le contexte de la mondialisation de l'économie, les entreprises sont contraintes d'améliorer sans cesse leurs performances, faute de quoi elles risquent de disparaître. Elles sont engagées dans un processus continu d'innovations technologiques et managériales, de pénétration de nouveaux marchés, de réduction des coûts et d'optimisation de la localisation de leurs implantations, indépendamment des frontières politiques.

Cette réinvention permanente par les entreprises de leur stratégie et de l'organisation de leurs activités subit notamment l'influence de trois facteurs :

- l'accessibilité sous toutes ses formes, qu'il s'agisse de la qualité des infrastructures de transport régionales et internationales, de la qualité des télécommunications ou de l'accessibilité à l'information, celle-ci étant influencée par des facteurs tels que les aptitudes linguistiques locales, la culture et l'histoire.
- la disponibilité et le coût global d'un personnel qualifié. Parmi les aptitudes de la population active disponible, l'esprit d'entreprise présente un intérêt capital.
- la disponibilité, la qualité et le coût des locaux à usage professionnel, qu'il s'agisse de bureaux dans le centre ville, de parcs d'activité, de bâtiments industriels ou de sites spécialisés consacrés à la recherche et au développement.

Ces facteurs constituent "l'environnement économique régional". Les caractéristiques de l'environnement économique régional sont déterminantes pour la compétitivité des entreprises implantées dans la région et pour la capacité de l'économie régionale à développer de nouvelles activités viables, à étendre les activités existantes et à accueillir de nouvelles sociétés.

Les politiques publiques - aussi bien au niveau local ou régional qu'au niveau

national et supranational - jouent un rôle dans le conditionnement de l'environnement économique régional et, par conséquent, sur le long terme, déterminent pour une large part la compétitivité des économies régionales. La contribution apportée par ces politiques à la compétitivité régionale est complexe, à la fois directe et indirecte, positive et parfois négative. La mise au point d'une stratégie de développement économique régional cohérente et la coordination de sa mise en œuvre, à travers, par exemple, la réalisation d'infrastructures, l'affectation des sols pour les activités ou l'habitat, l'éducation, la formation professionnelle ou l'amélioration de l'environnement naturel, constituent des contributions potentielles majeures.

Toutefois, le bien fondé de la stratégie de développement régional dépend de la disponibilité de très nombreuses informations pertinentes sur la région économique concernée. Dans ce contexte, il est capital de garder à l'esprit que les entreprises organisent leurs activités dans le cadre de régions définies de façon fonctionnelle, en rapport avec la disponibilité de la main-d'œuvre et l'accès aux infrastructures et aux services de toute nature, et non pas sur la base de découpages administratifs ou politiques.



L'ÉTUDE GEMACA II

L'étude dont les principaux résultats sont présentés dans ce numéro des Cahiers s'intitule : "La compétitivité des principales régions métropolitaines européennes au début du 21^e siècle".

GEMACA II est le sigle du nom du groupe de travail rassemblant les partenaires de l'étude (*Group for European Metropolitan Areas Comparative Analysis, second project*).

Organisation

L'étude a été réalisée en 2000 et 2001 par quatre partenaires :

- LSE - London School of Economics and Political Science ;
- ILS - Institut für Landes und Stadtentwicklungsforschung des Landes Nordrhein-Westfalen ;
- DIT - Dublin Institute of Technology ;
- et l'IAURIF qui a assuré le pilotage et la coordination générale du projet.

Outre les moyens propres à chaque partenaire, l'étendue et la diversité des thèmes de l'étude a nécessité le concours de plusieurs organisations en qualité de sous-traitants :

- Jones Lang LaSalle, Londres,
- IESEG, Lille,
- IGEAT / ULB, Bruxelles,
- OTB / DU, Delft,
- LATTIS / ENPC, Marne-la-Vallée,
- IRPUD, et S & W, Dortmund,
- INSEE, Paris,
- INS, Bruxelles.

L'étude a également bénéficié d'une importante contribution d'EUROSTAT à titre gracieux.

Le projet a reçu une aide financière :

- du FEDER dans le cadre du programme européen INTERREG II C,
- du Département Britannique de l'Environnement, des Transports et des Régions (DETR),
- et de l'Observatoire Régional Habitat et Aménagement (ORHA) de Lille.

Objectifs poursuivis

L'ambition générale du projet était de mieux comprendre le cadre et les dynamiques du développement économique d'un petit nombre de grandes régions urbaines et de jouer un rôle précurseur d'un futur "Observatoire économique" qui produirait des informations comparables pour toutes les grandes régions métropolitaines d'Europe. De telles informations font actuellement défaut aux autorités européennes, nationales, régionales et locales, aux acteurs économiques privés et publics et aux spécialistes de l'aménagement du territoire en charge de définir les politiques économiques territoriales.

L'étude a poursuivi trois objectifs principaux :

- Délimiter les régions économiques de toutes les métropoles du Nord-Ouest de l'Europe de plus d'un million d'habitants, en utilisant des critères fonctionnels comparables ;
- Produire des informations et des données comparables sur l'évolution socio-économique de ces métropoles au cours des années 1990 afin de mesurer la compétitivité de ces régions les unes par rapport aux autres ;
- Identifier les secteurs d'activité en forte croissance dans quatre régions (Dublin, Londres, Paris et RhinRuhr) et les conditions favorisant leur développement.

Etendue du projet

- Les limites géographiques de toutes les régions urbaines fonctionnelles de plus d'un million d'habitants du Nord Ouest de l'Europe ont été définies avec des critères communs, soit quatorze régions : *Anvers, Birmingham, Bruxelles, Dublin, Edimbourg, Francfort (RhinMain), Glasgow, Lille, Liverpool, Londres, Manchester, Paris, Amsterdam/Rotterdam (Randstad) et Düsseldorf/Cologne (RhinRuhr)* ;
- Les données produites sur ces régions pour les années 1992-1999 ont porté sur :
 - la population et la population active,
 - Le niveau d'éducation de la population active,
 - les activités économiques par secteur
 - l'emploi à temps plein, à temps partiel
 - l'emploi temporaire,
 - l'emploi par statut et par profession,
 - le chômage selon la durée, le niveau de formation ou l'âge,
 - la production,
 - les brevets et publications scientifiques,
 - le marché des bureaux,
 - les infrastructures de transport et l'accessibilité régionale et internationale.
- Le positionnement macro-économique des 14 régions, les unes par rapport aux autres en 1999, a été évalué de manière statique et en dynamique ;
- L'analyse comparative des secteurs et grappes d'activités en forte croissance a été effectuée pour les régions de Dublin, Londres, Paris et RhinRuhr sur les activités : des Technologies de l'information et de la communication (TIC), des biotechnologies, des industries de la création et de l'industrie financière ;
- Une analyse approfondie de secteurs et clusters d'activités particuliers a été réalisée pour le :
 - le tourisme à Dublin,
 - la recherche et développement à Paris,
 - la logistique, les services aux personnes âgées et les éco-industries dans la région RhinRuhr.

- La gouvernance économique dans les régions de Dublin, Londres, Paris et RhinRuhr.

Contenu du Cahier

Le Cahier présente une synthèse des résultats de l'étude GEMACA à travers 13 articles introduits brièvement ci-dessous.

Pourquoi et comment définir les territoires métropolitains en compétition ?

La concurrence entre les villes s'intensifie de par le monde dans le cadre de la mondialisation et particulièrement en Europe du fait de l'intégration européenne. Mais qu'est-ce qu'une "ville" ? Quelle est la définition géographique des territoires rivalisant les uns avec les autres ? La façon dont le territoire est défini influence-t-elle les comparaisons entre villes ?

Paul Cheshire et Galina Gornostaeva (LSE), à l'aide d'exemples pris dans différents pays et portant sur l'évolution de la population et la production par habitant, expliquent pourquoi ce travail préalable de définition des territoires régionaux est nécessaire pour comparer de manière fiable les métropoles.

Ils présentent ensuite la méthode retenue dans l'étude pour délimiter de manière cohérente les territoires métropolitains afin d'améliorer la comparabilité des données socio-économiques régionales, faciliter l'étude d'un grand nombre de questions ou mettre en œuvre des politiques de développement à l'échelle qui convient.

La compétitivité des villes : Quelle importance ?

Comment la mesurer ?

"Les entreprises qui réussissent à l'international tirent des éléments clés de leur compétitivité des avantages concurrentiels offerts par les caractéristiques particulières des régions où elles sont implantées" (Michael Porter).

L'article de Ian Gordon est du plus haut intérêt pour tous ceux qui cherchent à définir



des stratégies concurrentielles de développement économique à l'échelle régionale. Avant de proposer des instruments de mesure de la compétitivité régionale, l'auteur rappelle quels sont les changements intervenus dans l'importance accordée par les entreprises aux différentes caractéristiques particulières des territoires d'implantation depuis la fin de l'ère fordiste. Il souligne l'importance grandissante depuis une vingtaine d'années des atouts urbains qualitatifs pour la compétitivité des entreprises dans un environnement économique de plus en plus imprévisible associé à une concurrence accrue sur les qualités distinctives des produits.

Les différents marchés sur lesquels les villes sont en compétition sont détaillés :

- marchés des produits et services (le plus important selon I.Gordon),
- marchés des investissements internationalement mobiles,
- marchés des résidents apportant leur savoir-faire et/ou leur pouvoir d'achat élevé,
- marchés des manifestations mondiales de grande envergure, - marchés des aides publiques nationales ou européennes. Pour

Sunset



remporter la compétition, c'est-à-dire obtenir des avantages supérieurs aux frais engagés, la règle d'or est de renforcer les atouts distinctifs de la région afin de pouvoir disposer d'avantages exclusifs (un élément de monopole).

Enfin, constatant qu'il n'existe pas d'indicateur unique permettant d'évaluer la compétitivité d'une ville, l'auteur propose trois types de mesures liées au marché des produits et services (performances à l'exportation, croissance de la production et de l'emploi, productivité) et en fait une analyse critique.

Les profils socio-économiques des Régions Urbaines Fonctionnelles (FUR)

Cinq articles présentent brièvement l'évolution socio-économique des régions de Paris, de Dublin, de la Randstad, de Londres et de la région RhinRuhr.

Les thèmes abordés sont variés et reflètent les caractéristiques propres à chacune de ces régions : histoire du développement de la ville, l'organisation urbaine régionale, les mouvements migratoires et les déséquilibres démographiques internes, les problèmes liés au vieillissement de la population, les mutations structurelles en cours, la spécialisation des activités, les tendances dans la localisation de l'emploi, les forces et faiblesses de l'économie, les principaux enjeux de l'aménagement régional ou les réformes institutionnelles. Ces articles donnent un éclairage qualitatif sur ces villes qui vient enrichir les comparaisons macro-économiques inter-régionales de l'article suivant.

Le positionnement économique des métropoles du Nord Ouest de l'Europe

Les données rassemblées sur les 14 régions urbaines fonctionnelles du Nord Ouest de l'Europe ont permis de comparer leurs caractéristiques macro-économiques en 1999 et d'évaluer leur dynamisme relatif au cours des années 1990.

Les résultats de ces comparaisons sont innovants. Pour la première fois, la comparabilité

des données sur les régions-métropoles européennes est assurée tant du point de vue statistique que du point de vue spatial. C'est aussi la première fois que l'on compare la région de Paris à d'autres grandes régions métropolitaines et non plus seulement à d'autres régions françaises. Voilà qui devrait satisfaire ceux qui considèrent avec raison que, du fait de sa dimension unique et de ses fonctions spécifiques, la métropole parisienne ne peut pas utilement être comparée aux autres métropoles françaises. *Mutatis mutandis*, cette remarque est également vraie pour les métropoles dont le poids dans l'espace national dépasse 30 ou 40 % telles que Londres, Bruxelles ou Dublin.

Les caractéristiques macro-économiques présentées sont nombreuses. On y trouve, bien sûr, les données de cadrage sur l'importance de la population, de l'emploi, de la production et du chômage mais aussi des données structurelles sur l'âge ou le niveau de formation de la population, la part de la population occupée dans la population en âge de travailler, la part de l'emploi à temps partiel ou des activités de service dans l'emploi total, la production par emploi ou par habitant et le taux de chômage des jeunes. Pour chacune de ces données structurelles, les différences entre régions sont très importantes.

Le dynamisme économique des régions au cours des années 1990 a évolué globalement à partir des données sur la croissance de la population, de l'emploi et de la production et de celles sur la réduction du chômage. Les régions les plus performantes (les plus compétitives) au cours de la période furent Dublin, la Randstad et Londres.

Transports, accessibilité et compétitivité économique

Parmi les nombreux facteurs sur lesquels repose la compétitivité d'une métropole, les conditions de déplacements des personnes et des marchandises à l'intérieur de celle-ci ou vers d'autres régions économiques figurent parmi les plus importants.

Ce thème a été abordé de deux manières



Sunset

complémentaires. Tout d'abord, une analyse qualitative fondée sur des rapports d'experts a été réalisée pour chaque métropole. Ensuite, une mesure de l'accessibilité interne et de l'accessibilité européenne des 14 régions-métropoles a été effectuée grâce à l'utilisation d'un modèle européen d'accessibilité.

L'accessibilité européenne comparée de chaque région par la route, par le fer et par l'air est présentée dans un tableau de synthèse d'une grande clarté.

Immobilier de bureaux et compétitivité des métropoles

Ces quinze dernières années ont vu émerger de vastes programmes de bureaux dans les grandes métropoles européennes. Ces nouveaux quartiers d'affaires sont l'expression physique du processus de tertiarisation que connaissent les économies urbaines. La part croissante de la richesse créée dans les pôles tertiaires a conduit à inclure dans le projet GEMACA une étude particulière sur le marché des bureaux dans les métropoles et à porter une grande attention aux enjeux liés à l'immobilier de bureaux, facteur de compétitivité pour les

entreprises et donc d'efficacité des systèmes productifs régionaux.

L'article présente les principales tendances observées sur ce marché en Europe :

- l'ouverture des marchés nationaux aux investisseurs étrangers,
- la diversité des cadres juridiques et fiscaux,
- l'abandon progressif du contrôle des implantations d'entreprises,
- le développement du partenariat public-privé dans les opérations de régénération urbaine,
- l'atténuation du décalage traditionnel entre cycles économiques et immobiliers,
- la stabilisation récente des surfaces occupées par emploi.

Cette analyse générale est complétée par un diagnostic particulier sur le marché des bureaux en 2001 à Bruxelles, Düsseldorf, Francfort, Dublin, Paris, Amsterdam et Londres établi par Jones Lang LaSalle.

Les capacités scientifiques et technologiques des régions européennes

Dans une économie de plus en plus fondée sur le savoir, les capacités scientifiques et

technologiques jouent un rôle croissant dans la compétitivité des entreprises et des régions. C'est pourquoi un volet de l'étude GEMACA a été consacré à l'analyse des performances globales et individuelles des régions métropolitaines du Nord-Ouest de l'Europe dans les domaines de la science et de la technologie.

A partir de deux indicateurs, les publications scientifiques et les dépôts de brevets comptés dans les limites géographiques des régions urbaines fonctionnelles, l'étude brosse les grands traits des spécialisations de ces régions. L'étude a permis de mesurer le phénomène de polarisation des activités scientifiques et technologiques dans les principales régions et dans quelques métropoles spécialisées.

Les performances des régions couvertes par l'étude sont remarquables puisqu'elles représentent 26 % de la production scientifique européenne et 23 % de sa production technologique. Cependant, entre 1990 et 1998, elles ont connu un affaiblissement relatif assez marqué en matière scientifique et plus modeste en matière technologique du fait de la multiplication des pôles d'excellence en Europe, notamment dans les pays nordiques et le sud de l'Allemagne.

La gouvernance dans les régions urbaines fonctionnelles

La position concurrentielle d'une région peut être renforcée par des structures de décision et de gestion efficaces. La définition d'une stratégie de développement et de programme d'actions au niveau régional, la coordination des acteurs chargés de sa mise en œuvre, la capacité des acteurs publics et privés à coopérer au niveau infra-régional, une présentation commune de la région vis-à-vis de l'extérieur sont d'importants avantages en terme d'attractivité.

La restructuration actuelle des systèmes urbains européens a montré l'importance de pouvoir disposer de cadres institutionnels et décisionnels adéquats pour que s'exerce efficacement un gouvernement d'union reflétant les intérêts de divers

acteurs de la région métropolitaine. L'élargissement du contexte spatio-économique fait de la région urbaine fonctionnelle l'échelon de base adapté à la conduite d'une politique métropolitaine.

Cependant, une FUR se caractérise par un système dynamique d'interrelations socio-économiques, de pratiques économiques et socioculturelles et un contexte de proximités spatiales et institutionnelles. De telles régions fonctionnelles ne coïncident habituellement pas avec les structures de gouvernement et d'administration territoriales existantes. Aussi, les tentatives pour faire émerger un niveau d'action correspondant au périmètre de la région urbaine fonctionnelle se heurtent-elles à de sérieux obstacles et à une forte résistance. Le problème central est alors de concevoir des structures politico-administratives, comme s'il s'agissait d'autorités territoriales, et de créer des structures efficaces de stratégie, de gestion et aussi de marketing à l'échelle de la région urbaine fonctionnelle réelle. Les tentatives actuelles d'organisation de gouvernement et de gouvernance dans la région RhinRuhr et celles de Londres, Dublin et Paris sont analysées.

Les grappes d'entreprises, facteur de localisation des activités à forte valeur ajoutée dans les régions européennes

Dans de nombreux secteurs de l'activité économique, les sociétés tendent à se regrouper afin de réaliser des économies d'échelle et de tirer les bénéfices associés de la complémentarité et de l'utilisation des infrastructures existantes. De plus, le processus d'agglomération a tendance à s'autorenforcer, étant donné que de nouvelles sociétés reconnaissent les avan-

tages économiques offerts aux entreprises existantes et s'établissent près d'elles. Le regroupement d'entreprises est une stratégie de minimisation des risques puisque les sociétés semblent également apprendre les unes des autres, utilisent des services et des fournisseurs communs, se développent et innovent en utilisant les connaissances les plus récentes disponibles dans leur environnement professionnel immédiat.

Ce phénomène de regroupement semble être encore plus important pour les nouvelles activités en expansion que par le passé. Toutefois, on ne connaît pas assez précisément les avantages du phénomène de regroupement et son importance pour la compétitivité des entreprises qui y participent. Etudier ce phénomène dans les grandes métropoles fut un des objectifs importants de l'étude.

L'article rend compte de la recherche menée dans le cadre de GEMACA sur les déterminants de la localisation et du développement des activités à forte valeur ajoutée dans les régions de Dublin, Londres, Paris et RhinRuhr. Vingt et une études de cas ont été réalisées. Elles ont porté notamment sur les technologies de l'information et de la communication (TIC), les industries créatrices, les biotechnologies, l'industrie financière et les éco-industries. Les analyses comparatives présentées dans cette publication portent sur les TIC et l'industrie financière.

Le phénomène de regroupement d'entreprises n'est pas uniquement un mécanisme spontané. Les acteurs locaux publics, privés et associatifs y jouent parfois un rôle stratégique. De nombreuses recommandations méthodologiques pour définir et mettre en œuvre une politique de sou-

tien aux grappes d'entreprises sont formulées. Elles sont complétées par des recommandations particulières pour chacune des régions étudiées. Quatre études de cas de grappes d'entreprises sont présentées à la suite de cet article :

Les industries des technologies de l'information et de la communication en Ile-de-France

Première région économique française, siège de très nombreuses sociétés et laboratoires de haute technologie, l'Ile-de-France occupe la première place en France en matière d'entreprises des technologies de l'information et du multimédia. A l'échelle européenne, elle se classe parmi les régions leaders, juste derrière Londres.

Comment caractériser cette grappe d'entreprises en forte croissance ? Quelles sont les logiques de leur localisation ? Comment expliquer son développement en Ile-de-France ? Quel rôle ont joué les pouvoirs publics ? Les éléments de réponse permettront de mieux saisir les conditions de développement de ce secteur d'activité au faite de l'actualité économique de ces dernières années.

L'industrie liée à la protection de l'environnement dans la région RhinRuhr

L'Industrie liée à la Protection de l'Environnement (IPE) est un des exemples les plus prometteurs d'un secteur économique émergent avec un potentiel élevé de création d'emplois. Dans la région RhinRuhr, les entreprises minières ou sidérurgiques ont été capables de mener leurs activités en respectant la nouvelle réglementation sur la protection de l'environne-



ment. Ce fut le point de départ du développement de l'IPE dans la région car la nouvelle réglementation a transformé la résolution des problèmes environnementaux en autant de nouveaux marchés. Le décollage du cluster IPE a eu lieu dans les années 1980. Il a connu une très forte croissance au début des années 1990. Aujourd'hui, il est arrivé à maturité et ses activités se maintiennent à un niveau élevé. On s'attend à un nouvel essor lié au renforcement de la réglementation. Dans ce contexte, le développement de l'IPE fut un élément important de la stratégie régionale de diversification des activités dans la région.

Le cluster des médias à Londres

Les médias sont l'exemple d'une grappe d'activités en expansion qui se développe principalement dans les plus grandes métropoles et tend à être fortement représentée dans leurs arrondissements centraux. Ils peuvent être considérés comme un indicateur de différenciation des atouts urbains spécifiques non seulement entre les régions urbaines, mais aussi à l'intérieur de ces régions.

Au cours du siècle dernier, les médias ont été successivement transformés par l'intégration verticale des années 1920, puis par la spécialisation flexible des années 1980, ainsi que par des innovations techniques qui ont non seulement révolutionné les activités existantes mais qui en ont aussi créé de nouvelles. Ces deux dernières sont les forces principales qui ont poussé l'industrie des médias à se réorganiser et qui sont à l'origine du cluster londonien actuel.

La concentration de l'industrie des médias dans la plus grande ville du

pays s'explique par les économies d'agglomération, l'accès aux institutions, fournisseurs et clients. Soho est un bon exemple de l'avantage comparatif durable offert par une capitale dont le rayonnement culturel est mondial.

Le cluster de l'industrie financière à Dublin

La création du Centre International des Services Financiers (IFSC) à Dublin est une expérience particulièrement intéressante. Il est un exemple de projet de développement d'un cluster avec le concours de l'Etat et des autorités locales. Il a atteint aujourd'hui sa maturité, c'est-à-dire la masse critique nécessaire à son développement ultérieur. En 2001, plus de 8 500 personnes étaient employées dans près de 500 établissements financiers internationaux et plus de 8 500 autres personnes travaillaient dans des entreprises de services connexes.

L'histoire de l'IFSC débute en 1986 avec la décision de transformer l'ancien port de Dublin en centre d'affaires. L'IFSC est aujourd'hui considéré comme le fleuron du renouvellement urbain de la région de Dublin. Son importance pour la ville est déterminante, aussi bien en ce qui concerne le nombre d'emplois créés que les revenus fiscaux qu'il génère. Son projet d'extension est une composante essentielle du plan d'aménagement de l'ancien port de Dublin en cours de réalisation.

L'instrument principal ayant favorisé le développement de l'IFSC fut la mise en place d'un taux réduit d'impôt sur les bénéfices pour les établissements financiers réalisant leurs activités en devises étrangères.



LES CAHIERS

DE L'INSTITUT D'AMENAGEMENT
ET D'URBANISME
DE LA REGION D'ILE-DE-FRANCE

PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES RÉGIONS EUROPÉENNES



GEMACA

Villes et régions urbaines :

des comparaisons fiables doivent reposer sur des territoires comparables

Pr. Paul Cheshire
Dr. Galina Gornostaeva
 London School of Economics
 and Political Science

Les performances économiques d'une ville se mesurent à partir d'indicateurs tels que la croissance de la population, du PIB par habitant, des emplois et la progression des exportations sur les marchés concurrentiels. Une question préalable est toutefois posée : qu'est-ce qu'une ville ? Quelle est la définition géographique des territoires rivalisant les uns avec les autres ? Est-il possible de définir des territoires pertinents pour mener des comparaisons internationales fiables ? Répondre à ces questions était l'un des objectifs essentiels de l'étude GEMACA II.



Les territoires métropolitains sont en compétition, comment les définir ?

Depuis des siècles, les villes rivalisent les unes avec les autres. Au cours des dernières décennies, la concurrence entre les villes s'intensifie dans le monde dans le cadre du processus d'internationalisation des systèmes économiques et sociaux (la mondialisation) et particulièrement en Europe du fait de l'intégration européenne. La question du choix des indicateurs pour mesurer les performances économiques d'une ville a fait l'objet de débats et a conduit à la conclusion que la croissance de la population, du PIB par habitant, des emplois et la progression des exportations sur des marchés concurrentiels, étaient des indicateurs utiles pour évaluer les performances d'une ville. Nous sommes convaincus qu'il est logique de considérer les villes comme rivalisant les unes avec les autres et que cette concurrence s'est accrue avec l'intégration européenne. En effet, l'intégration européenne n'est en quelque sorte qu'une politique renforçant puissamment le processus plus large d'internationalisation et de mondialisation des systèmes économiques et sociaux. La concurrence entre les villes s'intensifie de par le monde et particulièrement en Europe. Nous avons discuté la question de savoir quels critères – pénétration de marchés concurrentiels par les exportations d'une ville, la croissance de la productivité et la croissance économique elle-même – étaient pertinents pour mesurer le succès de l'économie d'une ville dans ce processus concurrentiel¹.

Reste toutefois un point important : qu'est-ce qu'une «ville» ? Quelle est la définition géographique des territoires rivalisant les

uns avec les autres ? La façon dont le territoire est défini influence-t-elle les comparaisons entre villes ? Peut-on définir des territoires pertinents permettant de mener des comparaisons internationales fiables ? Répondre à ces questions était un objectif essentiel de l'étude GEMACA II.

La définition de la ville que nous avons adoptée est la Région urbaine fonctionnelle (FUR). Cette définition, fondée sur des critères démographiques et économiques, permet d'améliorer fortement la comparabilité des informations nécessaires à l'étude d'un grand nombre de questions, ou la mise en œuvre des politiques.

Une des particularités de l'Europe est que chaque pays a sa propre conception de la définition de la «ville» et il est souvent difficile, même pour des étudiants en développement urbain, de comprendre que la définition avec laquelle ils ont grandi et à laquelle ils sont habitués n'est pas celle qui est utilisée dans d'autres pays. On reconnaît encore moins qu'il est essentiel d'avoir une définition commune si l'on doit faire des comparaisons valables de modèles de développement démographique, économique et social. Au risque d'une simplification excessive, essayons de présenter quelques définitions nationales.

La plupart des Belges comprennent difficilement que Bruxelles s'étend au-delà de la région administrative Bruxelles-Région-Capitale, territoire bilingue contenant moins d'un million d'habitants. Cependant, si l'on examine la région métropolitaine de Bruxelles, définie comme la sphère d'influence économique de la concentration d'emplois de Bruxelles, elle recouvre près de quatre millions d'habitants et s'étend sur un tiers de la Belgique.

Les Français ont plusieurs définitions des villes. Les unes sont statistiques et les autres administratives. Ainsi, pour tout le territoire national, l'INSEE identifie les villes comme des Unités Urbaines, composées d'une ou de plusieurs communes présentant une continuité du tissu bâti, ou comme des Pôles Urbains, unités urbaines offrant 5 000 emplois ou plus, ou comme des Aires Urbaines, ensembles de communes constitués par un pôle urbain et par les communes dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans un pôle urbain. Mais ces concepts sont statistiques et n'ont pas de réalité administrative ou politique.

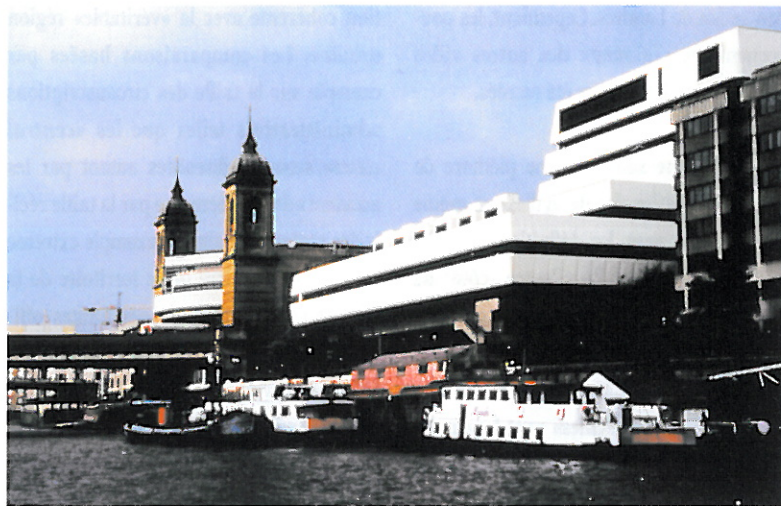
Certaines villes françaises ont une définition administrative. C'est le cas des Communautés Urbaines, établissements publics regroupant des communes atteignant ensemble plus de 500 000 habitants, ou des Communautés d'Agglomération, établissements publics regroupant des communes dont la population totale dépasse 50 000 habitants. Mais ces définitions administratives ne couvrent pas tout le territoire national et ne correspondent qu'à une partie d'une région urbaine.

(1) On peut soutenir que, dans une économie tout à fait concurrentielle où tous les facteurs sont complètement mobiles et où la connaissance ou la technologie sont communes à toutes les villes dans le système, la croissance de la population est la meilleure mesure du succès d'une ville puisqu'elle reflète à la fois la croissance de la productivité ainsi que les changements dans les prix régionaux et la qualité de vie (voir Glaeser et al 1995). Toutefois, ces hypothèses sont loin d'être vérifiées dans un contexte européen et la croissance du PIB réel par habitant semble être la meilleure mesure pour comparer les performances d'une ville (voir Cheshire et Magrini 2002).



Historiquement en France, la nouvelle urbanisation a largement été réalisée sous la forme d'additions continues à des zones urbaines existantes. Un exemple en est que les Français, pour des raisons de comparaisons, se reposent typiquement sur le concept de l'agglomération – une définition morphologique basée essentiellement sur la densité des bâtiments. Etant donné la structure historique de l'urbanisation en France, une telle définition en produit d'autres largement comparables étant donné qu'elle englobe des villes entières. Cependant, il y a des signes récents d'un modèle de type saute-mouton, style britannique de développement urbain, émergeant «naturellement» dans certaines villes au développement rapide du sud de la France comme Toulouse ou Montpellier. Ceci va réduire la valeur de la définition d'agglomération pour des raisons de comparaison. Si les critères de l'agglomération française sont appliqués à la Belgique, tout le pays d'Anvers à Liège devient une ville : ce résultat ne satisfait ni les Belges ni les étudiants en développement urbain. De même, la définition de l'agglomération ne produit pas des définitions complètes et comparables de villes lorsqu'on l'applique à la Grande-Bretagne ou aux Pays-Bas. Aux Pays-Bas, les politiques en matière d'aménagement du territoire ont délibérément empêché une urbanisation en tâche d'huile. Les Allemands utilisent une définition juridique des villes – the Kreisfreie Städte – dont ils sont généralement satisfaits en particulier s'ils sont des hommes/femmes politiques ou des étudiants en science politique. D'autres définitions officieuses existent mais ne sont pas largement utilisées.

Les Britanniques semblent disposés à accepter les définitions administratives/politiques actuelles bien qu'elles aient été relativement instables au cours de ces trente dernières



années, en particulier dans le cas de Londres. Des experts produisent des définitions de villes britanniques basées sur des critères fonctionnels (dont celles provenant du Centre for Urban and Regional Development Studies de l'Université de Newcastle sont probablement les plus connues). Le recensement de la population produit des données pour les agglomérations morphologiques (*built-up areas*) - équivalent globalement à l'agglomération française – mais aucune n'est largement utilisée, même par les spécialistes.

En Grande-Bretagne, l'acceptation de définitions administratives de villes requiert un pragmatisme extraordinaire, que certains pourraient dire excessif. Ces définitions ont souvent changé au cours de ces trente dernières années et leurs changements ont été principalement provoqués par des considérations politiques de court terme.

En 1963, Londres a été définie comme le County of London. Ce qui correspond aujourd'hui à Inner London. Lorsque le Greater London Council (GLC) a été créé, une nouvelle délimitation, comprenant Inner London et Outer London, est devenue la circonscription administrative de Londres. Evidemment, la réalité de la région fonctionnelle de Londres était déjà beaucoup plus étendue. Même

Qu'est-ce qu'une «ville» ?
Les Britanniques semblent disposés
à accepter les définitions
administratives/politiques
même si elles ont parfois changé
au fil des années.

V. Said/laurif

l'aéroport d'Heathrow ne se trouvait que partiellement à l'intérieur des frontières du GLC et aujourd'hui, les deux autres grands aéroports de Londres sont entièrement à l'extérieur de ces frontières. Ensuite, en 1986, le GLC, ainsi que tous les autres Metropolitan Counties, a été aboli, laissant seulement derrière lui un concept fantômatique de Londres. Même les Londoniens n'ont pu se résigner à ce que la seule circonscription administrative appelée Londres soit la médiévale City. Bien qu'en 1971, elle contenait 230 000 emplois, elle comptait moins de 6 000 habitants. Le tournant le plus récent de l'histoire de Londres est intervenu en 2000 quand la Greater London Authority (GLA) a été créée en utilisant – pour des raisons politiques – les anciennes frontières du GLC.

La GLA – malgré sa courte existence – semble déjà être devenue l'idée familière que l'on se fait de Londres. Cependant, les gouvernements régionaux des autres villes environnantes n'ont pas été recréés.

Ainsi, l'Europe souffre d'une pléthore de définitions nationales de «villes» et même au sein d'un pays, les définitions peuvent varier largement. De l'autre côté de l'Atlantique où, si on est étudiant en développement urbain comparatif, cette situation semble stupide. Aux Etats-Unis, deux définitions parallèles de «villes» sont largement acceptées et coexistent en harmonie. D'une part, il y a des unités politiques/administratives connues sous le nom de «central cities» et, d'autre part, pour des raisons de statistiques, il y a une série officielle de régions urbaines définies fonctionnellement. Ces dernières, définies pour la première fois pour le recensement de la population de 1940, ont été à divers moments appelées *Standard Metropolitan Statistical Areas*. Elles font référence à des régions identifiées essentiellement par la structure de l'emploi et la densité de la population ainsi qu'à des territoires liés par des flux de migrations alternantes. Leurs avantages pour mener des études comparatives inter-régionales et des analyses sont évidents : elles sont définies selon des critères cohérents et elles couvrent la totalité de chaque système socio-économique spécifique qui constitue une «ville». Sans entrer dans le détail de ces définitions américaines et sans considérer qu'elles sont parfaites, on peut affirmer que quels que soient leurs défauts, les séries de données fondées sur ces définitions sont beaucoup fiables et utiles que toutes les données disponibles sur les villes européennes.

Les problèmes associés à une variable aussi simple que la taille d'une région urbaine en termes de population sont évidents. Afin d'obtenir des statistiques

fiables, il est essentiel de mesurer la population sur des territoires qui ont une relation cohérente avec la «véritable» région urbaine. Les comparaisons basées par exemple sur la taille des circonscriptions administratives telles que les «*central cities*» seront influencées autant par les accidents de frontière que par la taille réelle des régions urbaines. L'exemple extrême est celui de Londres où le territoire de la City of London déborde ses limites officielles depuis déjà plusieurs siècles.

Si l'on veut évaluer et analyser le phénomène du desserrement de la population ou de l'emploi dans une région urbaine, il est essentiel d'inclure les zones de desserrement dans la définition des «régions métropolitaines». Si des comparaisons doivent être faites entre des indicateurs de richesses ou de conditions sociales – tels que le chômage ou la paupérisation – il est de nouveau crucial d'utiliser des définitions adéquates et cohérentes des villes. Si ce n'est pas le cas, les modèles de ségrégation résidentielle (que ce soit à Paris ou à Glasgow, où les plus pauvres et démunis tendent à vivre dans des logements sociaux en banlieue, ou comme à Londres ou Manchester, où ils sont concentrés dans des zones centrales) vont biaiser les analyses. Si la définition de la «ville» varie dans de tels exercices, alors l'inciden-

ce apparente, par exemple, du chômage dépendra autant de la question de savoir si les territoires spécifiques où les chômeurs se trouvent concentrés étaient inclus dans la «ville» que des conditions économiques locales. Il est encore plus important d'avoir des définitions adéquates et comparables des villes, si les comparaisons sont internationales, étant donné que des modèles de ségrégation résidentielle varient plus systématiquement d'un pays à l'autre qu'à l'intérieur des pays.

Comme on l'a noté ci-dessus, le meilleur indicateur pour mesurer le succès économique d'une ville dans un contexte concurrentiel est probablement le taux de croissance du Produit Intérieur Brut par habitant mais ici, il est plus crucial que jamais d'avoir des définitions adéquates et comparables de villes. Le PIB est calculé au lieu de travail et la population est comptée au lieu de résidence ainsi, si le solde des migrations alternantes vers l'intérieur et vers l'extérieur du territoire retenu comme définition de la ville est positif, alors, le ratio du PIB par habitant ne fournira pas une évaluation exacte des niveaux de vie dans cette ville. Le tableau 1 montre clairement ceci pour diverses définitions de Londres utilisées par Eurostat.

Tableau 1

PIB par habitant pour différentes définitions de Londres de 1995 à 1998

EU 15 = 100	N.U.T.S.	1998	1997	1996	1995
Greater London	Niveau 1 & 2	157,4	151,6	126,4	124,4
Inner London	Niveau 3	250,6	242,1	202,1	200,1
Inner London - West	Niveau 4	461,9	448,6	377,3	373,1
Inner London - East	Niveau 4	129,1	124,4	103,4	103,5
Outer London	Niveau 3	99,4	95,5	79,6	77,6
Outer London - East & North East	Niveau 4	77,8	74,2	61,5	59,8
Outer London - South	Niveau 4	95,3	91,5	76,3	76,1
Outer London - West & North West	Niveau 4	120,9	117,1	98	94,9
South East	Niveau 1	116	110	91,5	86,8

Source: EUROSTAT / REGIO





Chaque pays de l'Union européenne a sa propre conception de la définition d'une ville.

DR

Qui aime la N.U.T.S. ?

La seconde colonne du Tableau 2 montre le statut de la « région » à l'intérieur du système emboîté des « régions » de la N.U.T.S. (Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques d'Eurostat), utilisées à des fins officielles par les institutions européennes. Cette nomenclature est un mélange fortuit des délimitations administratives nationales. Or, les systèmes nationaux eux-mêmes varient énormément. Par exemple, en Allemagne, le niveau 1 des régions de la N.U.T.S. correspond aux Länder comme Brême ou la Bavière. Chaque Land possède un même statut constitutionnel, toutefois Brême est – comme le montrent les données du Tableau 2 – considérablement plus petit qu'une région urbaine telle que la Bavière – avec une population près de 20 fois plus grande – qui comprend l'une des plus grandes métropoles de l'Union européenne – Munich – ainsi que plusieurs autres grandes villes telles que Nuremberg et Augsburg. Cependant, la ville la plus riche d'Europe – Francfort – n'a pas d'existence statistique ou officielle. Ceci semble refléter en partie l'ancienne hostilité prussienne envers la ville

libre de Francfort. L'existence officielle du Land de Brême reflète même des événements plus anciens – son rôle avec Hambourg dans le système de commerce médiéval de la Ligue hanséatique. En France, (ZEAT) et en Grande-Bretagne (*Standard Regions*), les régions du niveau 1 n'ont qu'une existence statistique. En Grande-Bretagne, c'est encore plus vrai, si l'on peut dire, en ce qui concerne le niveau 2 de la nomenclature N.U.T.S.. Et pour les institutions européennes le niveau 2 est le plus important du point de vue de la production des données statistiques et de l'exécution de politiques mais en Grande-Bretagne, les régions de niveau 2 n'existent que comme groupements de Comtés. On peut dire la même chose pour l'Allemagne où malgré la structure fédérale décentralisée, les unités territoriales pertinentes sont soit le Land (niveau 1), le plus souvent de grande taille, soit le Kreise (niveau 3 de la N.U.T.S.), d'une taille très petite.

Tandis que certains élus politiques représentent les régions N.U.T.S., par exemple au Comité des Régions de l'Union européenne, l'économie bien sûr est organisée assez indé-

pendamment d'elles. Les multinationales sont intéressées par l'accès aux infrastructures de transport et de communication et aux marchés du travail (qui sont bien sûr interdépendants). Un des éléments du projet GEMACA II a été une étude réalisée par JonesLangLaSalle sur les besoins en immobilier des sociétés de Télécoms, Média, Nouvelles Technologies ou les sociétés «Point Com». Cette étude de portée mondiale incluait quatre grandes villes européennes (Hambourg, Londres, Munich et Paris). Le consensus entre les représentants entreprises était presque complet – même pour les villes américaines. En décidant de leur implantation, ce qui leur importait le plus était l'accès aux infrastructures : les connexions haut débit à Internet et les transports publics. L'accès aux transports en commun était crucial à cause de leur dépendance à une main-d'œuvre hautement spécialisée et qualifiée. Une étude précédente (Cheshire & Gordon, 1995) a montré que pour les multinationales, l'accès à l'aéroport d'Heathrow était le facteur commun le plus important.

On peut dire la même chose des promoteurs immobiliers. Ils sont intéressés non pas par une circonscription administrative/politique mais par une économie efficace. C'est le cas aussi bien pour les parcs industriels, les bureaux ou les hypermarchés. Ce qui est pertinent, c'est la demande pour un type d'immobilier d'entreprise dans une zone géographique déterminée. Le marché pour un type d'immobilier s'étend sur une zone influencée par les mêmes conditions économiques, c'est à dire qu'il est économiquement autonome. Il existe un marché national de l'immobilier qui est composé de marchés locaux ou régionaux déterminés par le comportement réel des agents économiques dans l'espace. De même, si on est un responsable de la politique de développement économique territorial, on sera intéressé par des territoires à l'intérieur desquels l'impact des politiques économiques sera maximisé.



En d'autres termes, on recherchera à minimiser les retombées économiques des interventions sur les territoires voisins (les effets de débordement). Et finalement, un responsable au niveau national ou supranational intéressé par la redistribution spatiale (ou par la réduction des «disparités spatiales») aura besoin de mesures de comparaison valables du bien-être. Tout comme dans le cas présent, nous avons besoin de mesures de comparaison valables de la «compétitivité». Comme nous pouvons le constater dans les tableaux, si cette mesure du bien-être est le PIB par habitant, alors les régions doivent être définies de manière adéquate, c'est à dire que les gens qui travaillent dans ces régions y vivent aussi. Autrement, la valeur du ratio PIB par habitant sera faussée.

Certaines N.U.T.S. semblent être des villes...

Certaines régions N.U.T.S. semblent correspondre à des villes. Le Tableau 2 présente les données pour la population et le PIB par habitant pour quelques unes d'entre elles dans la région N.U.T.S. et dans la région urbaine définie de manière fonctionnelle (FUR).

Les FURs ont été conçues pour couvrir de manière pertinente les régions urbaines, y compris leur sphère d'influence économique. Le principe de base est d'identifier les concentrations significatives d'emplois – les cœurs des villes (*core cities*) – et les territoires d'où ces centres économiques tirent leur main d'œuvre et étendent leur influence économique. Pour cela, on a utilisé les

plus petites unités spatiales pour lesquelles les données sont disponibles (par exemple, les communes en Allemagne et en France ou les *Census Wards* au Royaume-Uni) et ajouté aux cœurs des villes chacune de ces petites unités (appelées pour simplifier «municipalités») dont 10 % ou plus de la population active ayant un emploi travaillaient dans le cœur de la ville (ou dans le cas de FURs «multipolaires» – dans les cœurs des villes) concernée à condition que chacune de ces municipalités soit contiguë à une municipalité faisant déjà partie de l'hinterland de cette même FURs. Cela signifie que les FURs ne couvrent pas tout le territoire d'un pays. Dans le cas de l'étude GEMACA II, ceci est bien évidemment vrai puisque nous n'étions intéressés que par les plus grandes régions métropolitaines et nous n'avons ainsi identifié que des FURs avec un million d'habitants ou plus.

Le critère pour identifier un cœur de ville était la présence d'une municipalité ou de municipalités environnantes contiguës contenant 20 000 emplois ou plus, avec une densité d'emploi d'au moins 7 emplois par hectare. Etant donné que nous n'étions intéressés que par les FURs de plus d'un million d'habitants, en fait, tous les cœurs identifiés avaient un total bien supérieur à 20 000 emplois. Des règles supplémentaires pour gérer les problèmes tels que les enclaves

dans les cœurs des villes et dans les hinterlands ont été appliquées⁽²⁾. Les FURs ainsi définies ne sont sans doute pas parfaites (en existe-t-il de parfaites ?). Ce qui est clair, c'est qu'elles sont économiquement adéquates et que leurs limites géographiques suivent une logique déterminée par le comportement réel des acteurs économiques/sociaux. Elles correspondent à la fois aux bassins d'emplois et aux marchés immobiliers définis spatialement. De plus, elles contiennent tous les territoires – les riches et les pauvres, où la population ou les emplois peuvent se décentraliser ou se recentraliser – c'est à dire la ville et sa sphère d'influence. Toutes les FURs étudiées pour le projet sont présentées sur la carte p.21 et les frontières plus détaillées pour les FURs de Londres et de Paris apparaissent sur les cartes p.22 et 23. Figurent également sur ces 2 cartes les périmètres des régions N.U.T.S. concernées. Nous pouvons voir dans le Tableau 2 que les données Eurostat, même pour les régions N.U.T.S. qui semblent correspondre à des villes, peuvent être très trompeuses en terme de réalité fonctionnelle de ces villes. Non seulement les limites administratives de certaines – Brème et Bruxelles notamment – recouvrent une zone beaucoup plus petite, mais les évolutions observées divergent dans le temps.

Tableau 2

Les différences liées à la définition des limites des régions dans le cas des N.U.T.S. qui semblent être des villes

Région N.U.T.S. (N)/ FUR (F)	Population en milliers					PIB/habitant (SPA)		
	1991		croissance 1981-1991 en %			croissance 1981-1991 en %		
	F	N	F	N	F-N	F	N	F-N
Bremen	1272	682	2,3	-1,8	4,1	58,2	80,7	-22,5
Hambourg	2806	1645	3,4	0,4	3,0	64,2	84,7	-20,5
Ile de France/Paris	10624	10740	5,5	6,9	-1,4	102,1	87,1	15,0
Bruxelles	3399	960	0,6	-4,0	4,6	73,4	92,9	-19,5
Greater London	8757	6871	-3,2	0,3	-3,5	114,0	95,2	18,8

Source: Eurostat et estimations pour les FURs dans leur définition de 1971

F = FUR N = NUTS Région

(2) Les enclaves sont des municipalités qui ne respectent pas les critères de sélection mais sont entièrement entourées par d'autres, qui satisfont ces critères (densité d'emploi ou taux de migration).



Cela signifie non seulement que le PIB par habitant de la version N.U.T.S. de Brême est en grande partie exagéré (la production se réfère aux emplois d'un grand nombre de travailleurs migrants non-résidents) mais aussi que les taux de croissance de la production sont faussés. Si l'on prend encore le cas de Brême, il y a eu un desserrement de la population du cœur de la ville vers l'hinterland pendant les années 1980 – la surévaluation du PIB par habitant à la fin de la décennie est plus grande qu'à son début. Ainsi, le taux de croissance de la production tout comme le ratio du PIB par habitant ont été exagérés. Ce problème de mesure n'est pas dérisoire : l'exagération atteint près de 40 %.

Différences internationales et le rôle des facteurs institutionnels

Un autre type de problème illustré par la comparaison des données sur les FURs et celles sur les régions administratives (N.U.T.S.) est l'impact des différences institutionnelles nationales sur le développement spatial des villes que nous illustrerons en comparant la croissance démographique de Londres et de Paris dans les FURs telles que Hall et Hay les avaient définies en 1980 avec les données sur l'emploi et les migrations alternantes de 1971 (FUR71).

Le Tableau 3 présente l'évolution de la population des deux métropoles de 1951 à 1997. L'utilisation des limites constantes des FUR71 fournit une série temporelle longue et permet aussi de comparer les données des FUR71 aux résultats obtenus dans les FUR91 définies pour le projet GEMACA II. Cette comparaison montre comment les modèles de migrations alternantes dans les deux villes ont divergé au cours du temps et

mènent à des conclusions très différentes sur la taille des villes, leur croissance et leurs modèles de desserrement. Les résultats du projet GEMACA II utilisant les données les plus récentes sur les migrations alternantes et les données sur l'emploi sont montrés pour les deux villes dans le Tableau 4.

Les données pour 1997 ne sont pas disponibles pour le centre et l'hinterland de la FUR71, mais la tendance à long terme de la diminution de la population au centre de la FUR de Londres est évidente. La croissance de l'hinterland a été suffisante pour compenser la perte de population du centre de Londres seulement jusqu'à 1961. A partir de ce moment-là, dans les limites constantes des FUR71, il y a eu une diminution de population nette dans la FUR jusqu'à la fin des années 1980. Cependant, la perte des années 1980 a été presque compensée par la croissance de la population au cours de la première moitié des années 1990, notamment dans le centre de la ville. Paris présente un paysage apparemment très différent. Au cours de toute la période, la FUR71 de Paris a connu une croissance de la population dans le centre et dans l'hinterland sauf pendant les années 1970 où il y a eu une perte légère dans son centre. Entre 1951 et 1997, dans le périmètre constant de la FUR71, la population de Paris a augmenté de quelque 60 % tandis que la FUR71 de Londres a perdu environ 8 % de sa population. Paris a devancé Londres et fût la plus grande ville d'Europe occidentale pendant les années 1970. La croissance de Londres a été supérieure à celle de Paris seulement pendant les années 1990. Un autre élément de différence entre les deux villes est la taille de leurs hinterlands par rapport à leur centre. A Londres, environ la moitié des résidents se trouve dans les hinterlands définis par les flux de migrations alternantes, tandis qu'à Paris, ce chiffre varie entre 20 et 30 %.

Tableau 3

Londres et Paris – Population 1951-97, FUR71 : en milliers

Région urbaine fonctionnelle		Périmètres constants de 1971					
		1951*	1961*	1971*	1981*	1991*	1997*
Londres	Centre	6 417,0	6 134,7	5 593,9	4 902,6	4 639,2	
	% croissance		-4,4	-8,8	-12,4	-5,4	...
	Hinterland	3 384,1	3 840,1	4 186,1	4 146,9	4 117,3	
	% croissance		13,5	9,0	-0,9	-0,7	...
	FUR	9 801,1	9 974,8	9 780,0	9 049,5	8 756,5	9 038,3
	% croissance		1,8	-2,0	-7,5	-3,2	3,2
Paris	Centre	6 076,7	7 358,2	8 380,5	8 332,3	8 574,5	
	% croissance		21,1	13,9	-0,6	2,9	...
	Hinterland	728,7	843,8	1 122,9	1 740,7	2 049,3	
	% croissance		15,8	33,1	55,0	17,7	...
	FUR	6 805,5	8 202,0	9 503,3	10 073,1	10 623,8	10 907,8
	% croissance		20,5	15,9	6,0	5,5	2,7

Source: Base de données FUR

*Londres et Paris ajustées aux dates communes.



Tableau 4
Londres et Paris – Populations des FUR71, FUR91 et zones agglomérées

Région urbaine fonctionnelle		Population en 1991 en milliers		
		FUR71	FUR91	Agglomération morphologique
Londres				7 843,2
	Centre	4 639,2	6 125,5	
	Hinterland	4 117,3	6 393,8	
	FUR	8 756,5	12 519,3	
	Croissance FUR 1981-91 en %	-3,2	1,9	
Paris				9 516,3
	Centre	8 574,5	7 898,0	
	Hinterland	2 049,3	3 520,0	
	FUR	10 623,8	11 418,0	
	Croissance FUR 1982-90 en %	5,5	6,3	

Toutefois, les données présentées au Tableau 4 montrent un paysage très différent qui s'explique par des changements dans la localisation de l'emploi et l'évolution des migrations alternantes entre 1971 et 1991. La «taille» de Londres est extrêmement sensible à l'évolution des migrations alternantes, contrairement à Paris. La population 1991 de la FUR 91 de Londres – définie sur les modèles 1991 de flux de migrations alternantes – est 60 % plus importante que celle de son agglomération morphologique et 11 % plus importante lorsqu'elle est calculée pour 1991 dans le périmètre de la FUR 71. La FUR 91 de Paris n'est que 20 % plus peuplée que son agglomération morphologique à la même date et seulement 11 % plus peuplée que dans le périmètre de sa FUR 71.

C'est une confirmation de l'opinion commune selon laquelle Londres est particulièrement sujette aux migrations alternantes de longue distance. C'est une différence historique entre les deux villes. Cela reflète probablement le rôle qu'a joué l'enceinte historique, aujourd'hui disparue, de la ville à Paris pour favoriser la croissance de la population à l'intérieur de la ville et favoriser le maintien d'une concentration des classes sociales supérieures dans le centre, comparé au développement de la banlieue et à un départ de la ville de ces mêmes groupes sociaux en ce qui concerne Londres. Toutefois, une telle différence historique a très probablement été renforcée par les politiques d'aménagement du territoire très différentes suivies en Grande-Bretagne et en France. Comme on l'a déjà dit, en France, on permet parfois à la croissance urbaine de s'effectuer par additions de nouveaux quartiers aux limites de la ville existante. En Grande-Bretagne, la politique d'aménagement du territoire en place depuis 1947 a maintenu constantes les limites des agglomérations en les protégeant par la création de «ceintures vertes».

La croissance de Londres a dû s'effectuer à «saute-mouton» par-dessus les espaces verts en direction d'agglomérations satellites. Le résultat en est une augmentation du nombre et de la distance des migrations alternantes et, très vraisemblablement, une augmentation totale de la consommation en énergie. Ces différences dans les politiques d'aménagement du territoire elles-mêmes ont probablement reflété les différences historiques dans les deux pays dans la distribution spatiale des groupes sociaux supérieurs ayant le plus d'influence au niveau politique.

Différents héritages et régimes institutionnels ont aussi eu une influence sur les modèles de développement urbain dans d'autres pays de l'Union européenne. Ainsi, la nature polycentrique de la FUR de la Randstad reflète à la fois l'héritage historique et une politique d'aménagement qui a maintenu un espace vert non construit entre les quatre villes qui la composent. L'hinterland très étendu de Bruxelles est le reflet de politiques d'aménagement qui n'ont pas cherché à restreindre ou contenir le développement urbain. L'extension de Bruxelles a été favorisée par un avantage fiscal compensant le coût des migrations alternantes à longues distances et par des investissements importants dans l'infrastructure autoroutière.



Régions urbaines fonctionnelles du Nord Ouest de l'Europe

Les grandes villes y compris leur sphère d'influence économique sont les territoires les plus appropriés pour comparer leurs performances économiques. Il y a peu de régions N.U.T.S. qui correspondent de près à la région économique réelle des villes. Paris et l'Île-de-France représentent l'une des rares exceptions bien qu'ensemble Berlin et Brandebourg s'approchent probablement de la réalité fonctionnelle du Berlin moderne. Les N.U.T.S. sont très variées. Certaines, comme Londres, Brême ou même Hambourg et Bruxelles ne sont que des parties de régions urbaines. Par ailleurs, certaines régions N.U.T.S. sont plus grandes que certains pays de l'Union européenne et des villes importantes comme RhinMain/Francfort n'ont pas du tout de région N.U.T.S. correspondante. Même pour comparer la taille de la ville ou sa prospérité, nous avons besoin de régions urbaines définies fonctionnellement. Il est certain que nous avons besoin de FURs si nous devons comparer la compétitivité parce qu'un tel concept se réfère à des régions économiques entières. Un des objectifs majeurs du projet GEMACA II a donc été d'identifier toutes les régions métropolitaines du Nord Ouest de l'Europe en utilisant des critères fonctionnels communs et ensuite d'analyser une grande série de données pour les FURs correspondantes. Cependant, il faut accepter que des hommes politiques représentent les régions administratives et, par conséquent, les aiment.



© Iaurif

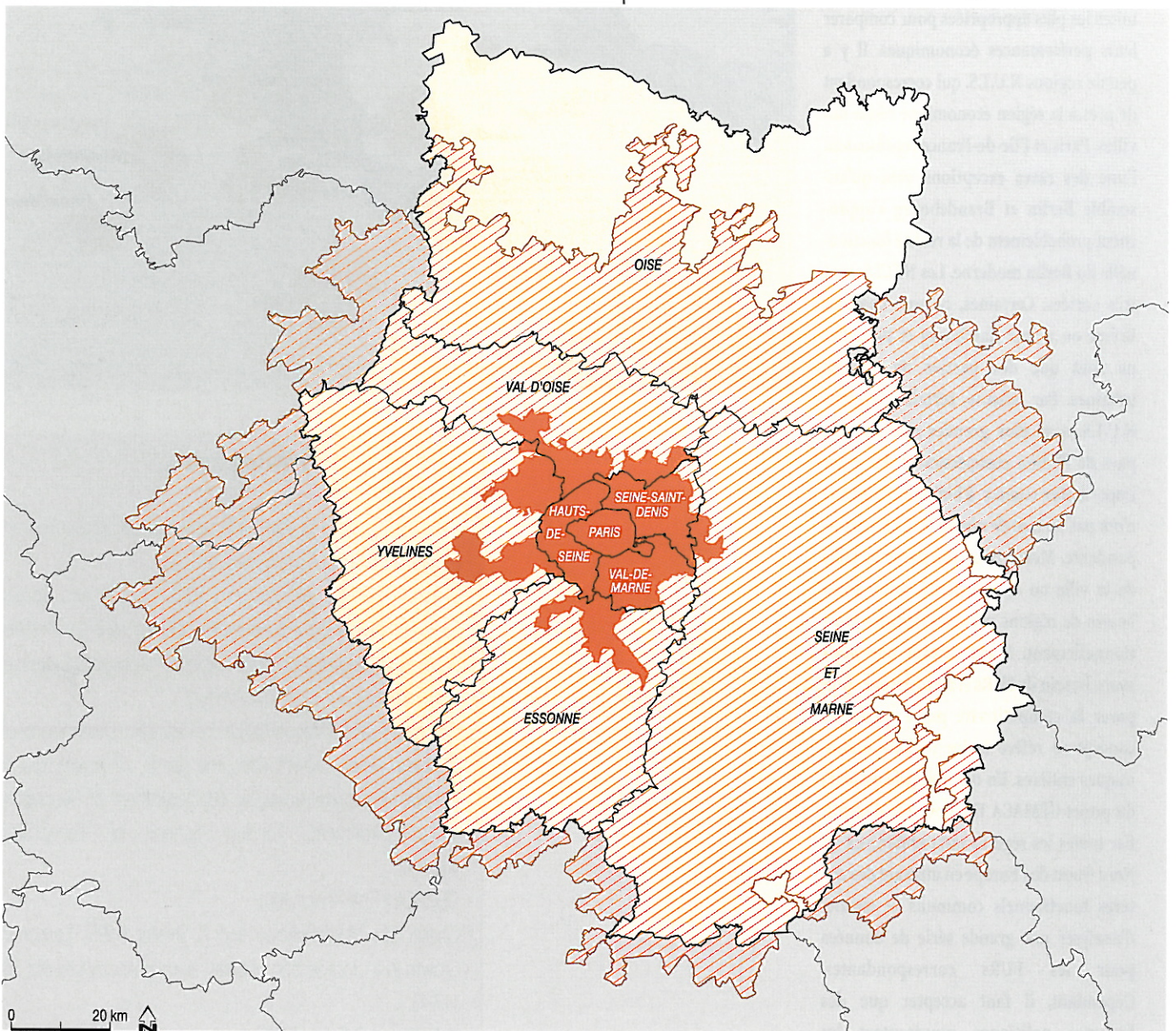
Bibliographie

- Cheshire, P.C. and D. G. Hay, (1989), *Urban Problems in Western Europe: an economic analysis*, Unwin Hyman: London.
- Cheshire, P.C. and I.R Gordon. (1995) 'Change and Spatial Specialisation within the South East's Economy', 65-97, in Cheshire, P.C. and I.R.Gordon (eds) *Territorial Competition in an Integrating Europe: local impact and public policy*, Aldershot: Avebury.
- Cheshire, P.C. and S. Magrini (2002) The Distinctive Determinants of European Urban Growth: does one size fit all? *Research Papers in Environmental and Spatial Analysis*, No 68, Department of Geography and Environment, London School of Economics, 40 pages
- GEMACA II Final Report 2001
- Glaeser, E.L., J.A.Scheinkman and A. Shleifer (1995) 'Economic Growth in a Cross-Section of Cities', *Journal of Monetary Economics*, 36, 117-43.
- Hall, P.G. and D. G. Hay (1980) *Growth centres in the European urban system*, Heinemann Educational, London.



1990

PARIS | PARIS
Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region



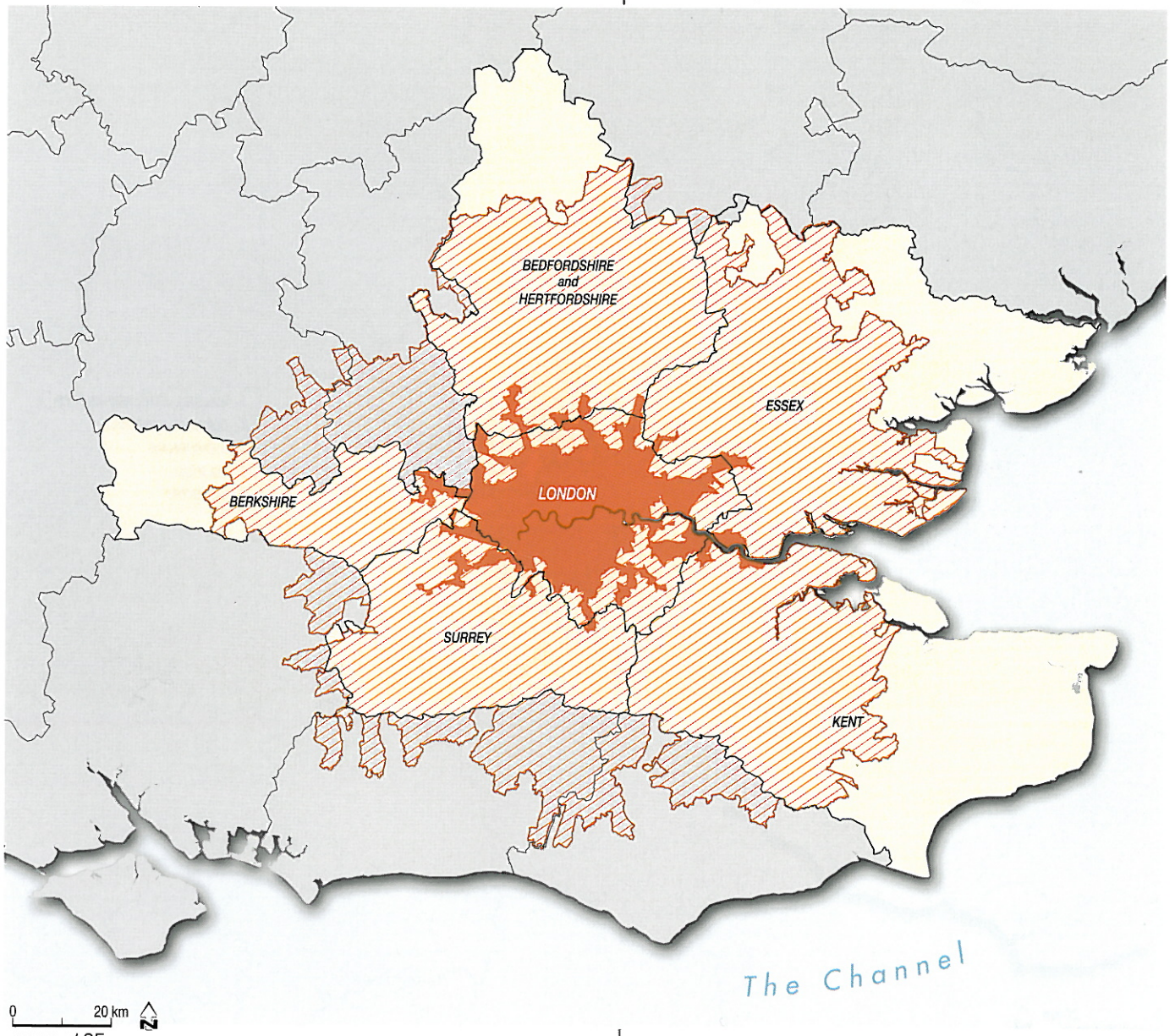
0 20 km
source : IAURIF

- Agglomération économique Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Département Department



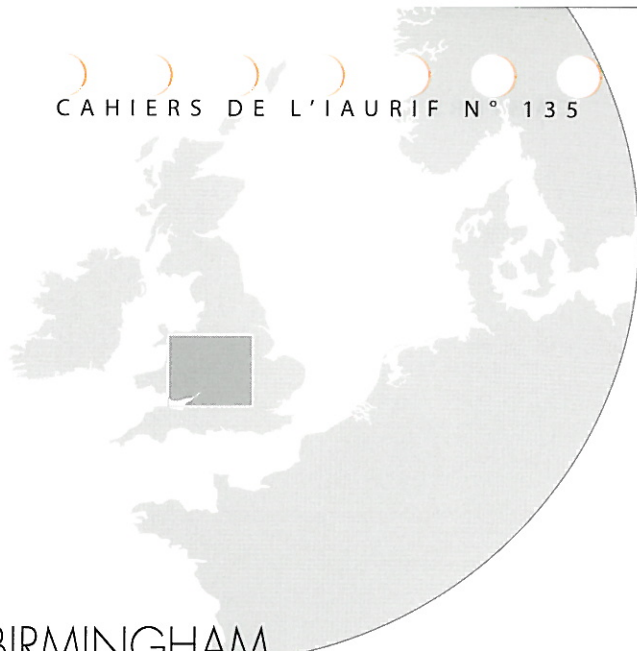
1991

LONDRES | LONDON
Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region



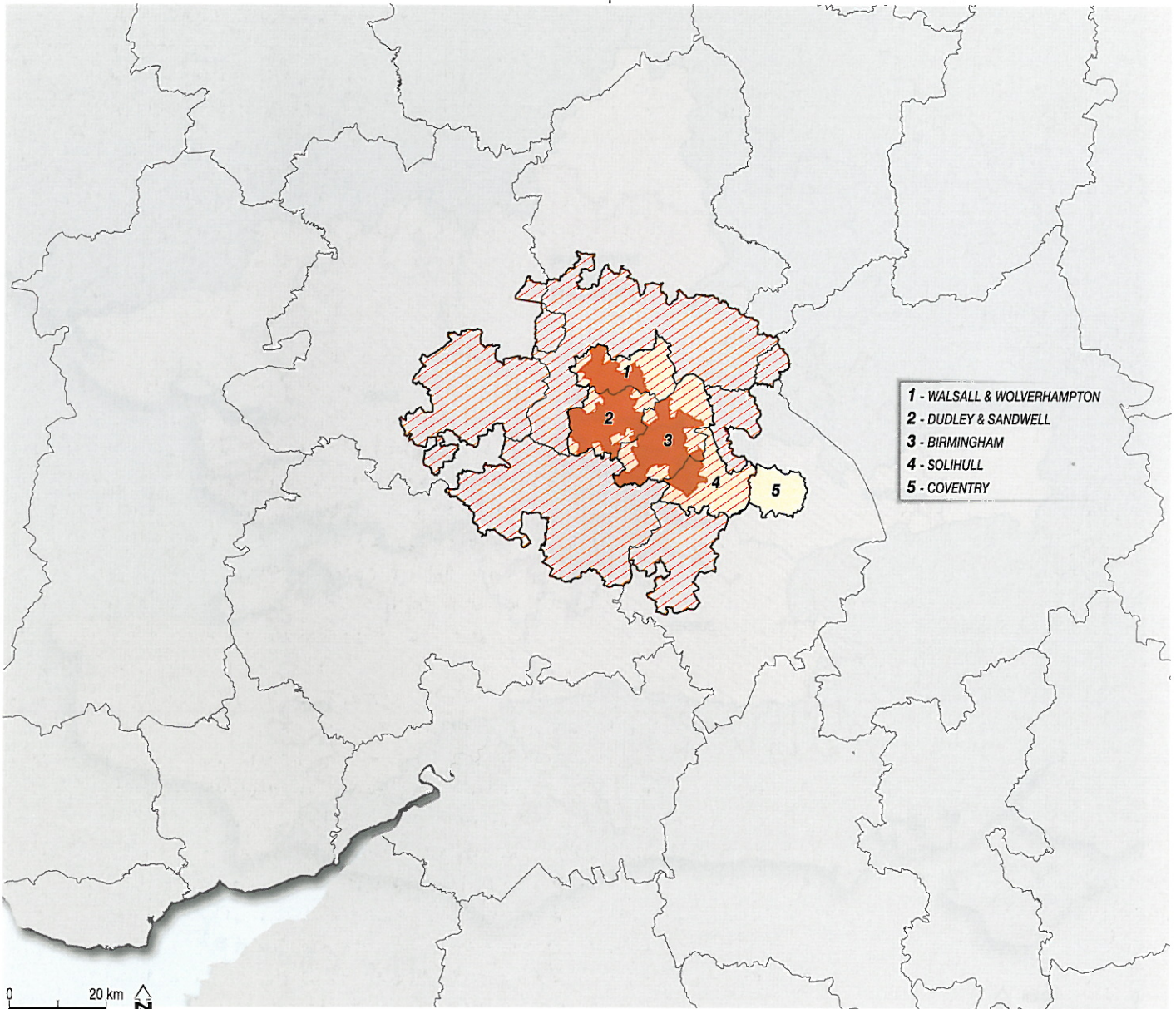
- Agglomération économique | Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 | FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Comtés | Counties










1991

BIRMINGHAM | BIRMINGHAM
 Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region



- 1 - WALSALL & WOLVERHAMPTON
- 2 - DUDLEY & SANDWELL
- 3 - BIRMINGHAM
- 4 - SOLIHULL
- 5 - COVENTRY

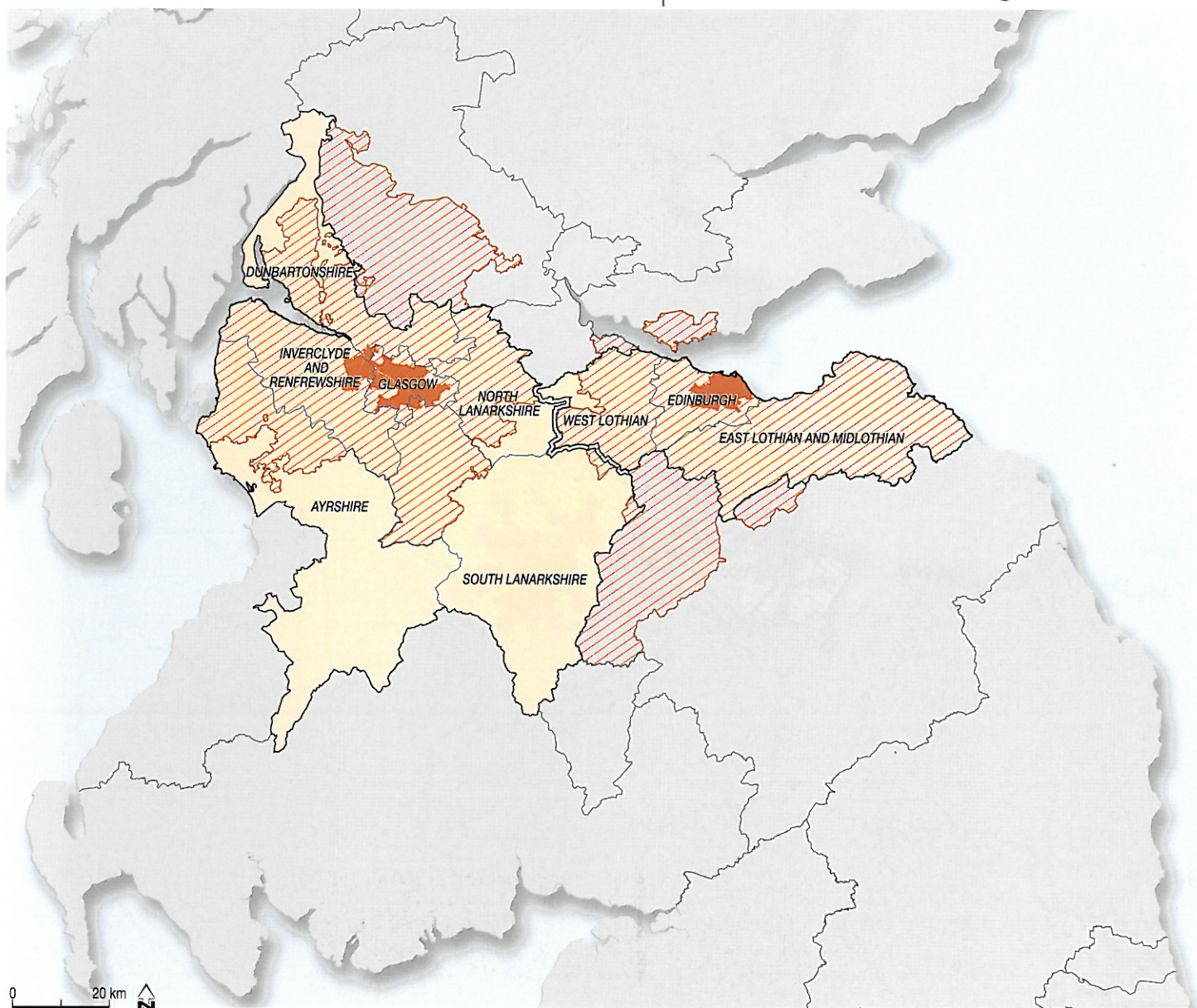
0 20 km 
 source : LSE

Agglomération économique		Economic core
Région Urbaine Fonctionnelle		Functional Urban Region
FUR approchée NUTS 3		FUR adjusted at the NUTS 3 level
Comtés		Counties



1991

GLASGOW / EDIMBOURG | GLASGOW / EDINBURGH
 Régions Urbaines Fonctionnelles | Functional Urban Regions



0 20 km
 source : LSE

- Agglomération économique Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Comtés Counties

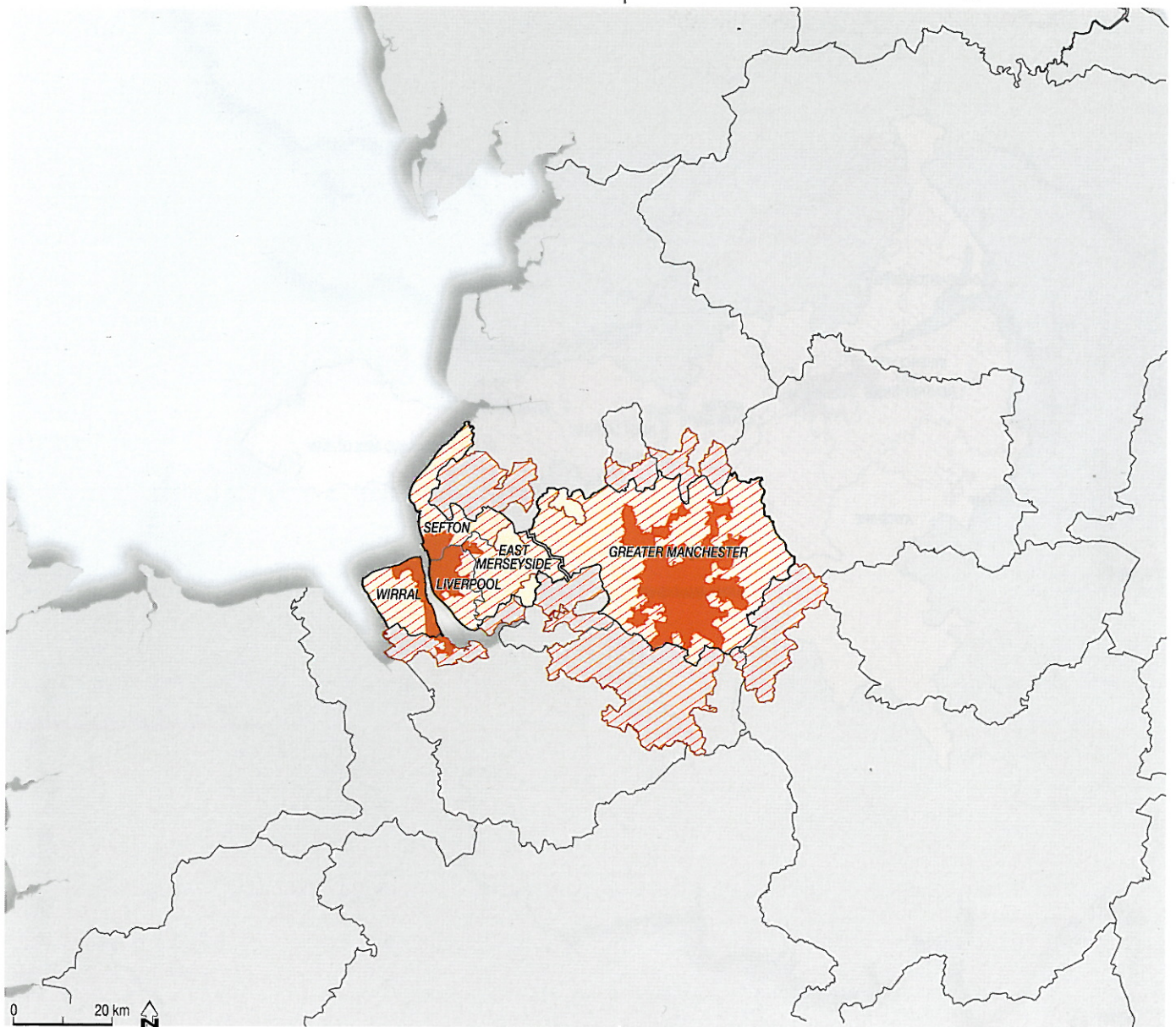




1991

LIVERPOOL / MANCHESTER
Régions Urbaines Fonctionnelles

LIVERPOOL / MANCHESTER
Functional Urban Regions



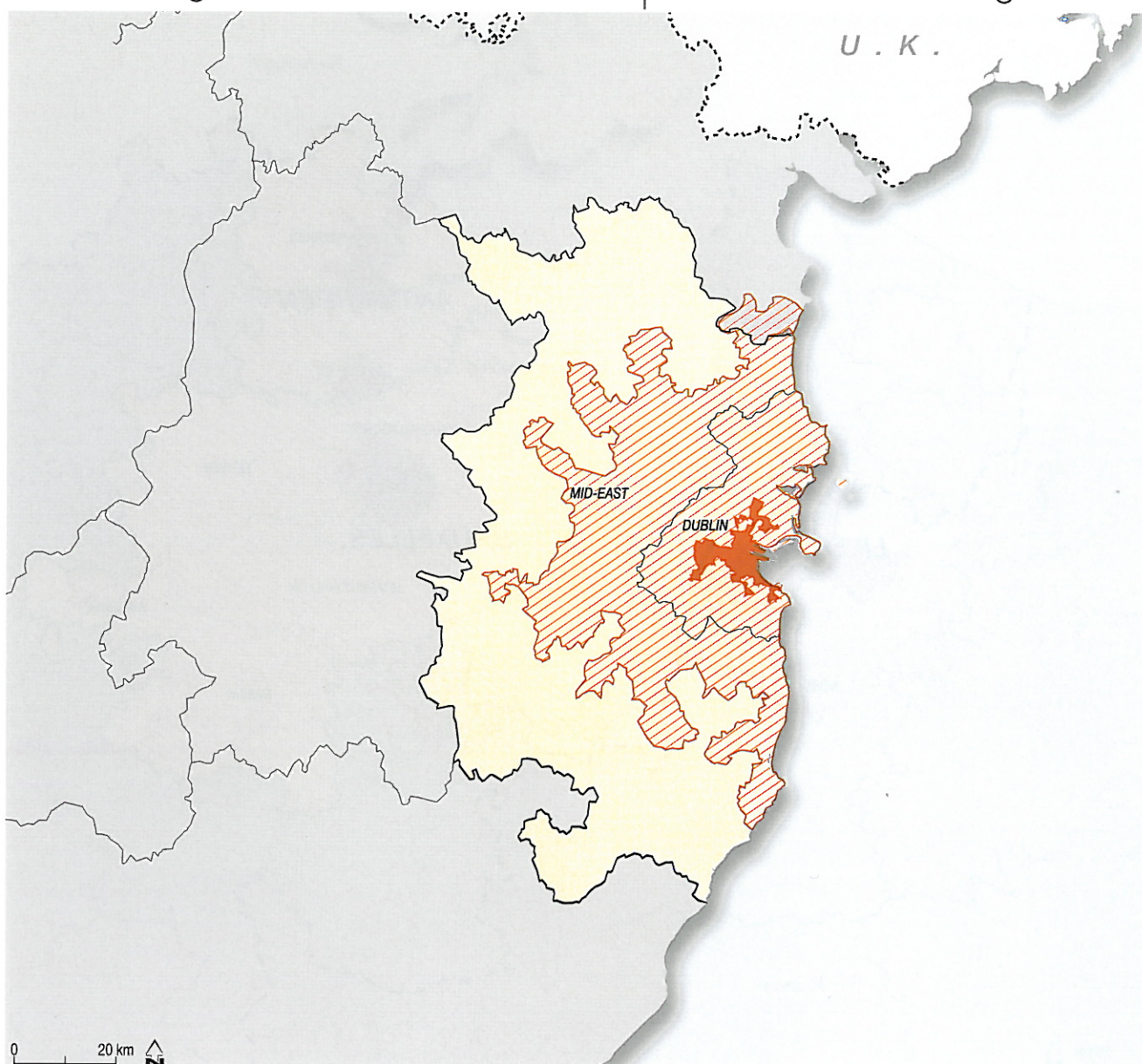
source : LSE

- Agglomération économique Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Comtés Counties



1996

DUBLIN | DUBLIN
Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region



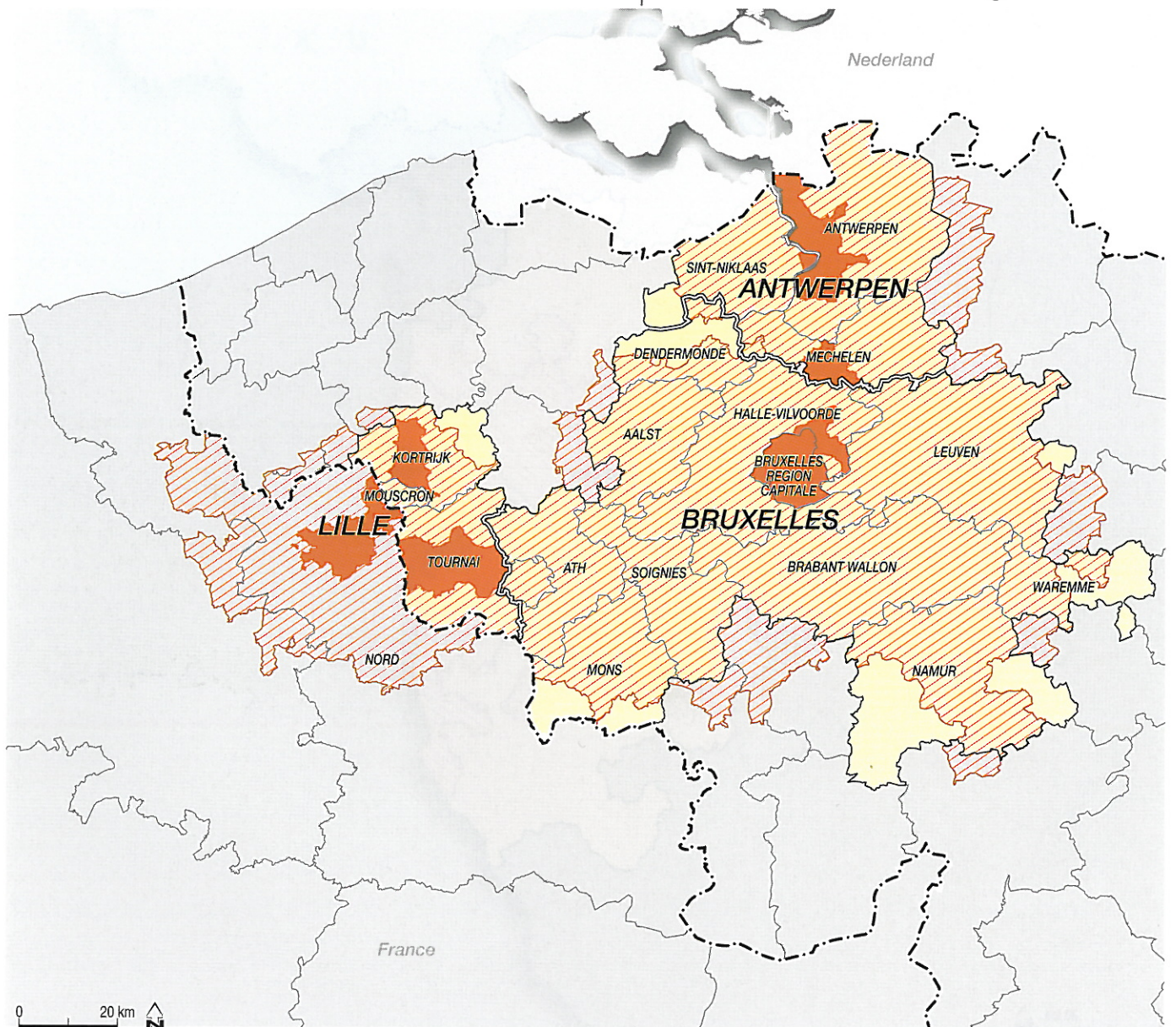
- Agglomération économique Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Comtés Counties








1999

LILLE/ANVERS/BRUXELLES
Régions Urbaines Fonctionnelles

LILLE/ANTWERP/BRUSSELS
Functional Urban Regions



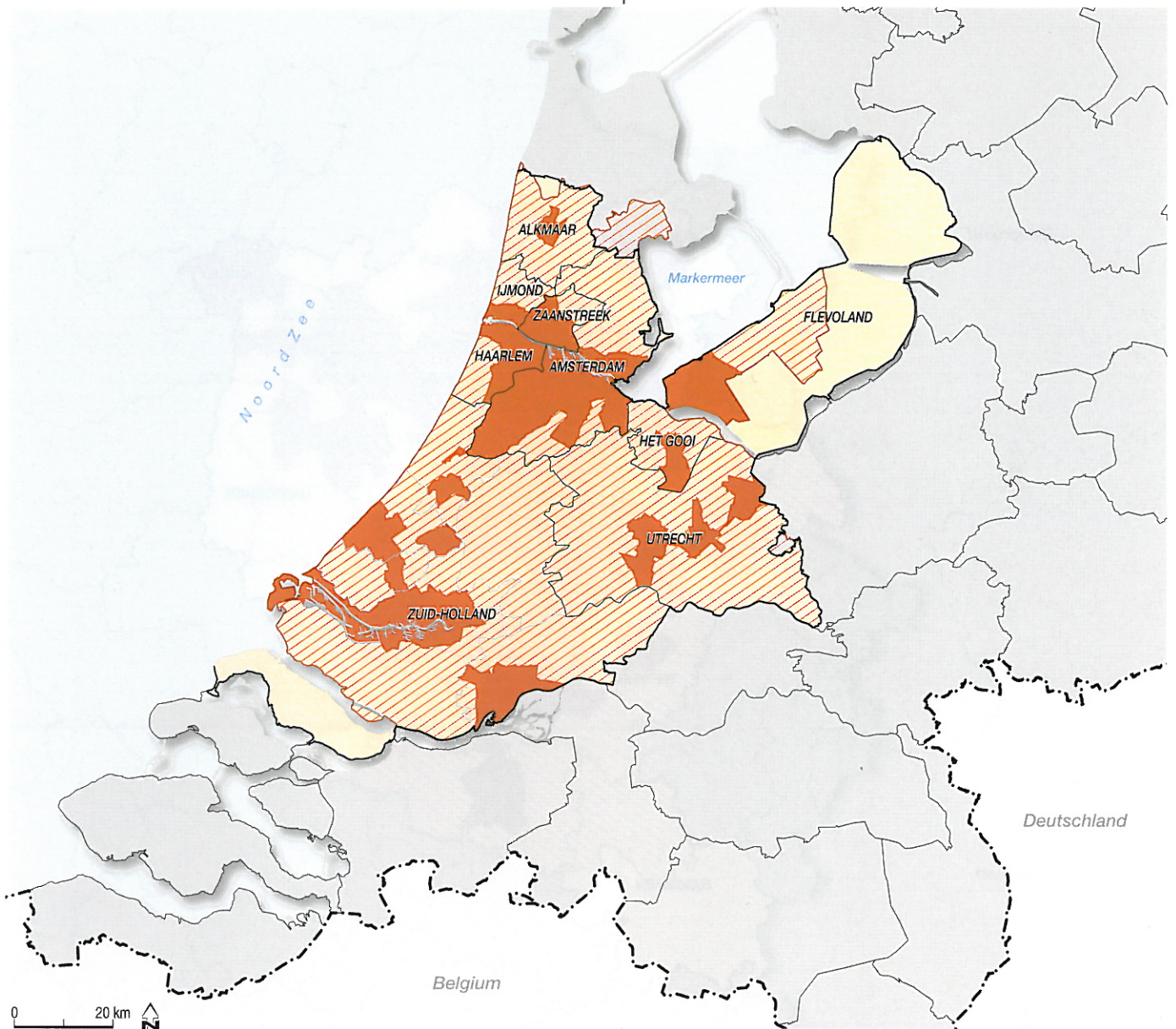
0 20 km 
source : LSE

- Agglomération économique  Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle  Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3  FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Province et arrondissement 



1992

AMSTERDAM | AMSTERDAM
 Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region

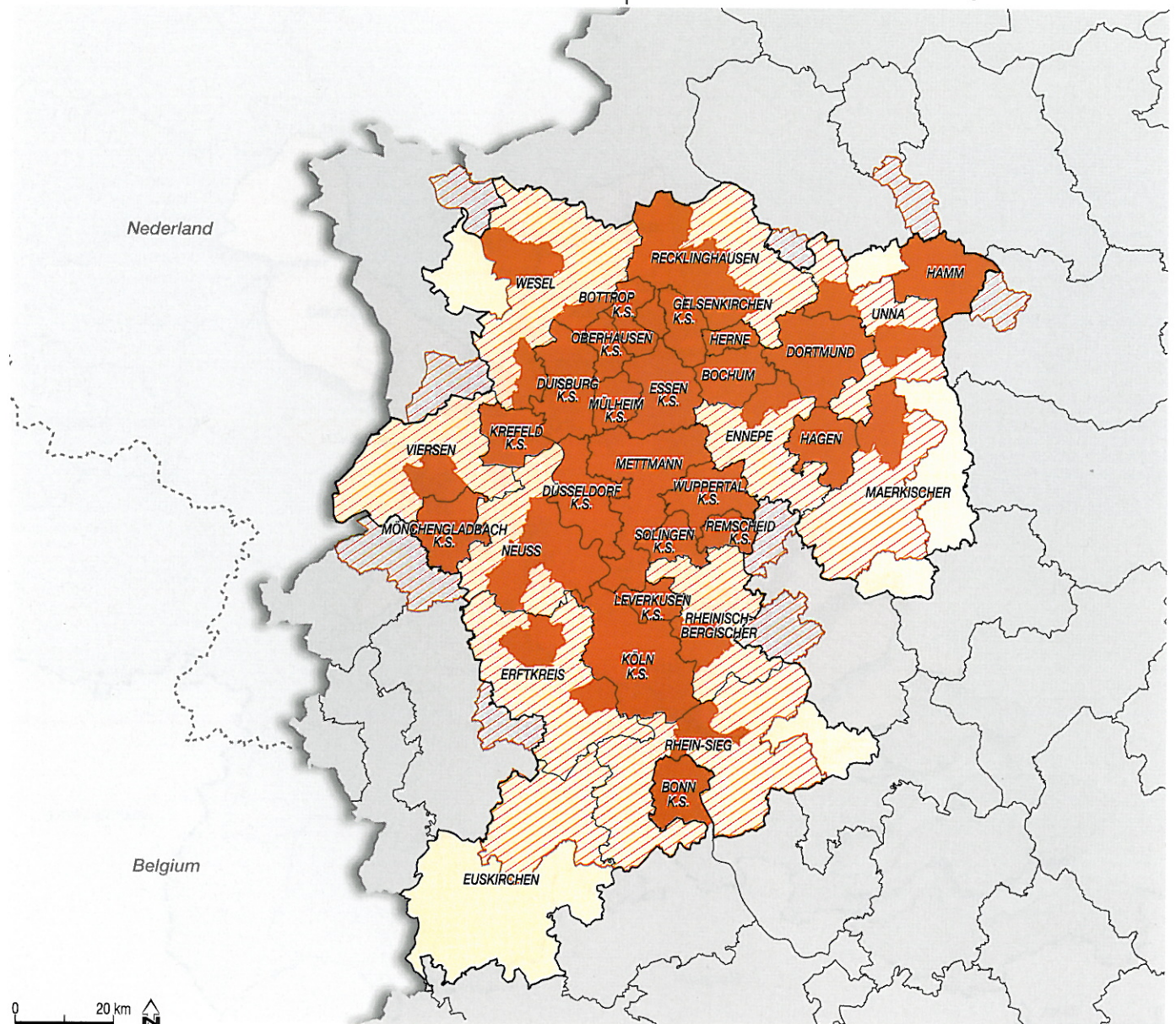


- Agglomération économique Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Comtés Counties



1999

RHINRUHR | RHEINRUHR
 Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region



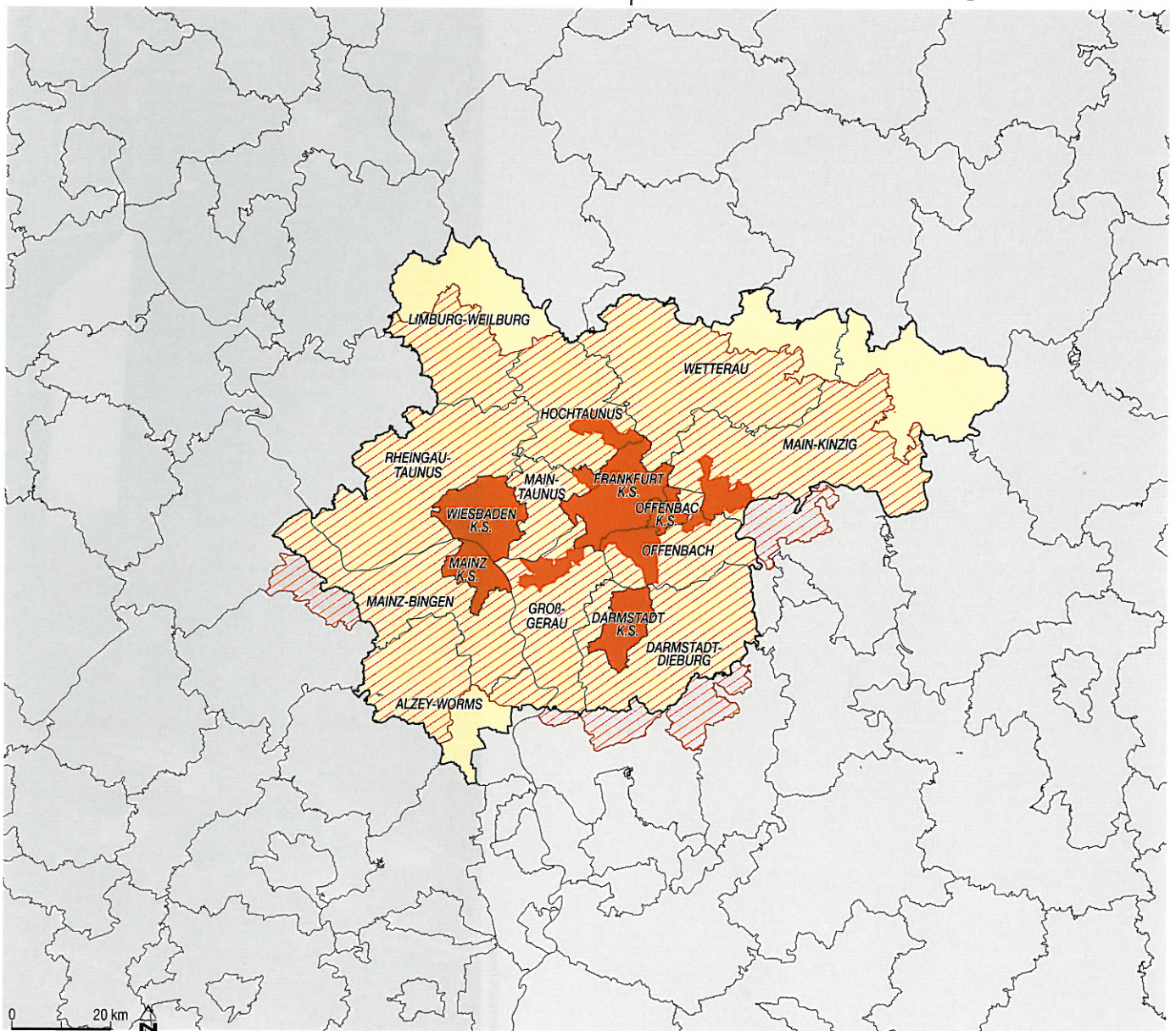
0 20 km
 source : LSE

- Agglomération économique Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Département Kreise



1991

RHINMAIN | RHEINMAIN
Région Urbaine Fonctionnelle | Functional Urban Region



0 20 km
source : LSE

- Agglomération économique Economic core
- Région Urbaine Fonctionnelle Functional Urban Region
- FUR approchée NUTS 3 FUR adjusted at the NUTS 3 level
- Département Kreise



Compétitivité

des villes :

Quelle importance au XXI^e siècle ?

Comment la mesurer ?

Pr. Ian Gordon
London School of Economics
and Political Science

es villes sont-elles en concurrence ?

Qu'il s'agisse de villes ou de petites localités, de régions ou de nations, les territoires européens sont de plus en plus en concurrence économique les uns avec les autres. Mais les entreprises seraient étroitement impliquées dans les mécanismes de la compétition entre territoires. Pour les entreprises, ce qui est essentiel, c'est l'association de leur potentiel de production et l'évolution de la situation macroéconomique.



Les villes sont-elles en concurrence ?

Le point de départ de ce projet réside dans l'observation selon laquelle différents territoires d'Europe – qu'il s'agisse de villes ou de petites localités, de régions ou de nations – sont de plus en plus en concurrence économique les uns avec les autres, associée au fait qu'il semble y avoir des moyens plus ou moins intelligents qui permettent à ces territoires de se concurrencer. Nous observons que certaines initiatives qui font l'objet d'une promotion enthousiaste dans certains territoires afin de doper leur «compétitivité» semblent très peu rentables. D'autres paraissent avoir des effets positifs au niveau local, mais seulement au détriment d'autres territoires similaires ; dans cette concurrence effrénée, il pourrait bien n'y avoir aucun vrai gagnant, mais en tout état de cause elle ne contribue pas au bien-être général national ou européen, ni à l'amélioration de la situation des territoires ayant le plus besoin d'être redynamisés sur le plan économique. D'autre part, il existe différentes manières de promouvoir la compétitivité de certains territoires à l'échelle locale ou régionale, qui permettent d'améliorer non seulement leur propre capacité de production et leur bien-être social mais aussi ceux du pays et de l'Europe en général. En effet, il est possible que les interventions économiques locales contribuent à ces objectifs généraux en mettant en œuvre des moyens autres que ceux qui peuvent être utilisés par des initiatives prises en haut lieu, tant au niveau national qu'europpéen. L'objectif final de ce projet est de favoriser l'émergence d'activités concurrentielles plus positives, plus constructives et plus bénéfiques par des recommandations à la

fois en termes de politiques spécifiques et de structures de gouvernance de nature à favoriser la mise en place de stratégies de ce type, plutôt que celles qui se sont avérées peu rentables au cours des dernières années. Cependant, nous devons d'abord comprendre de quelle manière les villes et les régions sont en concurrence, pourquoi cette concurrence s'est accrue en Europe au cours des vingt dernières années, et comment la compétitivité territoriale peut être mesurée.

Bien que certaines villes et régions d'Europe aient fini par adopter un comportement concurrentiel et par développer des initiatives visant à promouvoir leur économie, les économistes ne sont pas d'accord quant à la réalité d'une véritable concurrence entre ces territoires. Par exemple, deux «gourous» économiques américains (de deux universités voisines du Massachusetts), qui ont tous deux exercé une influence considérable sur les responsables des politiques urbaines, auraient dit des choses tout à fait contradictoires sur cette question.

Une position, attribuée à Paul Krugman, est de dire que :

«Les villes ne sont pas en concurrence, seules les entreprises le sont».

Cela signifierait deux choses. Tout d'abord, tous les mécanismes de la concurrence qui conduisent l'économie et créent de la valeur seraient essentiellement liés à la lutte entre entreprises pour vendre leurs produits sur le marché – ou pour mettre sur le marché des produits ou des services dont la vente sera rentable. Ensuite, comme il ressort des nombreux entretiens et enquêtes réalisés auprès des entreprises, ce qui compte vraiment pour elles serait l'association de leur potentiel de production et de l'évolution de la situation macroéconomique.

Cependant, une deuxième position très marquée, tirée du livre de Michael Porter sur *L'avantage concurrentiel des nations* (1990), fait remarquer que :

«Les sociétés qui réussissent à l'international tirent des éléments clés des avantages concurrentiels – c'est-à-dire de leur capacité à vendre leurs produits sur les marchés les plus concurrentiels – offerts par les caractéristiques particulières des environnements régionaux où elles sont implantées.»

En d'autres termes, que les entreprises en soient conscientes ou non, il est prouvé qu'elles peuvent être avantagées ou gênées dans leurs efforts pour améliorer leur compétitivité par les caractéristiques des territoires dans lesquels elles sont implantées. Cela comprend également les caractéristiques nationales, notamment les institutions et les politiques publiques, mais il semble qu'il y ait aussi une dimension urbaine et régionale très forte (peut-être plus forte), car l'on trouve des grappes d'entreprises ayant réussi à l'international dans une filière donnée attirées par certaines métropoles (plutôt que par certains pays). La compétitivité de ces régions semble en partie attribuable à ces grappes d'entreprises, les performances de certaines entreprises spécialisées étant une source d'avantages concurrentiels pour les autres sociétés implantées localement et appartenant à la même filière. Mais, en outre, ces régions semblent avoir d'autres atouts qui sont des sources collectives d'avantages supplémentaires qui soutiennent le développement de ces grappes. En principe, cela offre donc à n'importe quel organisme public la possibilité de favoriser l'émergence de tels atouts dans une région donnée afin d'améliorer l'avantage concurrentiel dont bénéficient les sociétés qui y sont implantées.



Autrement dit, «les territoires semblent capables de concourir à la compétitivité des entreprises qu'ils accueillent». Si des organismes publics représentatifs de ces territoires œuvrent consciencieusement et efficacement dans ce sens, ces territoires eux-mêmes pourraient être, à leur tour, perçus comme étant activement engagés dans la concurrence, et non pas comme de simples «spectateurs» qui se contentent de miser sur la réussite des entreprises qui se trouvent sur leur territoire.

Certains aspects de ce raisonnement sont confirmés par les résultats des propres recherches de Paul Krugman, qui indiquent de quelle manière les économies d'échelle au sein d'une ville ou d'une région peuvent renforcer les schémas de croissance ou de déclin, qu'ils soient conditionnés par le hasard ou par les politiques publiques de soutien. Cependant, Krugman émet un avertissement très important. «Intellectuellement, on se doit de reconnaître le bien-fondé» du rôle de l'intervention publique pour accroître la compétitivité, tant au niveau national que local. Toutefois, dans la pratique, il affirme que, dans presque tous les cas, ces interventions échouent et se révèlent être des efforts déguisés de promotion d'intérêts particuliers, ce qui implique généralement des coûts bien plus élevés pour d'autres groupes d'intérêts au sein d'un pays ou d'une région.

L'enseignement de tout cela est donc que l'action collective pourrait réellement faire la différence pour la productivité et la prospérité locales, mais ses effets sont susceptibles d'être positifs uniquement si des stratégies sont élaborées à l'échelle globale d'une entité économique cohérente. L'un des principaux points de départ, souligné dans ce projet, consiste à identifier les frontières fonctionnelles des économies des régions urbaines, et qui serviront ensuite de base à l'analyse des éléments clés de ces économies et à l'évaluation de leurs performances.



*Les territoires européens
sont-ils de plus en plus
en concurrence économique
depuis ces vingt dernières années
et de quelle manière,
comment la compétitivité territoriale
peut-elle être mesurée ?
Les villes n'ont-elles pas toujours
été en concurrence ?*

C. Tarquis/laurif

Quoi de neuf à ce sujet ? Les grandes villes n'ont-elles pas toujours été en concurrence ?

Les arguments généraux développés dans la partie précédente semblent pouvoir s'appliquer à presque tous les territoires et à presque toutes les périodes. Il est donc assez difficile de déterminer pourquoi les questions de la compétitivité régionale et urbaine sont maintenant prioritaires en Europe – et pourquoi nous devrions croire qu'elles représentent les bonnes bases de départ d'une action collective, plutôt qu'un concert de voix très revendicatif exigeant, une fois de plus, que la collectivité intervienne pour soutenir des intérêts particuliers.

En fait, l'histoire économique de l'Europe fourmille d'exemples de villes ayant mis en place des stratégies concurrentielles très actives au nom des intérêts économiques locaux – notamment ceux des intermédiaires du commerce – par exemple, la Ligue Hanséatique ou Venise, les centres textiles et bancaires italiens de la Renaissance et, plus récemment, les places financières telles qu'Amsterdam ou Londres. Cependant, à l'ère industrielle moderne, de telles initiatives et une partie du civisme qui les a toujours accompagnés ont apparemment perdu de leur importance. En effet, ce qui comptait pour les secteurs clés, c'était une combinaison de la localisation, de la technologie et du dynamisme entrepreneurial, bien plus que les caractéristiques particulières des territoires d'implantation ou leur réputation. Lorsque cette ère industrielle moderne (souvent appelée Fordisme) a pris fin en Europe, la situation a encore évolué et une plus grande importance a de nouveau été donnée aux caractéristiques liées à la localisation territoriale et aux efforts permettant de valoriser les territoires de localisation.



Pour comprendre ces changements, il faut penser que les entreprises utilisent trois types d'atouts spécifiques :

- ceux qui sont spécifiques à l'entreprise et disponibles pour toutes ses succursales/filiales, où qu'elles soient (technologie, gestion, conception, finances et notoriété) ;
- ceux qui découlent de sa localisation liée aux matières premières, au foncier, à la main d'œuvre et aux marchés nécessaires à la vie de l'entreprise ; et
- ceux liés à la proximité de différents types de ressources locales, plus spécifiques et diversifiées, notamment l'existence potentielle de clients, de collaborateurs, de sources d'information et de compétences dans des circonstances imprévues – ce que l'on appelle souvent à présent les atouts urbains.

Deux sortes de changements ont influencé l'importance relative de ces atouts. D'une part, il existe depuis très longtemps une tendance à la baisse des coûts du transport et des communications et à l'allègement des produits (miniaturisation), ce qui réduit l'importance des atouts de la localisation (tels que nous les avons définis ci-dessus). À l'origine, pour la plus grande partie du siècle dernier, la principale conséquence a été d'augmenter l'importance des atouts spécifiques à une entreprise, toujours plus exploités par les sociétés multinationales à implantations multiples, qui ont ainsi conquis de plus grands marchés et des sources d'approvisionnement régulières à moindre coût. Cependant, au cours des vingt dernières années, une autre série de changements s'est imposée, associée à la fois à un environnement économique moins prévisible et à une importance accrue de la concurrence en termes de qualités distinctives du produit (autre le prix). Leur conséquence majeure a été d'accroître le poids des atouts urbains de type plus qualitatif. Dans l'analyse de Michael Porter, ces derniers

incluent l'accès potentiel non seulement à des matières premières et biens intermédiaires de haute qualité, mais également à des renseignements commerciaux fiables (c'est-à-dire sur la demande des consommateurs locaux) et à l'émulation stimulante générée par des concurrents compétitifs au niveau local.

L'association de ces deux types de changement signifie que, de plus en plus, les territoires doivent pouvoir déployer ces atouts urbains qualitatifs s'ils ne veulent pas être entraînés dans une course vers le bas en ce qui concerne leur capacité à affronter un ensemble de concurrents de plus en plus nombreux et dispersés à travers le monde pour fournir à moindre coût de l'espace, du personnel ou des dispositifs d'élimination des déchets.

Dans ce nouveau type de « concurrence territoriale » qualitative, il semble que les organismes publics locaux et régionaux de gouvernance aient un rôle potentiellement plus important que lorsque tout dépendait soit de l'entreprise soit des atouts de la localisation (en termes d'accessibilité). De plus, comme ces différents types d'atouts urbains deviennent plus importants pour la productivité et le succès de l'entreprise, il semble que les gouvernements aient un rôle à jouer dans la promotion du bien-être et de l'efficacité collectifs, qui ne peuvent être assurés efficacement que grâce à l'implication active de ces organismes publics locaux et régionaux.

Les marchés sur lesquels les villes et les régions se font concurrence : ceux qui comptent

Ces changements économiques fondamentaux n'ont pas été les seuls facteurs à générer, à travers toute l'Europe, le sentiment que certains territoires doivent s'engager plus activement dans la course à la réussite économique. Citons deux autres facteurs spécifiques :

- une intégration économique internationale croissante – notamment avec le Marché unique européen, qui a permis l'ouverture à la concurrence étrangère des services de haut niveau dans lesquels les grandes villes sont spécialisées ; et
- des crises économiques locales liées à la restructuration industrielle et aux récessions des dernières décennies.

Cependant, il existe plus d'une sorte de « marché » sur lequel se déroule la concurrence entre territoires pour la réussite économique, et il est essentiel de différencier les marchés car ils n'ont pas tous la même importance. Les actions à entreprendre ne sont donc pas les mêmes pour chacun d'entre eux.

La concurrence se déroule sur quatre grands types de marchés :

- le marché des produits, qui facilite le succès concurrentiel de sociétés basées dans le territoire (thème abordé par Porter) ou de sociétés opérant sur place (qui sont la première préoccupation des organismes publics locaux en raison des retombées en matière d'emploi et de revenus pour leur territoire) ;
- le marché des investissements étrangers, qu'il s'agisse d'entreprises ou d'autres sources mobiles d'emploi ;



- le marché des résidents " intéressants ", susceptibles de constituer un avantage économique soit par leur pouvoir d'achat propre, soit par le capital humain et le savoir-faire qu'ils apportent ; et
- le marché de la reconnaissance et des avantages accordés par les gouvernements, se traduisant par l'octroi de projets publics, l'organisation d'événements de grande envergure (tels que les Jeux Olympiques) ou la possibilité d'une assistance dans le cadre des politiques régionales ou sociales.

Il n'existe pas de recette du succès applicable à l'ensemble de ces différents marchés. Par exemple, les aimants les plus puissants pour attirer les entreprises mobiles – ou même les facteurs nécessaires pour retenir des entreprises potentiellement sur le départ – peuvent ne pas contribuer, ou alors très peu, aux performances sur le marché des produits des sociétés déjà bien établies. Cela signifie que les territoires doivent définir leurs priorités parmi ces différents marchés et choisir leurs politiques et stratégies concurrentielles spécifiques en prenant en compte leur pertinence par rapport aux marchés les plus importants pour leur réussite – plutôt que de retomber dans une logique de relance aveugle à tout va.

Il est évident que certaines questions relèvent aussi de la spécialisation sectorielle, laquelle pose partout des problèmes similaires d'établissement des priorités. De plus, des preuves existent que les politiques peuvent être jugées efficaces par rapport à leurs objectifs précis. Toutefois, pour étudier la globalité de la relation entre les processus concurrentiels et l'élaboration d'une politique, il importe de se rappeler que ces marchés peuvent opérer à des échelles spatiales très différentes. Par conséquent, les territoires doivent se mesurer à des concurrents au niveau local, régional, national, européen

et mondial. Il faut raison garder, et ne pas supposer, par exemple, que les secteurs les plus orientés vers l'international de l'économie d'une grande métropole (ou de leurs principaux concurrents internationaux) soient ce qui compte le plus. La règle d'or à suivre, au moins en ce qui concerne la concurrence sur le marché des produits, c'est que la compétitivité et la productivité de tous les secteurs de l'économie d'une ville ou d'une région concourent à la réussite et au niveau de vie de tous. Cependant, dans la plupart des territoires, il est évident que la concurrence la plus rude est celle qui oppose des concurrents locaux. Il est plus facile d'envisager des manières d'aider les sociétés de services locales à gagner des parts de marché au détriment de villes voisines identifiables ou des manières de détourner à son profit les investissements potentiels qui pourraient profiter à des territoires voisins. La même logique s'applique lorsqu'il s'agit d'attirer des résidents «intéressants» bien que, dans ce cas, certains des avantages clés retirés puissent très bien ne pas bénéficier à l'environnement local immédiat, puisque ces résidents peuvent choisir de travailler et de dépenser leur argent dans d'autres localités.

Cela peut réellement poser un problème, car des stratégies concurrentielles territoriales qui semblent très pertinentes peuvent, en réalité, être fondées sur une approche improductive et avoir le caractère d'un simple détournement, le résultat étant, au mieux, à somme nulle pour la région tout entière, les gains étant annulés par les pertes. Voilà donc de bonnes raisons pour concentrer l'analyse et la prescription en matière de concurrence territoriale sur les régions urbaines fonctionnelles entières plutôt que sur des territoires plus étroits, ce qui est l'élément essentiel de ce projet.

Les aspects les plus dynamiques de la notion d'avantage concurrentiel peuvent être appréhendés par des indicateurs tels que la croissance des ventes, de la production nette et de l'emploi.

Avec l'aimable autorisation
de Wirtschaftsförderung Düsseldorf



Toutes les formes de concurrence territoriale ne sont donc pas également souhaitables et elles ne sont pas toutes non plus de même importance. Si on considère les grands types de marchés énumérés plus haut, nous avons des raisons de penser que la concurrence sur le marché des produits est la plus importante. En particulier, les études menées par le réseau européen TeCSEM (Concurrence territoriale dans le Marché unique européen) ont prouvé que les variations d'une ville à l'autre en termes de croissance des entreprises bien établies localement (et non des nouvelles entreprises ou des entreprises relocalisées) étaient la première explication de leur succès ou de leur échec global (Cheshire et Gordon, 1998). Les politiques capables de favoriser de manière significative ce phénomène, soit en améliorant la capacité concurrentielle de ces entreprises, soit en supprimant toute contrainte évitable pesant sur leur capacité à croître et sur leur efficacité – souvent le plus important et le plus facile à mettre en place – sont celles qui, potentiellement, peuvent le plus contribuer à la réussite locale. Qui plus est, de telles politiques sont moins susceptibles de mener à un résultat neutre ou totalement négatif que celles qui viseraient à attirer des investissements, des résidents «intéressants» ou l'aide publique aux dépens d'autres territoires ayant des prétentions comparables. Au niveau local également, les politiques de soutien de la compétitivité des entreprises sur le marché des produits – autrement que par des subventions ou des mesures protectionnistes – sont susceptibles de générer les avantages les plus étendus pour la collectivité. C'est particulièrement vrai si on les compare aux dispositifs visant à attirer les investissements étrangers qui, la plupart du temps, semblent ne dégager de bénéfices que pour les aménageurs et promoteurs immobiliers – ou pour des sociétés non-locales qui peuvent faire jouer la concurrence entre des territoires rivaux pour en retirer un maximum de concessions.



Ce dernier point a d'autres implications. Les territoires qui choisissent simplement de se rendre plus attrayants pour les entreprises – au-delà de ce qui est justifiable en termes de productivité et de qualité de vie des entreprises locales et des résidents – finiront par supporter des frais qui anéantiront les bénéfices escomptés par la collectivité. Cela est avéré en ce qui concerne l'investissement mobile, où les sociétés mobiles disposant d'un potentiel de choix profitent de tous les avantages de la concurrence entre territoires pour les attirer. Mais ce peut également être le cas sur d'autres marchés. Pour «remporter» cette compétition, en obtenant des avantages supérieurs aux frais engagés, les territoires doivent adopter un comportement différent pour obtenir un élément de monopole (afin de contrebalancer le pouvoir des entreprises mobiles). Cela signifie qu'ils doivent identifier leurs atouts distinctifs qu'ils peuvent développer et vendre comme des «*Unique Selling Propositions*» (propositions exclusives de vente ou avantages exclusifs) à moyen et à long terme. Pour cela, il leur faut des structures de gouvernance capables de prendre en charge et de mettre en place durablement une telle approche, plutôt que de chercher à mettre en avant leur action et à enregistrer des effets positifs immédiats (c'est-à-dire à court terme). Voilà les questions qui seront abordées ultérieurement.

En termes de localisations territoriales, les entreprises utilisent trois types d'atouts spécifiques : ceux qui sont spécifiques à l'entreprise, ceux qui découlent de sa localisation, ceux liés à la proximité de différents types de ressources locales.

R. Dizian/laurif



Comment identifier un territoire compétitif ?

Une mise en relief de la compétitivité de certains territoires implique des normes d'évaluation comparative des performances, afin que chaque territoire dispose des critères lui permettant de juger ses performances et que des enseignements puissent être tirés des comparaisons entre les caractéristiques (et activités) des gagnants et des perdants. Cependant, différents critères peuvent amener à des conclusions bien différentes : il faut être prudent et mesurer à quel point un choix erroné des limites géographiques des territoires que l'on veut comparer peut fausser l'évaluation de leur compétitivité.

Du point de vue du marché des produits, où les problèmes sont moins complexes, l'avantage compétitif représente la capacité d'une entreprise ou, dans ce contexte, des entreprises d'un territoire donné, à vendre leurs produits sur des marchés ouverts à la concurrence. Il est important de se concentrer sur les marchés concurrentiels afin d'éviter de parler de compétitivité à propos d'entreprises ou de territoires qui sont à l'abri d'une forte concurrence.

Ce concept est clair, mais il n'existe pas d'indicateur unique montrant de manière fiable comment les lieux spécifiques (villes, régions urbaines) se comportent véritablement à cet égard. Il existe, en revanche, trois types de mesures, chacun devant être étroitement lié au positionnement concurrentiel d'un territoire sur les marchés des produits, mais chacun étant sujet à certains biais.

Performances à l'export

Dans certains secteurs, la part des exportations dans le chiffre d'affaires semble refléter directement le succès de certains territoires en matière de vente de leurs produits, et ce pour deux raisons. Premièrement, en général, les marchés d'exportation sont les plus concurrentiels. Deuxièmement, les entreprises qui opèrent sur un territoire donné (qu'elles soient basées ou non dans ce territoire) sont censées y affronter des concurrents similaires, ce qui peut ne pas être le cas sur d'autres marchés nationaux et régionaux. Même si tel était le cas, il y aurait des réserves ou restrictions car, de par leur nature, certaines activités ont des marchés d'exportation très limités, dont l'ampleur peut varier au sein même des différents secteurs ou territoires, reflétant différentes spécialisations. Ainsi, les territoires qui affichent de plus fortes concentrations industrielles (l'industrie manufacturière étant le segment de l'économie qui génère encore le plus gros volume d'échanges commerciaux) ou qui ont un avantage comparatif sur les segments les plus internationalisés des services financiers, ont naturellement plus de chances d'enregistrer des ratios d'exportation globalement plus élevés, que leurs performances soient ou non meilleures que celles de leurs concurrents sur ces marchés. Lorsqu'ils sont disponibles sous forme de ventilation par secteur, les ratios d'exportation peuvent se révéler des indicateurs de performances utiles, mais, à eux seuls, ils ne constituent pas un outil de mesure adéquat. Ils ne sont pas non plus très pertinents pour les secteurs où le volume des échanges commerciaux demeure limité. En outre, lorsqu'il existe des écarts de performances à l'export

entre les régions, ils peuvent refléter l'histoire du développement et la spécialisation des différents territoires autant, sinon plus, que leur capacité actuelle à pénétrer et à remporter de nouveaux marchés.

Croissance

Les aspects les plus dynamiques de la notion d'avantage concurrentiel peuvent être appréhendés par des indicateurs tels que la croissance des ventes, de la production nette ou de l'emploi. Ces indicateurs sont des agrégats incluant les effets liés à la relocalisation des usines ou des entreprises, mais qui reflètent, dans une large mesure, le degré de réussite des entreprises d'un territoire donné en termes de nouveaux marchés remportés. Une fois de plus, de tels indicateurs ne sont pas sans biais liés à la composition des activités propres à chaque territoire, car les territoires spécialisés dans les secteurs économiques actuellement en croissance enregistrent une progression même lorsque les entreprises locales ne parviennent pas à conserver leurs parts de marché. Cependant, une source encore plus importante de biais provient des différentes contraintes du côté de l'offre qui pèsent sur l'expansion. Cela constitue un problème surtout dans les grandes villes où des facteurs physiques limitent la capacité des entreprises à traduire la demande croissante de produits en véritable croissance de leur production ou de l'emploi dans leurs lieux d'implantation existants. Cela constitue une autre raison pour travailler à l'échelle des régions économiques fonctionnelles, prenant en compte les zones périphériques moins soumises aux contraintes évoquées ci-dessus que les zones centrales.



Néanmoins, les quartiers centraux ayant tendance à être plus denses dans les plus grandes régions urbaines fonctionnelles – et l'offre foncière y étant donc moins élastique – il est encore probable qu'il y ait des biais dans la mesure de la croissance réelle des régions les plus importantes en termes de population et d'emplois. Ainsi, la croissance est également un indicateur utile mais imparfait des performances concurrentielles.

Productivité

Les niveaux de productivité comparés sont les indicateurs les plus cohérents des performances concurrentielles, car ils couvrent l'économie dans son ensemble. En effet, ils couvrent aussi bien les activités orientées vers le local que vers l'international. En outre, les éléments entrant dans le calcul de la production reflètent les jugements du marché sur la qualité des produits. Comme avec les autres indicateurs, le calcul de la production par tête est naturellement influencé par la composition sectorielle des activités des différents territoires, et en particulier la répartition des activités à forte intensité capitalistique, dont la localisation n'implique rien du point de vue de la compétitivité territoriale. Toutefois, il existe deux autres sources possibles de biais. Premièrement, l'on ignore dans quelle mesure le niveau de production par tête des grandes villes reflète leur capacité à attirer le concours de travailleurs hautement qualifiés formés dans d'autres territoires, ce qui interdit à ces métropoles de s'attribuer entièrement le mérite des gains de productivité générés. Deuxièmement, les contraintes d'espace qui pèsent sur les taux de croissance des régions urbaines risquent en même temps de pousser les niveaux de productivité à la hausse, pour des raisons purement liées à la composition sectorielle des activités des différents territoires. En effet, les contraintes d'espaces disponibles ont deux effets : d'une part, elles limitent les taux de croissance des grandes villes ;

et, d'autre part, elles ont tendance à tirer vers le haut les niveaux de salaires et des loyers et, par conséquent, à chasser les activités les moins productives hors de la ville ou de la région urbaine en question.

Chacun de ces indicateurs permet de retracer l'évolution de la compétitivité relative des territoires, à condition que ces territoires soient définis de manière cohérente, c'est-à-dire en tant que régions économiques fonctionnelles. Cependant, tous sont plus ou moins biaisés. Pour évaluer la compétitivité des territoires de manière fiable, il faudrait prendre en compte les trois indicateurs, tout en étant attentif à leurs schémas de spécialisation respectifs et à leurs atouts d'origine non-locale dont bénéficient certains territoires.

Territoires, groupes d'intérêts et concurrence

La concurrence fondée sur les caractéristiques d'un territoire est devenue une réalité de plus en plus marquante des économies européennes au cours des vingt dernières années ; c'est la réponse logique aux changements opérés dans l'organisation économique, à l'accent nouvellement mis sur la qualité, et à une pression concurrentielle qui s'est globalement intensifiée. Dans ce contexte nouveau, les interventions économiques locales peuvent améliorer de manière significative la capacité de production des économies européennes. Il n'existe, cependant, aucune garantie que c'est bien ce qui se passera. En effet, comme le suggère Krugman, les pressions en faveur de ce type d'interventions seront telles qu'elles pourraient déboucher sur un bilan globalement négatif, même pour les territoires concernés. Une approche critique et analytique, couplée à des institutions conçues en ce sens, sera nécessaire pour obtenir des résultats positifs.



Les niveaux de productivité comparés sont les indicateurs les plus cohérents des performances concurrentielles, car ils couvrent l'économie dans son ensemble, et aussi bien les activités orientées vers le local que vers l'international.

V. Gollain/laurif



La concurrence territoriale met en jeu des groupes d'intérêts qui se trouvent être liés à des territoires particuliers, mais qui, en aucune manière, ne coïncident avec les intérêts économiques collectifs de ces territoires. Dans tous les cas, il y a des retombées plus ou moins prévisibles, à la fois positives et négatives, certaines d'entre elles touchant certains groupes d'intérêts dans un territoire donné, tandis que d'autres ont une incidence sur les intérêts d'autres territoires, notamment ceux se trouvant à proximité géographique et/ou étant fonctionnellement similaires, c'est-à-dire, par exemple, opérant dans le même domaine d'activité. Le défi qui attend les approches de la politique économique et industrielle qui partent de la base vers le haut consiste à trouver des stratégies de développement et les moyens de leur mise en œuvre capables de :

- correspondre aux occasions à saisir, aux atouts et aux problèmes spécifiques à chaque territoire ;
- mais en évitant de cautionner la poursuite d'intérêts sectoriels et locaux aux dépens d'autres intérêts, qu'ils soient à l'intérieur ou à l'extérieur des territoires concernés.

Cela pose un problème, car la logique de toute action collective implique que ce sont de telles coalitions d'intérêts, qu'elles soient pro- ou anti-croissance, qui sont les plus à même de s'entendre et de promouvoir l'intervention volontariste, notamment lorsque les organismes publics compétents et responsables sont impuissants ou trop dispersés pour diriger les opérations. Pour assurer la mise en œuvre de politiques territoriales concurrentielles productives, ne dégageant pas un résultat neutre ou négatif, deux conditions sont nécessaires :

- l'identification et la récupération des principaux types de retombées économiques de la politique mise en œuvre, ce qui, du point de vue spatial ou de l'aménagement du territoire, implique l'adoption d'une approche portant sur l'ensemble de la région économique fonctionnelle décrite dans ce projet ;
- l'existence d'institutions politiques et administratives couvrant l'ensemble de la région économique, incarnant et reflétant tout l'éventail des intérêts économiques liés à cette région, et non simplement les intérêts les plus évidents (c'est-à-dire ceux du secteur de l'immobilier, des grands quartiers d'affaires et/ou ceux des activités fortement implantées localement et traditionnellement dominantes dans cette région).

Aucune de ces exigences n'est facile à satisfaire et, une fois satisfaite, à maintenir durablement. Il vaut donc mieux les voir comme des objectifs à long terme, devant être renforcés à court et à moyen terme par des efforts volontaristes de création de groupes d'intérêts interdépendants, ainsi que par la volonté de doter les régions urbaines d'atouts ayant une valeur durable.

Bibliographie

Cheshire, P.C. et Gordon, I.R. territorial competition: some lessons for policy, *Annals of Regional Science*, 32, 1-26, 1998.



Le profil socio-économique de Paris

Thierry Petit
IAURIF

La région urbaine fonctionnelle (FUR) de Paris se caractérise par une nette prédominance de la ville de Paris entourée d'une première couronne urbaine dense puis d'une seconde couronne urbaine de moins en moins dense à mesure que l'on s'éloigne de la capitale. La population est relativement plus jeune que dans le reste de la France mais marquée par un vieillissement tendanciel. L'activité économique de la FUR de Paris encore très concentrée, connaît un phénomène de desserrement, de désindustrialisation et de tertiarisation des activités. Paris demeure la première région française en termes de PIB.

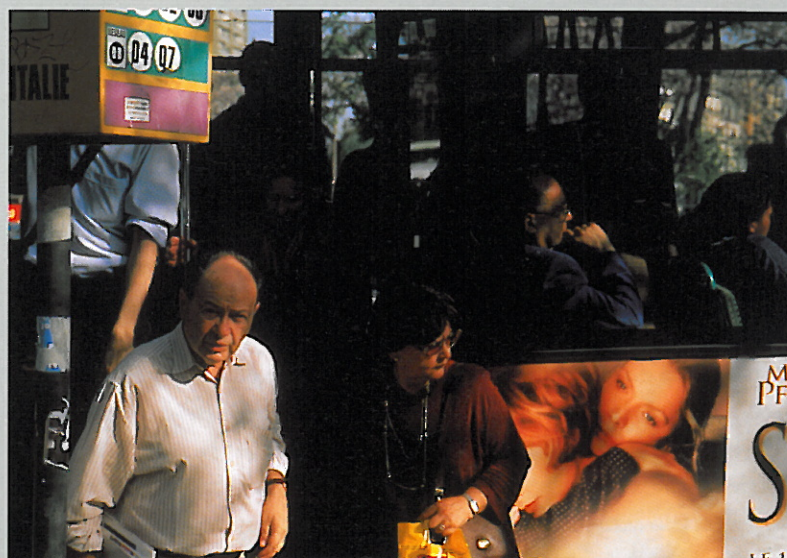
Gauthier/Dreif

La population de la FUR de Paris représente 1/5^e de la population française

Une position dominante héritée de l'histoire

Après une très forte croissance démographique au 19^e siècle et dans la première moitié du 20^e siècle, la croissance de Paris s'est fortement ralentie sous l'effet d'une politique d'aménagement du territoire menée au niveau national et visant à contenir l'expansion de la région capitale. Cependant, Paris, qui a bénéficié pendant plusieurs siècles d'une organisation politique et administrative très centralisée, reste de loin la principale métropole de France avec environ 20 % de la population nationale.

La région capitale est marquée par l'aménagement, à partir de la fin des années 1960, de cinq villes nouvelles situées à proximité de l'agglomération centrale pour polariser le développement urbain. Celles-ci ont connu une forte croissance de leur population. Parallèlement, l'aéroport de Roissy au nord de la capitale a cristallisé un important développement économique. Enfin, plusieurs pôles secondaires existent à la périphérie de la seconde couronne, ceux-ci sont d'anciens centres administratifs locaux dont le rayonnement s'amenuise à mesure que l'urbanisation issue de la capitale les rattrape.



La région de Paris, principal pôle d'emploi national, territoire économiquement attractif, a une évolution démographique liée à la conjoncture économique.

Guiho/Dreif

Une population plus jeune et plus active que la moyenne des Français

Au recensement de 1999, la FUR de Paris comptait 11 750 000 habitants, soit une faible progression depuis le précédent recensement de 1990 (+ 0,32 % par an). Cette faible progression masque deux phénomènes contradictoires : un dynamisme de la croissance naturelle (+ 0,8 % par an) mais un solde migratoire fortement négatif depuis 1975, notamment parmi les actifs avec enfants et la population âgée.

La région de Paris, en tant que principal pôle d'emploi national, est un territoire économiquement attractif, ce qui permet de limiter ce phénomène migratoire négatif notamment en période de croissance économique. Ainsi, l'évolution démographique apparaît-elle liée à la conjoncture économique.

La structure par âge de la population y apparaît relativement plus jeune que dans le reste de la France et notamment la proportion plus importante de jeunes actifs. La région capitale est cependant marquée par un vieillissement tendanciel de sa population même s'il est plus lent que dans l'ensemble du territoire national. Le rapport population active / population en âge de travailler est plus élevé dans la FUR de Paris que dans le reste de la France (80 % contre près de 76 %).

Au niveau national l'activité masculine reste plus élevée que l'activité féminine mais cet écart s'est fortement réduit sous l'effet d'une explosion de l'activité féminine, d'une réduction de la durée de la vie active avec un allongement des années d'études et des départs en retraite plus précoces. Ceci est également vrai pour la région de Paris dont les taux d'activité sont plus élevés que pour l'ensemble national, notamment pour les femmes, et ce malgré la stagnation du nombre d'emplois et la montée du chômage dans les années 1990. Le niveau d'éducation apparaît lui aussi nettement supérieur dans la région capitale avec une proportion de 37 % des personnes de 20-59 ans diplômées de l'enseignement supérieur contre seulement 26 % pour l'ensemble de la France.



L'activité économique de la FUR de Paris en mutation

Une stagnation de l'emploi total qui cache une importante transformation de l'économie

En 1999, selon Eurostat, la FUR de Paris comptait près de 4,9 millions d'actifs résidents ayant un emploi, soit 21,6 % de l'ensemble national. Au cours de la période 1990-1999, l'évolution du nombre d'emplois a été irrégulière : trois années de réduction, suivies par trois années de stagnation puis par trois années de croissance des effectifs. En fin de période, le niveau de l'emploi était peu différent de celui observé en 1990.

Un desserrement de l'emploi vers la périphérie...

En termes de répartition spatiale, l'activité économique apparaît encore très concentrée avec près de 70 % des emplois sur 5 % du territoire de la FUR. Cependant, depuis le milieu des années 1970 on observe une redistribution de l'emploi du centre vers la périphérie, avec une diminution marquée dans la ville de Paris et d'importants gains dans la seconde couronne. Les données du dernier recensement montrent que cette tendance était toujours à l'œuvre entre 1990 et 1999, avec plus de 210 000 emplois perdus pour Paris et 160 000 emplois gagnés pour la grande couronne, ainsi que 20 000 pour la petite couronne. Cependant, il faut relativiser ce "dessalement" car l'emploi créé en grande couronne s'est concentré principalement sur les villes nouvelles et autour de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle.

...avec une transformation des activités

Ce phénomène de desserrement est accompagné par la poursuite du double mouvement structurel de désindustrialisation et de la tertiarisation des activités. La région de Paris confirme sa spécialisation avec des activités tertiaires qui représentaient 79 % des emplois en 1999 contre 71 % au niveau national selon Eurostat.

Parmi les principales activités représentées dans la région, les services aux entreprises arrivent en première position, suivis du commerce et de l'administration publique.

L'analyse de la répartition géographique des activités économiques met en évidence une relative spécialisation des territoires. Ainsi, la zone centrale (Paris, le quartier de La Défense et la proche couronne ouest) est spécialisée en activités tertiaires à haute qualification, tandis que les zones périphériques en forte croissance (villes nouvelles et pôle de Roissy) sont plus marquées par la présence d'activités industrielles à haute valeur ajoutée avec un secteur tertiaire en croissance. Les autres zones de grande couronne urbanisées à croissance plus diffuse regroupent de nombreuses activités industrielles, de commerce et d'entreposage/logistique. Enfin, l'activité agricole est encore très présente dans la région capitale puisqu'elle occupe plus de 50 % de la superficie du territoire.

L'emploi qualifié progresse

Dans le sillage de cette évolution, la part des salariés progresse pour atteindre près de 92 % contre 88 % au niveau national, celle des employeurs et travailleurs indépendants diminue et n'y est plus que de 8 %.

L'emploi de la région de Paris, marqué par la tertiarisation, a connu un enrichissement important en fonctions d'encadrement, avec une proportion des cadres et professions supérieures nettement plus élevée à Paris (27 %) que dans le reste de la France (18 %), selon Eurostat. Cette situation s'explique par la présence de nombreux sièges sociaux d'entreprises et d'activités de services supérieurs mais aussi par l'importance des activités de recherche et développement ainsi que par la tradition centralisatrice française qui a entraîné l'implantation dans la région capitale des services administratifs supérieurs.

Les activités tertiaires dans la région de Paris représentent 79 % des emplois en 1999 contre 71 % au niveau national selon Eurostat.

Guiho/Dreif



Une flexibilité qui s'accroît

Ces transformations des activités ont entraîné une modification des conditions d'emploi.

Alors que l'emploi à temps plein et à durée indéterminée était jusqu'à présent la norme et reste largement dominant, on a vu croître au cours des années 1990 le nombre d'emplois à temps partiel et à durée déterminée au nom de la flexibilité. Depuis la forte reprise économique de 1997, la part d'embauches à temps plein et à durée indéterminée tend de nouveau à progresser.

Le travail à temps partiel qui touche majoritairement des femmes représente ainsi 13 % des actifs de la région capitale, tandis que le travail à durée déterminée représente lui 6,4 %.

Cependant, la région de Paris se caractérise par un niveau de flexibilité inférieur à celui observé au niveau national.

Mais un chômage en forte progression

Si l'on replace la région de Paris dans son contexte national celle-ci apparaît comme relativement moins touchée par le chômage, avec un niveau de 10,6 % en 1999 (580 000 demandeurs d'emploi) contre 12,1 % au niveau national.

Cependant, selon Eurostat, la progression du chômage dans la région capitale entre 1992 et 1999 aura été de 2,5 points contre 1,8 point seulement pour la France entière. Il semble que la région de Paris ait été plus touchée par la récession de 1993 que le reste du territoire.

La forte hausse de l'emploi amorcée en 1997 n'a pas entraîné la décrue du chômage que l'on aurait pu en attendre, du fait d'une croissance de la population active toujours vive¹, phénomène encore plus accentué dans la région de Paris.

Enfin, la proportion de chômeurs de longue durée dans la région capitale est largement supérieure à celle constatée en France.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène. Ainsi le marché du travail en Ile-de-France peut-il apparaître plus sélectif de par les vastes choix qu'il offre et défavoriser les chômeurs pouvant apparaître comme les moins aptes à reprendre une activité du fait d'un chômage prolongé et/ou d'un niveau de qualification moins adapté aux besoins de main d'œuvre qualifiée.

Cette persistance d'une forte proportion de chômeurs de longue durée est un facteur d'accroissement des disparités sociales.

Une richesse produite élevée

Paris, première région française en termes de PIB

En 1999, la richesse produite en région parisienne représentait 29 % de la production nationale. Grâce à une population plus active et plus productive, le PIB par habitant de la région capitale (33 300 Euros) était supérieur de 43 % à la moyenne nationale. Cet écart est resté stable au cours des années 1990.

Le secteur tertiaire contribue à hauteur de 81 % à la valeur ajoutée régionale dont 71 % pour les services aux entreprises, soit 10 points de mieux qu'au niveau national. Par ailleurs, entre 1990 et 1998, l'évolution de la valeur ajoutée des activités tertiaires (+35 %) est largement supérieure à celle de l'industrie (+ 4 %). La valeur ajoutée du secteur de la construction a diminué de 15 % au cours de la même période.

Le PIB par habitant de la région capitale
était supérieur de 43 %
à la moyenne nationale en 1999.

Gobry/Dreif



(1) La progression de la population active est avant tout liée à celle de la population en âge de travailler mais aussi à la stabilisation du phénomène d'allongement des études. Les réductions de mesures en faveur des préretraités décidées en 1999, ainsi que les politiques fiscales destinées à réduire les trappes à chômage devraient accentuer ce phénomène.

Une productivité apparente du travail élevée²

La productivité moyenne par emploi à Paris était de 73 000 € en 1999, soit un niveau supérieur de près de 25 % à la France entière. Il faut y voir un effet de la structure des emplois globalement plus qualifiés dans la région capitale avec, à la clef, des salaires supérieurs combiné à un coût de la vie plus élevé dans la capitale. Cette productivité de la région de Paris est supérieure au niveau national quelle que soit la branche d'activité considérée.

Un esprit d'entreprise qui s'émousse

En 1999, la FUR de Paris comptait près de 570 000 établissements dont 10 % de plus de 10 salariés.

Entre 1990 et 1999, la progression du nombre d'établissements a été de l'ordre de 11 %, avec une hausse particulièrement marquée dans le secteur des services privés aux entreprises mais aussi dans le secteur des services à la population. A l'inverse, la baisse du nombre d'établissements a été marquée dans le secteur du transport et de la logistique ainsi que dans la construction, on peut y voir entre autres un effet des mouvements de concentrations.

On observe cependant un ralentissement de la progression du nombre d'établissements sous le double effet d'une diminution du nombre d'entreprises créées (le taux de création est passé de 16 % en 1990 à 11,5 % en 1999) et d'une accélération du nombre de disparitions (le taux de disparition avoisine 3 % en 1999), même si ces dernières ont nettement baissé depuis 1997.

L'examen de la structure des créations et défaillances confirme la transformation du système productif de la région capitale. Ainsi, si la hiérarchie des créations place en premier lieu les secteurs des services aux entreprises et le commerce, loin devant la construction et l'industrie, le classement des défaillances place le commerce en tête, suivi des services aux entreprises, de la construction et de l'industrie.

Conclusion

Finalement, l'économie de la région de Paris, qui se caractérise par un poids prépondérant en France, souffre depuis une dizaine d'années d'un essoufflement de son développement comparé au niveau national. Cet essoufflement se traduit par des évolutions moins favorables de la population, du chômage et de l'emploi.

La région capitale conserve néanmoins des atouts avec une population jeune et relativement bien formée, la présence d'activités à haute valeur ajoutée de niveau international et une productivité apparente du travail élevée.

A l'avenir, plusieurs pistes pourraient être explorées pour renforcer et pérenniser une dynamique économique positive :

- favoriser le maintien des activités industrielles existantes en leur donnant les moyens de se développer, tout en poursuivant le développement tertiaire. Cela passe par une offre de locaux et de terrains adaptés, mais aussi par des politiques favorisant la création de nouvelles activités et d'entreprises.
- associer une plus grande part de la population en âge d'exercer une activité à la création de richesses pourrait renforcer la cohésion sociale et le potentiel de croissance de la région. Cela passe bien sûr par une résorption du chômage, mais aussi plus largement, par des politiques destinées à inciter la population non active en âge de travailler à se présenter sur le marché du travail et à s'y insérer plus facilement et pour certaines catégories d'actifs à s'y maintenir : aides à la garde des enfants, soutien de l'activité des plus âgés, développement de l'alternance pour les étudiants, politiques de formation continue ...

(2) Le terme de « productivité apparente » du travail pour un secteur d'activité donné, une zone géographique ou une combinaison des deux désigne le ratio valeur ajoutée/nombre d'emplois du secteur ou de la zone considérée.



Le taux de création d'entreprises est passé de 16 % en 1990 à 11,5 % en 1999 et le nombre de disparitions avoisine 3 %.

Gobry/Dreif

Bibliographie

- *Dispersion ou polarisation de l'emploi dans la grande couronne d'Île-de-France 1979-1998*, Lartigues S., Petit T., contrat d'objectifs Etat-IAURIF, IAURIF, mars 2002.
- *PIB 2000, statistiques en bref, thème 2*, EUROSTAT, 1/2002.
- *PIB régionaux dans l'union européenne 1999, statistiques en bref, thème 1*, EUROSTAT, 1/2002.
- *Les métropoles du nord-ouest de l'Europe en chiffres*, Interreg II c project Gemaca II, Lecomte D., Ronat S., IAURIF, novembre 2001.
- *Socio economic report Paris region*, Thierry Petit IAURIF, in Interreg II c project, Gemaca II, work package I, IAURIF, may 2001.
- *Géographie de l'emploi*, collection études et développement, contrat d'objectifs Etat-IAURIF, IAURIF, septembre 2000.
- *Etudes économiques de l'OCDE, France*, OCDE, juillet 2000.
- *L'économie de l'Union : bilan de 2000*, collection Economie européenne n°71, Commission Européenne, Direction Générale des affaires économiques et financières, 2000.
- *Les grandes orientations des politiques économiques de 2001*, collection Economie européenne n°72, Commission européenne, Direction Générale des affaires économiques et financières, 2000.
- *Enjeux économiques pour l'Île-de-France, du régional au local, contribution aux états généraux pour l'emploi*, Cahiers de l'AURIF n° 124, IAURIF, 3^e tr. 1999.
- *Rapport économique annuel 1999*, collection Economie européenne n°67, Commission Européenne, Direction Générale des affaires économiques et financières, 1999.



Le profil socio-économique de Dublin

Dr. Brendan Williams
Patrick Shiels
Dublin Institute of Technology

Durant les années 90, l'Irlande a connu une croissance économique rapide avec des taux de croissance annuels du PNB de l'ordre de 7 à 8 %, une forte augmentation du pouvoir d'achat, la hausse de la production manufacturière, le développement des services, l'amélioration de la qualité du système éducatif et la mise en place d'infrastructures neuves. En 2001, la population du pays a atteint son niveau le plus élevé depuis 120 ans avec 3,84 millions d'habitants, tandis que le flux d'immigration représentait 46 000 personnes par an, dont une bonne partie s'est établie à Dublin.

C. Tarquis/laurif



Le miracle économique ?

La transformation économique de Dublin a commencé dès les années 80. Elle s'est caractérisée par le déclin de l'industrie manufacturière traditionnelle et le développement du secteur tertiaire. Le prix à payer pour cette restructuration des secteurs industriels, jadis protégés par les barrières douanières, fut de nombreuses fermetures d'entreprises. D'où le taux de chômage national de 17 % au début des années 90, lequel était encore plus élevé dans les zones urbaines. La croissance économique spectaculaire qu'a connue l'Irlande entre le milieu et la fin des années 90 a eu pour résultat le renversement des tendances économiques antérieures et la chute du taux de chômage à moins de 4 % en 2001. Entre 1993 et 2000, le gain d'emplois fut de 150 000, portant le nombre total d'emplois de la région active de Dublin à 534 000. Les facteurs sous-jacents au miracle économique irlandais seraient, entre autres : un taux d'impôt sur les sociétés très attractif (12,5 %), favorisant la hausse de la rentabilité des sociétés multinationales ; l'adhésion à l'Union européenne (UE), donnant accès aux principaux marchés européens ; la disponibilité d'une main-d'œuvre instruite, jeune et flexible ; un système de télécommunications de haute qualité ; et l'utilisation de l'anglais comme langue de travail. En outre, les liens culturels étroits entre l'Irlande et les Etats-Unis expliqueraient en partie le fait que l'Irlande ait réussi à attirer une part importante des investissements américains en Europe. La mondialisation a offert à l'Irlande de belles occasions de développement en période de haute conjoncture. Mais la vulnérabilité des secteurs exportateurs du pays face au processus mondial de récession économique constitue désormais une menace pour la poursuite du développement économique du pays.



*Dublin, «ville prééminente»
est la capitale politique, commerciale,
administrative et culturelle
de l'Irlande.*

Sunset

Dublin, la région urbaine dominante en Irlande

Cela dit, l'objectif qui rencontre encore un large consensus en Irlande reste le développement d'un secteur productif doté d'un haut niveau de connaissances et à haut niveau technologique. Il est vrai qu'en 2002 la chute de la nouvelle économie a détruit des emplois et provoqué des fermetures d'entreprises telles que Gateway, Motorola et d'autres. Mais, en raison du degré de qualification élevé des salariés concernés et de la pénurie de main-d'œuvre, une bonne partie du personnel ainsi affecté a été immédiatement réembauché par d'autres entreprises. Il reste que, depuis les attentats du 11 septembre 2001 aux Etats-Unis, les perspectives économiques sont nettement plus incertaines : en effet, le taux de croissance prévisionnel de l'économie irlandaise pour 2002 est estimé à 3,5 %, c'est-à-dire un taux très inférieur au 10 % de croissance enregistrée en 2000.

L'agglomération de Dublin domine l'Irlande, comme l'agglomération parisienne domine la France et le Grand Londres domine le Royaume-Uni. À ce titre, et à l'instar de Paris et de Londres, elle mérite le qualificatif de «ville prééminente» (*primate city*). En effet, Dublin est la capitale commerciale, politique, administrative et culturelle de l'Irlande. La Région Urbaine Fonctionnelle (FUR) de Dublin, définie comme le bassin d'emploi de Dublin, a une population de 1,3 million d'habitants, ce qui représente près de 40 % de la population totale du pays, le ratio le plus important parmi toutes les villes d'Europe du Nord-Ouest hormis l'ensemble urbain de la Randstad aux Pays-Bas. La population de Dublin s'accroît presque deux fois plus vite que celle de l'Irlande dans son ensemble.

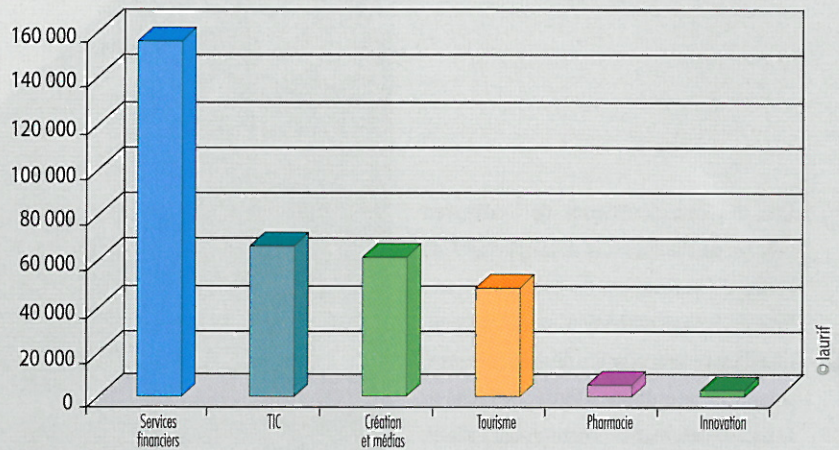


Ainsi entre le recensement de 1996 et avril 2001, la population de la FUR de Dublin s'est accrue de 8,2 %, et celle de l'Irlande de 4,4 %. Les données statistiques provenant du recensement de 2002, et qui seront publiées à la fin de 2002, devraient indiquer un accroissement spectaculaire de la population de Dublin et de ses environs. L'économie de la région de Dublin en fait la plus puissante concentration économique du pays : en 1998, l'indice de la valeur ajoutée brute par habitant s'établissait à 135 pour Dublin contre 100 pour l'Irlande dans son ensemble. Plus de 80 % des administrations publiques sont situées à Dublin, qui accueille aussi environ 70 % des sièges sociaux des grandes entreprises du secteur public et du secteur privé, ainsi que la totalité des sièges sociaux des institutions financières irlandaises.

La population de Dublin s'accroît presque deux fois plus vite que celle de l'Irlande dans son ensemble (+ 8,2 % pour la FUR de Dublin contre 4,4 % pour l'Irlande).

© 98 by DIT 2002

Ventilation des emplois dans la FUR de Dublin en 2000



Source : analyse par le DIT des données recueillies par GAMMA / IDS.

Le profil économique de Dublin

Les services financiers et les activités connexes constituent le premier secteur d'activités au sein de la FUR de Dublin (155 000 personnes en 2000). Le deuxième secteur en termes d'emplois est celui des technologies de l'information et de la communication (TIC), qui faisait travailler 66 000 personnes en 2000. Le secteur de la création et des médias vient en troisième position avec 61 000 emplois, ce qui peut surprendre par son ampleur, mais reflète l'importance culturelle, sociale et politique de Dublin en tant que capitale de l'Irlande. Le tourisme arrive en quatrième place, avec 46 000 emplois à Dublin. La pharmacie et la santé n'emploient que 4 200 personnes, ce qui est peu par rapport aux autres secteurs. Enfin, le secteur d'activité le plus modeste à Dublin est celui de l'innovation, qui n'emploie que 1 400 personnes, ce qui semble refléter la faiblesse de la culture de l'innovation en Irlande. Entre 1994 et 2001, la contribution de la FUR de Dublin à la croissance économique de l'Irlande dans son ensemble a largement dépassé le poids démographique relatif de la région. En effet, durant cette période, la région de Dublin à elle seule a contribué à

hauteur de 48 % à l'accroissement national de la population de moins de 15 ans, tandis que l'augmentation de sa population active a représenté 48 % de la population active de l'Irlande tout entière. Sur la même période, 48 % des immatriculations de voitures particulières neuves en Irlande ont été enregistrées dans la région de Dublin. En revanche, entre 1994 et 2001, à peine 35 % des logements neufs construits en Irlande l'ont été au sein de la FUR de Dublin. En résumé, entre 1994 et 2001, selon les trois critères économiques retenus (croissance, population active, immatriculations de voitures neuves), l'apport de la région de Dublin à l'activité économique nationale a largement dépassé son poids démographique relatif. Toutefois, en dépit de cette croissance de l'activité, la production de logements est restée nettement à la traîne.

La forte croissance économique enregistrée à Dublin a eu pour effet direct le renchérissement de l'habitat. Entre 1994 et 2001, les prix des logements neufs à Dublin ont augmenté de près de 200 % (passant de 82.000 euros à 243.000 euros), contre 151 % au niveau de l'Irlande tout entière. À l'heure actuelle, les prix des logements neufs et anciens à Dublin sont supérieurs de 33 % et de 30 % respectivement aux moyennes nationales.



Une des caractéristiques de l'extension urbaine de Dublin est le développement de l'offre de bureaux et de commerces aux franges de l'agglomération, avec l'implantation d'un certain nombre de grands centres commerciaux et de parcs tertiaires le long de la rocade autoroutière contournant celle-ci. Par ailleurs, le centre-ville fait l'objet d'un important programme de rénovation urbaine, notamment dans l'ancienne zone portuaire, où l'aménagement du Centre international des Services financiers (IFSC ou *International Financial Services Centre*) attire d'importants investissements de la part des banques et des établissements financiers. Plus de 9 000 personnes y sont employées par plus de 485 sociétés du secteur financier, auxquelles s'ajoutent 8 500 salariés de sociétés liées à la finance, dont notamment les sociétés de gestion de fonds d'investissement (OPCVM) qui gèrent des actifs dont la valeur totale est estimée à 387 milliards d'euros.

Dublin joue aussi un rôle vital dans le tourisme. L'aéroport de Dublin, la principale porte d'entrée en Irlande pour les visiteurs étrangers, a connu une croissance spectaculaire de son trafic ces dernières années, le nombre de voyageurs est passé de 5 millions en 1990 à près de 14 millions en 2000. Du fait de l'augmentation du tourisme, notamment du tourisme d'affaires, le nombre de chambres d'hôtels a doublé entre 1990 et 1999. L'attrait de Dublin en tant que lieu de tenue de réunions d'affaires et de congrès est attesté par le fait que 85 % des visiteurs/congréssistes étrangers se réunissent dans la région. L'attrait culturel et touristique de Dublin a encore été rehaussé ces dernières années par l'ouverture de plusieurs nouveaux musées et sites touristiques, dont notamment le quartier de Temple Bar réaménagé en un pôle de loisirs culturels.



La forte croissance économique enregistrée à Dublin a eu pour effet direct le renchérissement de l'habitat. Les prix des logements neufs ont augmenté de près de 200 % entre 1994 et 2001.

© 98 by DIT 2002

Dublin : le contexte de la politique d'aménagement urbain

Du fait du récent dynamisme économique de la région de Dublin, toutes les projections de population et de trafic sont caduques, ce qui rend difficile la mise en œuvre du plan d'aménagement et notamment de son volet concernant les réseaux de transport. Pour s'attaquer aux problèmes que pose le développement rapide de Dublin et maintenir sa compétitivité, il a donc fallu élaborer de nouvelles stratégies et de nouvelles politiques. Les premières Orientations stratégiques d'Aménagement (*Strategic Planning Guidelines*) pour la région du Grand Dublin ont été publiées en 1999, puis

revues et mises à jour en 2000, les premières projections de population et de croissance économique étant déjà dépassées. Ce plan comporte notamment des propositions de développement des infrastructures d'intérêt national, l'accent étant mis plus particulièrement sur le développement des transports en commun à Dublin. Parmi les grands projets en cours actuellement dans la région, citons l'achèvement de la rocade autoroutière à la périphérie ouest de la ville ; l'autoroute de Dublin à Belfast ; et le tunnel de sept kilomètres de long qui permettra aux poids lourds d'avoir accès au port de Dublin.



Les initiatives qui seront prises en matière de politique d'urbanisme

En 2000 et 2001, un large débat a eu lieu sur la stratégie nationale d'aménagement de l'espace. Celles-ci auront des incidences sur plusieurs domaines d'une importance particulière pour la FUR de Dublin. Par exemple, la volonté de mieux répartir le développement des entreprises industrielles et tertiaires à travers toute l'Irlande s'est déjà traduite depuis janvier 2000 par une réduction des subventions publiques accordées pour aider les entreprises à s'implanter à Dublin. En cas de ralentissement économique, cette initiative aura donc des effets néfastes sur l'investissement dans la région de Dublin. Compte tenu des externalités positives et négatives liées à la croissance urbaine, les autorités auront peut-être plus de mal que prévu à réorienter la croissance urbaine vers d'autres régions.

La réflexion sur la réforme des institutions chargées de l'affectation des sols et du transport au sein de la région de Dublin en est également au stade d'une concertation avec les parties prenantes. Un document sur la politique d'aménagement reconnaît la nécessité d'apporter des changements majeurs au processus d'aménagement urbain au sein de la région. Par exemple, le partage du pouvoir administratif et exécutif entre plusieurs niveaux de l'administration publique est à l'origine d'un empiètement des responsabilités les unes sur les autres, de conflits d'intérêts et de concurrence stérile. Enfin, le document reconnaît la nécessité de lier la politique en matière de transport et les politiques en matière d'aménagement urbain.

À Dublin, un organisme unique responsable de la coordination et de l'intégration de la politique d'aménagement urbain et des réponses aux problèmes de la région n'existe pas. D'où l'absence d'une approche globale des questions d'aménagement régional. Le besoin d'une gestion urbaine efficace se fait d'autant plus sentir dans cette période de développement économique rapide que la réalisation de nouveaux équipements et infrastructures ne peut pas se faire du jour au lendemain.

Le vote de la loi sur l'Aménagement et le Développement Urbain (*Planning and Development Act*) en l'an 2000 a confirmé que la question de la politique d'aménagement urbain était une priorité. Cette loi intègre en un seul code les neuf lois qui régissaient l'aménagement du territoire auparavant, et elle apporte des changements importants à des questions qui touchent de près la région de Dublin, comme le logement social, l'habitat à prix modérés et les zones d'aménagement stratégiques. Les dispositions de la loi en matière de logement sont controversées : elles obligent les autorités chargées d'élaborer les stratégies de logement à réserver jusqu'à 20 % des terrains affectés à l'habitat ou à des usages mixtes au logement social ou à l'habitat à prix modérés.

Une étude récente de l'OCDE sur la réforme de la réglementation en Irlande (2001) a mis l'accent sur les difficultés d'une telle réforme face à la rapidité exceptionnelle du changement économique dans ce pays. Cette étude évalue les tentatives faites pour tirer parti de cette réforme pour améliorer la productivité et éliminer les goulets d'étranglement, comme les infrastructures et les réseaux, et souligne l'importance des services liés à l'habitat, au transport et à l'environnement.



Le profil socio-économique de la Randstad

Thierry Petit
IAURIF

La Randstad est une conurbation située dans la partie occidentale des Pays-Bas, bordée par la mer du Nord. Elle est structurée autour des grandes villes à tradition maritime et commerciale très ancienne que sont Amsterdam, Rotterdam, La Haye et Utrecht. Ces villes, qui ont longtemps joui d'une relative autonomie politique, ont chacune bâti au cours de l'histoire une puissance économique propre ayant conduit au territoire multipolarisé que nous connaissons aujourd'hui.

C. Tarquis/aurif

Une région urbaine multipolaire

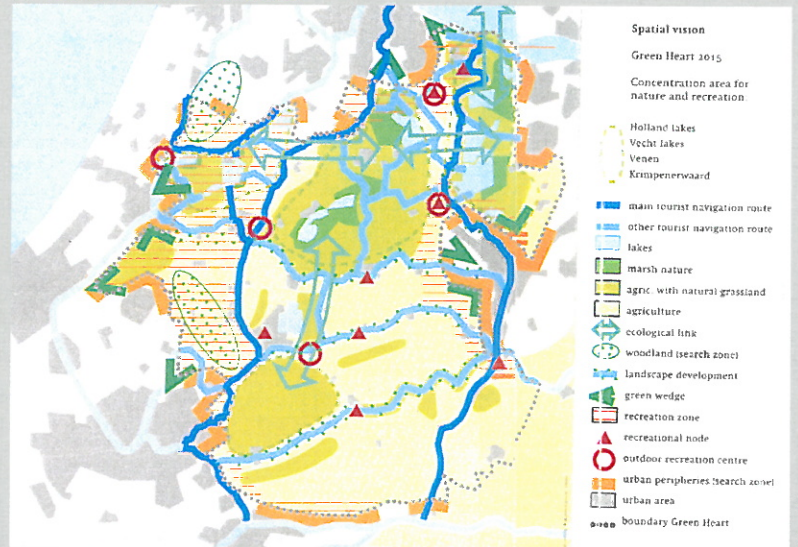
Avec près de 7 millions d'habitants en 1999, la Randstad accueille 44 % de la population nationale, mais ne s'étend que sur 21 % du territoire. Ainsi, la densité d'habitants au km² y est-elle particulièrement élevée au regard du reste du pays (près de 970 contre 333). Cependant, malgré cette très forte densité, elle bénéficie d'une large zone non urbanisée (le Cœur Vert) située au centre de la ceinture urbaine formée par les 4 agglomérations principales. La relative concentration de la population dans les zones urbaines a permis de limiter les phénomènes d'étalement urbain. Ainsi, 65 % de la population de la Randstad vit dans les zones urbaines polarisées autour des communes d'Amsterdam (720 000 habitants), Rotterdam (590 000), La Haye (440 000) et Utrecht (230 000).

65 % de la population de la Randstad vit dans les zones urbaines polarisées autour des communes d'Amsterdam (720 000 habitants), Rotterdam (590 000), La Haye (440 000) et Utrecht (230 000).

F. Dugény/laurif



Le Cœur Vert (Groene Hart)



Le concept de la Randstad et du Cœur vert est celui d'un anneau formé par les villes de Rotterdam, La Haye, Amsterdam et Utrecht, encerclant un territoire central constitué d'espaces ouverts, agricoles et naturels. L'aménagement de ce territoire reste lié à ce concept développé dans les années 1950 et à la volonté de maîtriser les phénomènes de péri-urbanisation.

Une démographie dynamique

Entre 1990 et 1999, la population de la Randstad a crû de près de 510 000 personnes (+ 7,8 %), dont 145 000 pour la seule année 1999. Plus de la moitié de cette croissance était due à des phénomènes migratoires, le solde migratoire annuel moyen pour la période 1990 et 1999 étant de 32 000 personnes. Cet afflux de population a généré un processus de périurbanisation autour des 4 grandes villes, notamment dans le Cœur Vert, risquant de fragiliser ce dernier.

Une population vieillissante et très active

La composition de la population de la Randstad par âge est différente de celle de l'ensemble des Pays-Bas avec une part des moins de 15 ans qui atteint près de 18 %, tandis que les 15-64 ans représentent 69 % et les plus de 65 ans 13 %. On note cependant un relatif vieillissement au cours des années 1990, avec une progression de la classe des 50-64 ans et une diminution de celle des 15-24 ans.

La population active disponible (+ 18,6 %) a, quant à elle, progressé beaucoup plus rapidement que la population totale sur la même période : l'impact de la croissance de la population n'explique que la moitié de cette évolution. L'amélioration de la situation de l'emploi, qui a encouragé des personnes se déclarant auparavant inactives à se présenter sur le marché du travail, combinée à une hausse tendancielle de l'activité féminine est un deuxième facteur d'explication. Enfin, dès le début des années 90 et surtout en 1998, le gouvernement a durci les conditions d'accès au régime de l'invalidité.

Ce régime avait pour conséquence au niveau national de soustraire jusqu'à 1 million de personnes en 1990 de la population active. On peut se demander dans quelle mesure cette politique n'a pas conduit une partie de la population en âge de travailler à de nouveau se déclarer active.

Ainsi les femmes, auront été 30 % plus nombreuses en 1999 qu'en 1990 à se déclarer actives, contre un gain de seulement 10 % pour les hommes. Au total, le taux d'activité dans la Randstad a progressé de 7,5 points entre les deux dates pour atteindre 68,1 %, principalement influencé par le taux d'activité féminin en hausse de 11 points (57,3 % en 1999) contre une progression d'à peine 4 points chez les hommes (78,9 %).

Un niveau de formation élevé

Le niveau de formation initiale de la population active de la Randstad apparaît plus élevé que la moyenne nationale, avec une sur-représentation de la population diplômée de l'enseignement supérieur (près de 30 % des actifs). La concentration de services supérieurs dans la région n'est pas étrangère à ceci.

Durant ces 10 dernières années on constate une tendance à l'élévation générale du niveau de formation. La part de la population n'ayant aucun diplôme s'est réduite fortement, passant de 41 % à 31 % des actifs de 25-59 ans. Inversement celle des diplômés de l'enseignement supérieur a progressé de 23 % à 30 %, avec un effet de génération marqué, les plus jeunes étant proportionnellement plus diplômés.

Une économie performante orientée vers les services aux entreprises

Depuis quelques années, la Randstad a bénéficié de la stratégie de développement économique nationale reposant sur :

- la modération salariale,
- l'accroissement de la flexibilité du travail et du coût du travail pour les moins qualifiés,
- un glissement de la politique de garantie de revenus aux sans emploi vers des politiques d'incitation à reprendre une activité.

Ainsi, avec près de 3,1 millions d'actifs employés en 1999, contre un peu plus de 2,5 millions en 1990, la Randstad aura connu un rythme de croissance de l'emploi forte pour une région urbaine de cette dimension. En effet, avec 560 000 emplois supplémentaires en 9 ans, la croissance de l'emploi dépasse 22 %, soit 2 points de mieux que pour l'ensemble des Pays-Bas sur la même période. Ce sont les femmes qui ont contribué le plus à cette progression puisqu'elles occupaient 62 % des nouveaux emplois contre 38 % pour les hommes.

(1) Du fait d'un changement de nomenclature, il n'y a pas de statistiques de l'emploi par activités économiques comparables antérieures à cette date.

(2) L'indice de spécialisation est le rapport entre la proportion d'emplois dans un secteur d'activité donné rapporté à la proportion d'emplois du même secteur pour un ensemble de référence, ici les Pays-Bas. Plus l'indice est supérieur à 1 et plus la spécialisation est grande.

Cette forte croissance de l'emploi a accompagné un important mouvement de tertiarisation de l'économie. Ainsi sur les 413 000 emplois créés entre 1994¹ et 1999, près de 92 % relevaient des services. Parmi les secteurs les plus créateurs d'emplois on trouve notamment : les services aux entreprises qui ont représenté 160 000 emplois supplémentaires, soit une croissance de plus de 50 % en 5 ans, les services à la population (santé, éducation) avec 125 000 emplois nouveaux, soit un gain de près de 25 % et enfin, les services financiers qui progressaient de 27 % avec une croissance absolue de 33 000 emplois. On constate ainsi depuis plusieurs années un renforcement des fonctions financières et des fonctions de sièges d'entreprises dans la Randstad, notamment dans les zones d'échange que sont Rotterdam et surtout Amsterdam et son aéroport international Schiphol. Les principaux secteurs d'activité de la Randstad sont le commerce (15,6 %) et les services aux entreprises (15,3 %). Viennent ensuite l'industrie (11 %), les administrations publiques (8,3 %), les transports la logistique et les télécommunications (7,7 %) et le secteur financier (5,2 %).

Si l'on compare ces proportions à l'ensemble du pays, la Randstad apparaît particulièrement spécialisée dans les services financiers (indice de spécialisation² de 1.36), les services aux entreprises (1,27), les transports et communications (1.26). Pour les 4 années où les données sont disponibles (1994-1998), l'évolution du nombre d'établissements précise les secteurs d'activité les plus



Depuis plusieurs années, les fonctions financières et de sièges d'entreprises se sont renforcées, notamment dans les zones d'échange de Rotterdam et surtout d'Amsterdam et son aéroport international.

DR



dynamiques. Ainsi, parmi les 41 000 établissements créés entre 1994 et 1998, qui représentent une hausse de 14 % environ, 13 000 relevaient du secteur des services aux entreprises, 7 500 de la construction, 5 000 du commerce et 4 000 des services aux personnes. En termes d'évolution relative, les plus importantes progressions étaient constatées dans les domaines de la construction ainsi que les services aux personnes, avec près de 40 % chacun, puis dans les services aux entreprises (+ 30 %).

Forte croissance de l'emploi à temps partiel

Le travail à temps partiel représentait 31 % de l'emploi dans la Randstad en 1999, soit un niveau similaire à l'ensemble du pays. Les femmes sont les premières concernées par ce phénomène. Près de 60 % d'entre elles ayant un emploi travaillaient à temps partiel contre seulement 12 % des hommes. Les enquêtes semblent montrer que, compte tenu des dispositions institutionnelles

actuelles, le travail à temps partiel correspond essentiellement à un choix personnel. La part du temps partiel ainsi que la répartition par sexe varient fortement suivant l'âge. Ainsi, les plus jeunes (15-24 ans), quel que soit le sexe, acceptent plus facilement des emplois à temps partiel que leurs aînés, avec au total 39 % des personnes de cette classe d'âge (32 % pour les hommes et 47 % pour les femmes). Pour les tranches d'âges les plus élevées, les hommes occupent moins volontiers ce type d'emploi et l'écart avec les femmes s'accroît considérablement. Ainsi dans la tranche des 25-49 ans, pour un taux moyen de 29 %, seuls 9 % des hommes travaillent à temps partiel contre 57 % des femmes.

Il apparaît surtout qu'au cours des 10 dernières années l'emploi à temps partiel a été le principal moteur de la création d'emplois dans la Randstad. On constate aussi que l'emploi à temps partiel a été le premier facteur d'accès à l'emploi pour les femmes, tandis que les hommes accédaient majoritairement à des emplois à plein temps. Ainsi, 58 % des nouveaux postes créés (329 000 emplois sur les 560 000 emplois) sont des emplois à temps

partiel. Parmi ceux-ci, 83 % des postes sont occupés par des femmes, contre seulement 44 % des nouveaux postes à temps plein.

Un taux de chômage remarquablement faible

Grâce à une croissance économique soutenue depuis 1995, accompagnée de nombreuses créations d'emplois, le chômage a fortement baissé dans la Randstad pour ne plus représenter que 3,9 % de la population active en 1999 selon le décompte officiel, après un pic de 8 % en 1995. Le taux de chômage apparaît très uniforme quelque soit le sexe ou la classe d'âge observée, seule la tranche des 15-24 ans paraît plus touchée, et en particulier les femmes. La principale discrimination s'opère en fonction du niveau de diplôme des chômeurs, les moins diplômés subissant les niveaux les plus élevés de chômage. Enfin, la baisse du chômage a aussi bénéficié aux chômeurs de longue durée puisque leur proportion dans le total des chômeurs reste relativement stable depuis 1990 (autour de 50 %).



La moitié de la richesse produite aux Pays-Bas

La part de la Randstad dans le PIB néerlandais s'élevait à 49 % en 1998 avec 45 % de l'emploi national. Les services marchands contribuent pour plus de 54 % à la formation du PIB, parmi ceux-ci les services aux entreprises représentent à eux seuls 30 % du PIB, les hôtels, restaurants et le commerce 15 % et les transports et télécommunications 9 %. Le secteur secondaire représente pour sa part 21 % du PIB dont 15 % pour l'industrie et 4 % pour la construction. Enfin, troisième grand contributeur à la formation du PIB de la Randstad, les services non marchands avec 19 %, dont 10 % pour le secteur de la santé et des services à la personne, et 9 % pour l'administration publique, la sécurité sociale et l'éducation.

La productivité globale (PIB par emploi) est comparable à celle de l'ensemble du pays, cependant on note quelques spécificités sectorielles. Les secteurs à plus forte productivité sont, en premier lieu la fourniture d'énergie, puis les services aux entreprises, l'industrie, le transport et l'agriculture grâce à la présence d'activités à haute valeur ajoutée comme la culture des fleurs.

La Randstad apparaît plus productive que le reste du pays dans les secteurs concurrentiels, notamment l'industrie, l'agriculture et le transport, elle est par contre moins productive dans les services non commerciaux (administration, éducation, santé...).

Vers un nouveau modèle de croissance ?

Ainsi, au cours des années 1990, la Randstad a montré un grand dynamisme démographique et une progression encore plus rapide de la population active disponible grâce à la hausse de l'activité des femmes. La population active nouvelle, relativement mieux formée et plus flexible, a permis de répondre à la demande de main-d'œuvre qui s'est particulièrement manifestée sous la forme d'emplois à temps partiel, notamment dans le secteur des services, dans un contexte de croissance relativement forte sur la période.



La Randstad apparaît plus productive que le reste du pays dans les secteurs concurrentiels (industrie, agriculture, transport) mais moins productive dans les services non commerciaux (administration, éducation, santé).

Kerstin Manz/laurif

Cependant, La Randstad se heurte à des difficultés de recrutement, notamment de main-d'œuvre qualifiée, qui ont commencé à se traduire par des hausses de salaire.

Cette perspective pourrait à terme freiner la croissance économique de la région. Verra-t-on alors la croissance «extensive» basée sur la mise sur le marché d'un maximum de ressources de main-d'œuvre se muter en croissance «intensive», avec entre autres un allongement de la durée moyenne du travail par remplacement des temps partiels en temps complet ?

Bibliographie

- PIB 2000, statistiques en bref, thème 2, EUROSTAT, 1/2002.
- PIB régionaux dans l'union européenne 1999, statistiques en bref, thème 1, EUROSTAT, 1/2002.
- Les métropoles du nord-ouest de l'Europe en chiffres, Interreg II c project Gemaca II, Lecomte D., Ronat S., IAUURIF, novembre 2001.
- Socio economic report Randstad region, Evert Meijers OTB, in Interreg II c project, Gemaca II, work package I, IAUURIF, may 2001.
- Etudes économiques de l'OCDE, Pays-Bas, OCDE, mars 2000.



Le profil socio-économique de Londres

Pr. Paul Cheshire
London School of Economics
and Political Science

Métropole monocentrique, Londres domine la vie politique, économique et culturelle de la Grande-Bretagne encore plus que Paris ne domine celle de la France. La Région Urbaine Fonctionnelle (FUR) de Londres accueille 22,5 % de la population de la Grande-Bretagne et contribue à hauteur de près de 30 % au PIB du pays.

F. Dugény/laurif



Depuis 1993, Londres a connu une période remarquable de croissance économique et démographique continue. Cette période de dynamisme historique s'est caractérisée par des gains nets en termes de flux migratoires internationaux.

C. Tarquis/aurif



Une histoire qui oscille entre prééminence et éclipses

Comme l'ont démontré Bertaud et Malpezzi (2002), Londres est une ville moins compacte que Paris. Cela s'explique en partie par l'histoire : les murs de Londres ont cessé de jouer le moindre rôle 300 ans avant ceux de Paris, et la mise en place précoce d'un système de chemins de fer de banlieue a favorisé une rapide croissance urbaine centrifuge. Mais cela s'explique aussi par le système d'aménagement du territoire en vigueur depuis 1947 : en tentant de limiter fortement l'extension urbaine, ce système a induit une progression de la région urbaine par dépassement centrifuge vers des villes-satellites très étendues et à forte densité, aux confins de la région urbaine. Cette prééminence ne date pas d'hier. Dès le 18^e siècle, le Dr Johnson disait : «Un homme fatigué de Londres est fatigué de la vie, car l'on y trouve tout ce que la vie peut offrir». Cela dit, il convient de distinguer entre les degrés de prééminence et ses tendances ou évolutions. En effet, s'il est vrai que la prééminence absolue de Londres existe depuis les Romains, il n'en demeure pas moins vrai que, depuis deux mille ans, cette prééminence a souvent subi des périodes d'éclipses plus ou moins longues.

Ainsi, pour ne parler que de l'époque moderne, la prééminence de Londres fut affaiblie au 19^e siècle par la croissance des grandes villes industrielles. Au 20^e siècle, en revanche, le développement du secteur tertiaire et l'avènement des nouvelles industries de la consommation ont permis à Londres de réaffirmer sa prééminence. De la fin des années 30 au début des années 80, toutefois, la prééminence de Londres a diminué de nouveau : en effet, durant cette période, la population de la région a considérablement baissé, et le nombre d'emplois encore plus. C'est que la décentralisation a profité aux territoires fort éloignés de la région londonienne et l'emploi industriel a chuté brutalement à Londres. La reprise des années 80 fut de courte durée, la récession de 1990 y mettant fin. D'ailleurs, pour la première fois depuis 1914, cette récession a davantage touché Londres que le reste de la Grande-Bretagne : alors qu'entre 1930 et 1970 le taux de chômage à Londres avait été inférieur de moitié à celui de la Grande-Bretagne dans son ensemble, lors de cette récession il a dépassé la moyenne nationale, reflétant, voire symbolisant, ce déclin relatif, Londres a été privé en 1985

de son gouvernement territorial démocratique, alors que celui-ci avait prospéré depuis que la City of London avait arraché son autonomie à la couronne au début du Moyen Age.

De 1993, Londres a connu une période remarquable de croissance économique et démographique continue. L'expansion de Londres a fait mieux que de seulement égaler le développement de l'économie britannique dans son ensemble. Couronnant cette réussite, en 1999, le Grand Londres (*Greater London*) a de nouveau été doté d'un gouvernement élu, présidé par un maire, et la population n'a pas manqué de réaffirmer son autonomie en élisant à cette fonction un candidat dissident d'un des principaux partis politiques. À l'occasion de la publication par ce nouveau gouvernement de son plan d'aménagement de Londres (*London Plan - GLA 2002*), l'on a appris que la population du Grand Londres avait augmenté de 600 000 habitants depuis 15 ans, tandis que l'emploi y avait crû d'environ 700 000 depuis dix ans. Cette période de dynamisme historique s'est caractérisée notamment par des gains nets en termes de flux migratoires internationaux.



L'évolution démographique

La population de Londres a augmenté lentement ces dernières années (+ 5,8 % entre 1981 et 1997), mais plus rapidement que celle de l'ensemble de la Grande-Bretagne (+ 4,7 % sur la même période). L'augmentation a été nettement plus forte dans le centre de Londres (*Inner London*) qu'à la périphérie (*Outer London*), mais moins forte à l'échelle du Grand Londres (*Inner et Outer London*) dans son ensemble qu'à celle de la périphérie (*Outer Metropolitan area*). Un des facteurs clés de cette évolution est le mouvement migratoire international. À partir de la fin des années 80, et à la faveur d'une nouvelle poussée à la fin des années 90, le solde migratoire global de Londres s'est inversé, en raison de la diminution du flux sortant et de la forte augmentation de l'immigration en provenance des pays d'outre-mer. Une petite partie de cette immigration est venue des économies à salaires élevés, notamment celles de l'Union européenne. Mais la plus grande partie est venue de pays plus pauvres, dont un nombre significatif de demandeurs d'asile, aux yeux desquels Londres était manifestement la destination de choix au Royaume-Uni. Le solde positif net moyen d'immigrés d'outre-mer a été de 29 000 par an entre 1991 et 1994, contre 113 000 par an entre 1998 et 2000. Comme l'ont démontré Gordon et al. (2002), ce solde migratoire positif, composé pour l'essentiel de jeunes adultes, est l'élément clé de la récente augmentation de la population active résidente à Londres. Cela dit, la forte augmentation de la population totale de Londres reflète aussi le rajeunissement de sa population, qui s'est traduit par des taux d'augmentation naturelle de la population supérieurs à la moyenne, contrairement à la période antérieure. En effet, en 1997, les plus de 65 ans représentaient 16 % de la population de Londres, contre 18,1 % de la population totale de la Grande-Bretagne.

Les adultes jeunes étaient principalement concentrés dans le centre de Londres. Encore une fois, cela contraste avec les tendances des années 50 et 60, au cours desquelles la population de Londres a vieilli. Le nombre de ménages résidant dans le Grand Londres a augmenté de manière régulière à partir de 1981, atteignant trois millions en 1996. Cette augmentation a été particulièrement forte dans le centre de Londres. La taille moyenne des ménages ayant baissé régulièrement sur la même période, l'augmentation du nombre de ménages a dépassé celle de la population. Dans le centre de Londres, le ménage moyen est composé de 2,2 personnes, ce qui est inférieur au ménage moyen dans la périphérie de Londres (2,4 personnes), proche de la moyenne nationale en Grande-Bretagne.

Si les taux actuels de natalité, de mortalité et de migration se maintiennent, la population du Grand Londres devrait encore augmenter de 3 % d'ici à 2006.

L'emploi et l'économie

Comparée aux autres régions urbaines britanniques, celle de Londres se distingue par un ensemble d'atouts spécifiques, à savoir :

- sa taille, et la grande diversité qui en découle ;
- l'éventail des services spécialisés que la capitale britannique peut offrir ;
- l'ampleur et la flexibilité de son marché du travail, qui met à disposition une riche palette de techniques et de compétences de pointe ;
- l'intensité de ses relations internationales de toutes natures ;
- l'accès au savoir-faire commercial et aux connaissances culturelles spécialisées ;
- le dynamisme du monde des affaires et l'animation d'une vie sociale très active.

*Londres présente des atouts spécifiques :
taille, éventail de services spécialisés,
ampleur de la flexibilité
de son marché du travail,
intensité de ses relations internationales,
accès au savoir-faire commercial, dynamisme
du monde des affaires.*

D. Lecomte/laurif



Le principal inconvénient de Londres a toujours été, et reste encore, la pénurie d'espaces et, partant, le coût élevé du foncier. Cela veut dire qu'il coûte plus cher de produire des biens et des services relativement standardisés dans la FUR de Londres que dans d'autres endroits, lesquels, cependant, sont dépourvus des atouts qualitatifs de la capitale britannique. En raison de la pression en faveur de la normalisation des processus de production, tant dans le tertiaire que dans l'industrie manufacturière, l'économie de Londres doit donc sans cesse s'adapter, sous peine de voir les entreprises se délocaliser.

Autrement dit, l'avantage concurrentiel global de Londres dépend de sa capacité à suivre l'évolution de l'organisation économique. Il dépend aussi du dynamisme de ses marchés de produits et de l'importance relative accordée au facteur prix plutôt qu'à la variété de l'offre et à la réactivité de l'appareil productif. Pendant près de la moitié du siècle dernier, lorsque la priorité était donnée à la production en grande série de produits destinés à l'économie intérieure, le facteur clé de la compétitivité était le prix. C'est dire que l'avantage concurrentiel global net de la FUR de Londres par rapport aux autres métropoles a diminué – une tendance aggravée par la baisse des coûts de transport. Depuis une vingtaine d'années, en revanche, sous les effets conjugués d'une concurrence fondée davantage sur la qualité, de l'internationalisation et de la plus grande fluidité des relations commerciales, les atouts qualitatifs de Londres ont retrouvé toute leur valeur.

En divisant la région de Londres en trois couronnes concentriques, l'on constate une augmentation significative de la création d'emplois entre 1978 et 2000. Dans le centre de Londres, la hausse ne fut que de 4 %, mais la nette baisse enregistrée en début de période fut largement compensée par la création rapide d'emplois durant la seconde moitié des années 90. La première

couronne de la périphérie de Londres a enregistré des pertes nettes mais minime d'emplois, tandis que la seconde couronne a connu une augmentation du nombre d'emplois en termes absolus et proportionnels (27 %). Dans chaque zone, la création d'emplois manuels était en baisse tandis que celui des emplois non manuels était en hausse. Nous observons aussi, du point de vue géographique, que l'évolution de l'emploi dans chaque zone renforçait les zones historiquement les plus créatrices d'emplois. Plus précisément, dans chaque zone, la création d'emplois était concentrée à l'ouest et au sud du territoire, tandis que la destruction d'emplois était concentrée à l'est et au nord.

L'emploi et la spécialisation sectorielle

Deux tendances lourdes – encore à l'œuvre – traduisent les avantages comparatifs de Londres. La première correspond à un glissement des activités productrices de biens vers celles productrices de services en tout genre, notamment celles qui impliquent de nombreux face-à-face entre personnes, plus particulièrement dans le cadre de «l'économie de bureau». Certes, cette tendance a été observée dans toutes les économies développées, mais à Londres elle a démarré plus tôt, a évolué plus rapidement et a profité des atouts traditionnels de Londres. Cela a favorisé la spécialisation accrue dans les activités qui ont toujours fait la réputation de Londres, et lui assure maintenant un accès plus rapide à des marchés porteurs. Néanmoins, sur une longue période durant les années 80, les taux de destruction d'emplois dans les secteurs producteurs de biens (la fabrication, le transport et la distribution en gros) ont nettement dépassé les taux de création d'emplois dans les secteurs producteurs de services, plus dynamiques.



Les Londoniens ont été confrontés à deux problèmes graves au cours des années 90 : les prix des logements et le transport. Les prix des logements en Grande-Bretagne sont à la fois prohibitifs et très instables. Au cours des dernières années, plusieurs lignes de chemin de fer et de métro ont été construites.

D. Lecomte/laurif

L'autre tendance lourde est la décentralisation. La hausse des revenus et les gains de productivité ont induit une demande de baisse de la densité résidentielle et de la densité de l'emploi. Cela a conduit presque inévitablement à la déconcentration de la population et de l'emploi (notamment dans l'industrie manufacturière et la logistique, très consommatrices d'espace), suite à leur débordement sur les zones de la région urbaine situées très au-delà des limites du Grand Londres. Toutefois, ces zones font toujours partie intégrante de l'économie de l'agglomération.



Avec 21,2 % de l'emploi total, l'immobilier et les services aux entreprises furent les secteurs les plus importants de l'économie de la FUR de Londres entre 1978 et 2000, contre 14,4 % de l'emploi total au plan national. En revanche, avec seulement 11,1 % de l'emploi total, l'industrie manufacturière fut le secteur le moins important de l'économie de Londres, alors qu'il représente 17,5 % de l'emploi total national, et jusqu'à 25,7 % de l'emploi de la FUR de Birmingham, par exemple. Sur la même période, la FUR de Londres a enregistré un taux de destruction d'emplois manufacturiers de 56 %, contre un taux de création d'emplois de services aux entreprises de 101 %.

Une autre approche de la spécialisation de l'économie de Londres consiste à identifier quels sont les secteurs d'activité représentant plus de 40 % des emplois de la Grande-Bretagne. À ce niveau, nous ne disposons que des données relatives au Grand Londres. Or, celles-ci montrent que les secteurs sur-représentés en 2000 étaient : les marchés financiers, le courtage de titres et la gestion de fonds d'investissement (68 %) ; l'édition sonore (63 %) ; la production et la distribution de films et de cassettes vidéos (59 %) ; la radio et la télévision (53 %) ; les services financiers spécialisés (48 %) ; la création artistique et littéraire (45 %), l'édition (42 %) ; les organisations patronales, professionnelles et syndicales (42 %) ; et la presse (41 %). Tous ces secteurs ont connu une croissance rapide, créatrice de 214 000 emplois entre 1978 et 2000.

La très grande majorité des emplois de Londres ne sont pas manuels. En 1970, dans le Grand Londres, pour chaque emploi manuel, il existait 1,5 emploi non manuel. En 2000, ce ratio était passé à 3,6. Les habitants de Londres sont désormais plus jeunes que la moyenne de la population britannique, et leur taux de participation à l'activité économique est supérieur au taux national. Par exemple, le taux de participation à la vie économique des personnes de plus de 50 ans en

2000 fut de 73,6 % à Londres contre 70,0 % au niveau de la Grande-Bretagne et 58,3 % à Liverpool. Les jeunes Londoniens âgés de 16 à 20 ans, par contre, participent moins à l'activité économique que leurs homologues dans le reste du pays ou à Glasgow : en effet, 66,5 % des Londoniens de cette classe d'âge sont en formation à plein temps, tandis que 60,4 % le sont au niveau national et seulement 50,4 % à Glasgow, par exemple. Cela fait ressortir une des caractéristiques les plus marquantes de la population active de Londres : elle possède un capital humain très supérieur aux autres villes de Grande-Bretagne. Près d'un tiers de la population active de la FUR de Londres a un niveau de formation de niveau bac + 3, contre à peine 20 % de la population active de Birmingham.

Les revenus du travail et les prix

Bien que les diplômés de l'enseignement supérieur aient toujours représenté une part importante de la population active de Londres, leur poids n'a cessé d'augmenter. Cela se traduit par un écart de rémunération entre Londres et le reste de la Grande-Bretagne. De 1975 à 2000, la rémunération des travailleurs à plein temps à Londres est passée d'un multiple d'environ 1,15 à 1,3 fois le niveau de rémunération national. Associé à la re-concentration relative de la population sur le Grand Londres, cet écart de rémunération a injecté plus de pouvoir d'achat dans l'économie de la métropole, et stimulé la croissance des services aux particuliers. Cela s'est accompagné, cependant, d'une augmentation des inégalités et d'une aggravation de la ségrégation résidentielle. L'écart de rémunération entre Londres et le reste du pays a tendance à bénéficier surtout aux travailleurs les plus qualifiés et les mieux rémunérés, tandis que les travailleurs sans qualification ou ceux du secteur public sont pénalisés.

L'écart de rémunération en faveur de Londres s'explique, dans une grande mesure, par les niveaux d'instruction et de qualification élevés de la population active de Londres et la structure de la main d'œuvre par profession. Pour une profession nécessitant un niveau de qualification moyen, l'écart de rémunération entre Londres et le reste du pays n'était que de 17 %, contre un écart de 30 % pour l'ensemble des professions. S'agissant des professions à niveau de qualification élevé telles que la profession d'avocat ou celle de prestataire de services financiers, l'écart de rémunération entre Londres et le reste du pays était d'au moins 30 %. Les travailleurs du BTP et de l'imprimerie bénéficiaient d'un écart relativement intéressant aussi. En revanche, à l'autre extrémité de l'échelle, l'écart dont bénéficiaient les professionnels de la santé et les employés de magasins n'était que d'environ 5 % par rapport à la moyenne nationale pour les professions en question, ce qui représentait un niveau de rémunération réelle nettement moins élevé.

De toute façon, l'avantage de cet écart de rémunération est en grande partie annulé par le coût de la vie plus élevé à Londres – et notamment par le coût du logement. D'après les estimations les plus fiables, pour le Britannique moyen qui consomme un 'panier' de biens et de services représentatif de la moyenne nationale, le coût de la vie à Londres dépasse la moyenne nationale d'environ 11 %. Si l'on fait le rapprochement entre ces estimations du coût de la vie relatif et les écarts de rémunération, il apparaît que la majeure partie de la population active de Londres (et non pas l'ensemble de cette population) s'en tire nettement mieux en termes de pouvoir d'achat que ses homologues dans d'autres régions. Par contre, si l'on tient compte aussi du niveau de qualification et de la structure de la population active de Londres par profession, il ne semble pas possible de parvenir à cette conclusion.



À niveau de qualification égale, et pour le même type d'emploi, le pouvoir d'achat des Londoniens serait probablement supérieur s'ils habitaient dans une autre région de Grande-Bretagne.

Le chômage

En raison de la croissance des années 90, les taux de chômage et d'inactivité (de 5,3 % et de 21,4 % respectivement) dans la FUR de Londres en l'an 2000 étaient proches de la moyenne nationale. La baisse relative du chômage dans la région de Londres fut plus rapide que dans toutes les autres régions urbaines britanniques. Compte tenu de la forte demande de main d'œuvre à Londres, pour quelles raisons ces taux étaient-ils si élevés ? Cela s'explique par un reste de chômage structurel, quoiqu'en baisse, suite aux récessions du début des années 80 et des années 90. Les chiffres pour le Grand Londres en 2000 étaient moins favorables, à 6,9 % et à 24,3 % respectivement. Au sein même de la FUR de Londres, les taux différentiels de chômage ont non seulement persisté, mais ont également augmenté (voir Buck et al 2002), traduisant ainsi une aggravation générale des inégalités à Londres.

Deux problèmes clés : le logement et le transport

Si l'on interrogeait les Londoniens, il ne fait aucun doute qu'ils conviendraient que les deux problèmes les plus graves auxquels ils ont été confrontés dans la région durant les années 90 furent les prix des logements et le transport. Il est bien connu que les prix des logements en Grande-Bretagne sont à la fois prohibitifs et très instables. Cela s'explique surtout par les politiques d'aménagement du territoire très contraignantes



Londres a connu quatre systèmes différents de gouvernement territorial en l'espace de 40 ans.

Un plan de développement économique, de transport et d'aménagement de l'espace ont été publiés récemment.

D. Lecomte/laurif

mises en œuvre depuis 1947, qui ont eu pour effet de restreindre l'offre de terrains à bâtir. Ainsi, en 2001, alors que les prix des logements explosaient, les mises en chantier de logements neufs ont atteint leur niveau le plus bas depuis 1926.

Londres n'échappe pas à la règle, et la situation du logement y est même bien pire que dans le reste du pays. Outre leur instabilité, les prix des logements à Londres ont augmenté plus rapidement qu'ailleurs, et ce même par rapport au Sud-Est de l'Angleterre. Entre la fin des années 80 et l'an 2000, la construction de logements à Londres a diminué de 20 %. Entre leur plus bas niveau de 1993 et l'an 2000, les prix des logements à Londres ont plus ou moins doublé, alors que dans l'ensemble de la Grande-Bretagne ils ont augmenté de 55 %. À l'automne 2002, le prix moyen d'un logement dans le Grand Londres se montait à 125 000 euros. Les écarts régionaux de rémunération étant nettement moins importants que les écarts régionaux entre les prix des logements, les problèmes d'accessibilité au logement se posent surtout à Londres et dans le Sud-Est de l'Angleterre. Les revenus des habitants de Londres ont augmenté de 2,2 % par an depuis 1970,

tandis que les prix des logements ont augmenté de 3,7 % par an, alourdissant ainsi le prix à payer pour accéder à un logement de 1,5 % par an en termes du ratio prix du logement / revenu. Cependant, cette augmentation à long terme du taux différentiel dans le Sud-Est de l'Angleterre est d'environ 1 %, ce qui est conforme à l'évolution au niveau du pays dans son ensemble.

Le transport est l'autre question qui domine toutes les discussions sur la politique d'aménagement de Londres. Au cours de la dernière décennie, plusieurs lignes de chemin de fer et de métro – ou parties de lignes – ont été construites, dont les prolongements de la « Jubilee Line » et du « Docklands Light Railway », et les nouvelles lignes « Heathrow Express » et « Croydon Tramlink ».



Cependant, l'état du métro et du réseau de trains de banlieue a continué à se dégrader, même depuis que ces systèmes avaient officiellement été qualifiés de non conformes aux normes par une étude conduite en 1989 (Central London Rail Study). Aucun des projets de construction proposés par les auteurs de cette étude (dont une liaison relativement peu onéreuse à travers la Tamise) ne s'est concrétisé depuis.

En 2002, les perspectives d'amélioration importante du système de transport de Londres restent aussi incertaines que jamais. Pourtant, le nombre de personnes qui pénètrent dans le centre de Londres à l'heure de pointe tous les matins – déjà considérés en 1989 comme ayant atteint un point critique – a encore augmenté de 2 %, tandis que les principaux systèmes de transport se sont encore dégradés.

L'élaboration de la politique d'aménagement

À Londres, les projets de réforme ne manquent pas. Par exemple, la ville a connu quatre systèmes différents de gouvernement territorial en l'espace de 40 ans. Le Maire de Londres, récemment élu, a déjà publié son plan de développement économique, sa politique des transports et sa stratégie d'aménagement de l'espace, et annonce que sept autres plans sont à l'étude. Les arrondissements et la City de Londres ne sont pas en reste, et élaborent leurs propres politiques économiques et d'aménagement urbain.

Mais ce n'est pas tout. D'autres acteurs importants, tels que la Direction du Trésor, la Banque d'Angleterre et les autorités de contrôle et de tutelle, élaborent des

politiques qui ont des implications profondes pour Londres. Les services financiers et commerciaux sont soumis à un ensemble de réglementations internationales et nationales. Enfin, il va sans dire que le contexte de l'action des pouvoirs publics joue un rôle important pour le maintien de la compétitivité de Londres.

L'élaboration de la politique de certains acteurs, tels que le maire et les responsables des arrondissements de Londres se fait au grand jour, tandis que, dans d'autres cas, le processus est moins transparent, surtout lorsqu'il s'agit de certains aspects de l'activité de l'Etat.

Les décisions prises (ou non) dans le passé et à l'avenir par le gouvernement national auront des incidences profondes sur l'économie de Londres. En voici cinq exemples :

- l'adhésion ou non du Royaume-Uni à la zone euro ;
- l'autorisation ou non de construire des bâtiments de grande hauteur à Londres ;
- l'opportunité ou non d'accueillir des manifestations internationales importantes à Londres, telles que les Jeux Olympiques, ou d'y réaliser de grands projets d'infrastructure ;
- l'opportunité ou non d'augmenter la capacité de l'aéroport de Londres ;
- le financement et la gestion des grands projets d'infrastructure, notamment la rénovation du métro de Londres.

Ces décisions seront prises par le gouvernement central du Royaume-Uni, le Maire de Londres et les autorités chargées des arrondissements. D'autres institutions gouvernementales auront aussi un rôle à jouer. Bien que la collectivité territoriale chargée du Grand Londres (le GLA) existe depuis plus de deux ans, l'élaboration et la mise en œuvre de la politique d'aménagement de Londres reste très fragmentaires.

Bibliographie

- Bertaud, A. and S. Malpezzi (2002) *The Spatial Distribution of Population in 48 World Cities: Implications for Economies in Transition*, University of Wisconsin Centre for Urban Land Economics, Working Paper.
- Buck, N., Gordon, I.R., Hall, P., Harloe, M. and Kleinman, M. (2002) *Working Capital: life and labour in contemporary London*, London: Routledge.
- Cheshire, P.C. and G. Gornostaeva (2001) *Socio-economic characteristics and trends of the UK Functional Urban Regions*, Interim Report, GEMACA Project.
- Gordon, I.R., Travers, T. and Whitehead, C. (2002) *London's Place in the UK Economy*, London : Corporation of London
- Greater London Authority (2001) *Investing in London: The case for the capital*, London: GLA
- Greater London Authority (2002) *The Greater London Plan*, London: GLA



Le profil socio-économique de RhinRuhr

Wolfgang Knapp
Peter Schmitt
ILS⁽¹⁾

La région RhinRuhr constitue le cœur économique du Land de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie. Sa taille, en termes de population, d'emploi, d'importations et d'exportations fait de cette région un grand marché européen. Une menace sérieuse pèse cependant sur la région à travers le vieillissement et la diminution de la population.

(1) Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung des Landes Nordrhein-Westfalen.

Avec l'aimable autorisation de Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH



Une conurbation polycentrique

Au cours de l'histoire de l'urbanisation de l'Allemagne, un réseau urbain dense, ou plutôt des réseaux urbains denses ont été créés et forment le paysage polycentrique d'aujourd'hui. Les nombreuses relations commerciales au Moyen Age, le régionalisme et l'organisation fédérale décentralisée mise en place après la Deuxième Guerre mondiale ont donné naissance à ce système urbain composé de nombreuses villes de petite, moyenne ou grande taille. Aujourd'hui le système urbain allemand comprend plusieurs grandes agglomérations urbaines de taille comparable réparties dans tout le pays, celles-ci se partageant les fonctions métropolitaines sans qu'aucune d'entre elles n'occupe clairement une position dominante, au contraire de Paris, Londres ou Dublin qui les concentrent dans une seule agglomération dominante. Certaines de ces agglomérations – Hambourg, Berlin, Munich, Stuttgart, la région Rhin-Main, et la région RhinRuhr notamment – sont classées dans la catégorie «régions métropolitaines» dans les documents d'aménagement du territoire produits par l'Etat fédéral.

La région RhinRuhr constitue le cœur économique du Land de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie. Duisbourg s'est spécialisée dans le domaine des transports.

Avec l'aimable autorisation de Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH

La ville de Cologne compte plus d'un million d'habitants et constitue le plus grand centre d'assurances de la région RhinRuhr. Elle développe une activité de services aux entreprises, la plaçant presque au même rang que Düsseldorf.

Avec l'aimable autorisation de Amt für Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung der Stadt Köln.



Parmi ces «régions métropolitaines», la conurbation RhinRuhr est un cas particulier. Elle ne peut pas seulement être considérée comme une agglomération avec des fonctions régionales spécifiques ; elle doit également être vue comme une agglomération avec des fonctions métropolitaines. Il est évident qu'elle constitue un système complexe formé de nombreuses villes, véritable patchwork urbain dispersé et polycentrique. Ainsi, il n'est pas surprenant que la région RhinRuhr soit communément perçue comme une simple région urbaine fonctionnelle (FUR) dont les territoires qui la composent n'ont pas d'histoire commune, ni du point de vue économique, ni du point de vue culturel. Et aucune organisation administrative ou structure de gouvernance couvrant plus ou moins bien son «territoire» n'existe aujourd'hui.

Cependant, la région RhinRuhr est sans aucun doute le cœur économique du Land de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie (NRW). Environ 11,7 millions de personnes vivent dans cette région qui s'étend de la ville de Bonn au sud à la ville de Hamm au nord-est et du Rhin à l'ouest jusqu'au district de Bergische dans le Sud-Est. Elle comprend douze villes de plus de 200 000 habitants et cinq villes de plus de 500 000 habitants dont Cologne qui compte près d'un million d'habitants. Plus de 60 % de la population du Land NRW et plus de 10 % de la population allemande vivent à l'intérieur des limites de la FUR RhinRuhr.

La diversité géographique

Cependant, la répartition relativement harmonieuse des villes selon leur taille masque la hiérarchie fonctionnelle existante entre elles : ainsi les fonctions métropolitaines d'Essen, de Dortmund et de Duisburg sont bien moins développées que celles de Düsseldorf. De même le rôle de Cologne est également un peu moins important que celui joué par Düsseldorf.

Toutefois, on peut souligner une certaine spécialisation fonctionnelle entre ces villes : Düsseldorf est le principal centre de commerce de gros, elle est le siège de la seule bourse de valeurs de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, et elle arrive en tête pour les services aux entreprises, comme l'audit, les services juridiques et la publicité. De plus elle concentre l'administration publique en tant que capitale du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie. De son côté, Cologne est le plus grand centre d'assurances de la région Rhin-Ruhr et occupe la première place pour les services aux ménages et les médias, secteurs en pleine expansion. Toutefois, d'autres villes occupent presque le même rang que Düsseldorf et Cologne en ce qui concerne certaines fonctions métropolitaines : Essen pour le commerce et les services aux entreprises, Duisburg dans le domaine des transports, Dortmund dans les assurances.

Si l'on considère le profil économique de l'ensemble de la région Rhin-Ruhr, l'organisation spatiale devient beaucoup plus évidente. Les activités manufacturières sont concentrées à Hagen, Wuppertal, Solingen et dans l'hinterland des villes situées le long du Rhin (Bonn, Cologne et Düsseldorf). L'ancien pôle traditionnel du charbon et de l'acier du célèbre bassin de la Ruhr, qui s'étend dans la partie septentrionale de la FUR autour des villes de Duisburg, Oberhausen, Gelsenkirchen, Dortmund et Essen, souffre énormément depuis le début



Düsseldorf est le principal centre de commerce de gros de la région, siège de la seule bourse de valeurs du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie.

Avec l'aimable autorisation de Wirtschaftsförderung Düsseldorf.

de la crise des années 1960-1970. Aujourd'hui, dans la plupart de ces villes, la part des emplois industriels dans l'emploi total est inférieure à la moyenne observée dans le Land NRW. Duisburg, Gelsenkirchen, Hamm et Recklinghausen sont spécialisés dans les services de transport et la logistique. D'autres sous-régions occupent une excellente position dans le domaine de la construction, comme les villes de Bochum et d'Essen, ou la majeure partie des agglomérations situées le long du Rhin. Les services aux entreprises sont traditionnellement très développés à Düsseldorf, Cologne et Essen; les services d'intermédiation (banques et assurances) qui sont principalement présents à Düsseldorf et Cologne, mais aussi à Moenchengladbach et Oberhausen; les services aux ménages et aux particuliers sont particulièrement nombreux à Bochum, Bonn, Dortmund, Essen, Gelsenkirchen, Cologne et Recklinghausen; enfin, à Bonn, l'ancienne capitale de la RFA, les emplois dans l'administration publique dominent l'activité. Ces derniers sont également bien représentés à Bochum, Düsseldorf et Cologne.

Il faut remarquer que cette esquisse de profil économique est marquée par des mutations structurelles à l'œuvre dans toutes les parties de la région de manière plus ou moins accentuée. En effet bien que leurs bases économiques diffèrent, toutes les sous-régions font face à des processus de restructuration industrielle depuis les années 1960, et les différences et spécialisations infra-régionales se sont accentuées au cours des années 1980-1990. Ainsi, la région Rhin-Ruhr présente aujourd'hui des différences marquées dans la répartition spatiale des activités industrielles et des services.



Une croissance de la population déséquilibrée à l'intérieur de la région

L'évolution de la population et de sa répartition dans la région va entraîner des bouleversements au cours des prochaines décennies. Ainsi deux défis sont à relever : d'un côté les caractéristiques socio-culturelles et le développement économique vont être influencés par le vieillissement de la population et l'immigration, qui vont entraîner des changements dans la demande de produits et de services ainsi qu'une réduction de la main-d'œuvre disponible, et de l'autre l'accroissement des déséquilibres démographiques infra-régionaux. La région Rhin-Ruhr est déjà confrontée à cette réalité : certains territoires sont en expansion et d'autres sont en déclin et on peut s'attendre à ce que cette tendance se renforce dans les prochaines années. Ces phénomènes vont refaçonner l'organisation urbaine et rurale de la région, ce qui aura un fort impact sur la demande en infrastructures de transport et en équipements sociaux, et en définitive entraînera une dégradation de l'environnement.

Pendant les années 1990, l'excédent naturel de la population (naissances moins décès) de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie s'est réduit. Mais grâce à l'immigration, composée pour moitié de population allemande et pour moitié de population étrangère, la population totale de la région est restée stable. Cependant l'évolution de la population à l'intérieur de la région RhinRuhr est contrastée. On observe ainsi deux tendances opposées : des villes comme Essen, Duisburg, Dortmund et Gelsenkirchen ayant beaucoup souffert des changements structurels au cours des années 1980 et 1990 ont perdu de nombreux emplois. Ce qui a entraîné la migration de nombreux habitants vers d'autres régions et une dimi-

nution de leur population totale respective. Par contre la population a augmenté à Cologne et Düsseldorf. Ceci peut s'expliquer par l'attractivité de plus en plus grande de ces villes pour l'implantation de nouvelles entreprises et de nouveaux logements.

La tendance générale pour les années à venir est que la population totale de la région continuera à diminuer et que sa moyenne d'âge s'élèvera. A partir de 2015, le nombre de décès va dépasser le nombre des naissances. Cette croissance naturelle négative ne sera pas compensée par un solde migratoire positif. Localement, la diminution de la population sera relativement importante dans les villes centres, tandis que les mouvements migratoires entraîneront une augmentation de la population dans les communes éloignées du centre des agglomérations. Jusqu'en 2015, les villes d'Essen et de Dortmund, par exemple, vont voir leur population totale diminuer respectivement de -14 % et -11 %. Inversement la population va augmenter dans les districts situés aux franges de la région RhinRuhr telles que Euskirchen (+7 %), Rhin-Sieg (+10 %), ou Viersen (+6 %). En définitive, les phénomènes démographiques observés dans les années 1990 vont se poursuivre jusqu'en 2015, et ensuite probablement s'accélérer.

Le vieillissement de la population

On voit donc que le vieillissement de la population régionale est devenu une question centrale. En 2015, la majorité de la main-d'œuvre sera âgée de 45 à 60 ans, le nombre de retraités sera plus élevé qu'en 1998 et la main-d'œuvre plus jeune (entre 30 et 40) sera moins nombreuse. Ces tendances vont s'accroître au cours du temps. Ce qui va entraîner une forte

dégradation du rapport entre le nombre d'actifs et le nombre de retraités. De plus, en raison de la faiblesse du taux de natalité cette tendance pourrait se maintenir pendant toute la seconde moitié de ce siècle.

Une nouvelle répartition de l'emploi à l'intérieur de la région

L'examen de l'évolution de la répartition géographique du nombre de salariés met en évidence quels sont les territoires en déclin ou en croissance et le desserrement des emplois du centre des agglomérations vers leur périphérie. Ainsi de 1987 à 1997 plusieurs districts, principalement dans le bassin de la Ruhr, ont perdu des emplois. Les villes les plus touchées sont Gelsenkirchen (-16 %) et Duisburg (-15 %). L'hémorragie d'emplois des villes de Cologne, Düsseldorf, Mönchengladbach, Hamm, et du district de Wesel fut moins dramatique, aucune de ces villes n'ayant perdu plus de 3 % d'emplois. Les territoires ayant gagné des emplois sont les districts près du Rhin, comme Euskirchen (+9 %), et Rhein-Sieg (+9 %) et ceux situés sur la frange est du bassin de la Ruhr, comme Unna (+9 %) et Märkischer (+1 %). Il n'est pas surprenant de constater que ces évolutions de l'emploi correspondent aux tendances démographiques présentées plus haut, et que pour ces indicateurs, les franges des agglomérations apparaissent plus dynamiques que les villes centres.

Le chômage inégalement réparti

On retrouve les mêmes disparités spatiales lorsque l'on examine l'évolution du chômage au cours des années 1990 dans la région. Le nombre de chômeurs s'est réduit ou est



resté stable à Cologne, dans le district de Mettmann, ou à Düsseldorf, et a augmenté dans les villes du bassin de la Ruhr comme à Gelsenkirchen, Duisburg ou Dortmund. L'évolution du chômage par sexe a été contrastée : si le nombre d'hommes au chômage a augmenté, notamment parmi les jeunes et pour la classe d'âge comprise entre 25 et 50 ans, le nombre de femmes au chômage est resté stable pendant la période. Globalement le taux de chômage de la région Rhin-Ruhr a diminué légèrement au cours de la dernière décennie.

Les performances économiques des différents territoires

Plusieurs indicateurs clés permettant de mesurer la performance économique régionale sont présentés dans l'article de D.Lecomte «le positionnement économique des métropoles du Nord-Ouest de l'Europe». Nous voudrions ici compléter la présentation des disparités internes à la région en utilisant les données sur le PIB pour les districts compris à l'intérieur de la FUR.

Malgré les problèmes de reconversion du bassin de la Ruhr, le dynamisme économique de la région Rhin-Ruhr au cours des années 1980 s'est traduit par une croissance régulière de la production. Au début des années 1990, la récession économique et les importants investissements réalisés en ERDA ont conduit à un ralentissement du rythme de croissance pour l'ensemble de la région tandis que la croissance a été régulière depuis 1980 dans l'ensemble de l'Allemagne.

Toutefois il y a eu une augmentation de la production au cours de la période 1985 à 1996 dans chaque district, même si celle-ci s'est faite de manière inégale : les performances économiques de Cologne, Düsseldorf et Bonn dans la partie méridionale de la FUR



Avec l'aimable autorisation de Stadtplanungsamt Dortmund.



RhinRuhr ont été supérieures à celles des villes du bassin de la Ruhr dont la production a stagné. Plus précisément, les districts de Cologne/Bonn et de Düsseldorf ainsi que leurs régions environnantes ont augmenté leur production beaucoup plus rapidement pendant cette période que les districts du bassin de la Ruhr ou que le district de Bergische. L'écart à la moyenne de la FUR de la production par habitant s'est fortement creusé dans ces 2 sous-régions. De plus à l'intérieur même de la Ruhr les écarts se sont creusés entre des territoires en déclin (Duisburg, Leverkusen, ou Gelsenkirchen) et d'autres qui ont réussi à améliorer leurs performances (Essen, Mettmann). On observe également que dans certains

Dans la région RhinRuhr, certains territoires sont en expansion et d'autres en déclin. On peut s'attendre à ce que cette tendance se renforce au cours des prochaines années. Dortmund fait partie des villes connaissant une baisse de sa population et ayant perdu beaucoup d'emplois entre 1980 et 1990.

Avec l'aimable autorisation de Stadtplanungsamt Dortmund.

districts peu peuplés à l'extérieur de la région Rhin-Ruhr comme à Borken ou Coesfeld, la croissance de la production a été relativement élevée grâce à la présence de nombreuses PME ainsi que dans plusieurs régions urbaines de faible dimension



(Ostwestfalen-Lippe, Aachen, Bielefeld-Paderborn-Gütersloh). On constate donc que l'«hinterland» de la région Rhin-Ruhr s'est fortement développé en s'appuyant sur de nouvelles activités telles que les TIC, le multimédia et la biotechnologie.

La situation actuelle

- A l'échelle de l'Union européenne, les performances économiques de la région RhinRuhr sont relativement élevées, alors que par rapport à celles de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie elles apparaissent être dans la moyenne. En raison de sa taille en termes de population, d'emploi, d'importations et d'exportations, la région est un grand marché européen.
- Certaines entreprises industrielles ou de la construction civile, en particulier les mines et la sidérurgie, ont des difficultés à rester compétitives à cause de la forte concurrence des pays à bas salaires. Ceci est particulièrement vrai pour les entreprises du bassin de la Ruhr, dont les effectifs salariés de ces secteurs et de la chimie ou des transports sont en diminution.
- Il en résulte que le taux de chômage dans la région Rhin-Ruhr est plus élevé que dans d'autres régions métropolitaines du nord ouest de l'Europe.
- La région est également confrontée à un autre défi : la pénurie de main-d'œuvre hautement qualifiée pour satisfaire toutes les demandes des entreprises.
- La politique de développement de la région Rhin-Ruhr vise non seulement à accompagner les changements structurels en cours mais aussi à renforcer les spécialisations infra-régionales dans les médias, la logistique, les industries liées à l'environnement, la biotechnologie et les TIC.
- Il faut de plus souligner la spécificité économique et industrielle du bassin de la Ruhr dont la reconversion n'est pas achevée malgré des aides économiques et régionales importantes.
- En raison du développement inégal dans la région Rhin-Ruhr, il existe de nombreuses sous-régions où les industries tournées vers l'avenir sont encore peu représentées.
- La diminution de la population et son vieillissement progressif constituent une menace sérieuse pour la région. De plus, les flux migratoires internes à la région, notamment les mouvements de desserrement du centre des agglomérations vers leur périphérie, conduisent à une répartition de la population de plus en plus éparse et à d'énormes problèmes de congestion.

Bibliographie

- BADE, Franz-Josef (1995) Alte Industrieregionen im Wandel – Zur wirtschaftlichen Entwicklung des Ruhrgebiets, in: Arbeitspapier 139 des Instituts für Raumplanung, Dortmund
- BADE, Franz-Josef (2000) Strukturelle Aspekte der wirtschaftlichen Aspekte des Ruhrgebiets (unpublished paper), Dortmund
- BLOTEVOGEL, H. H. (1998), The Rhine-Ruhr Metropolitan Region: Reality and Discourse, in: European Planning Studies vol 6, pp. 395- 410.
- GIAKOURIS, Pantaleon (Ed.) (1999) NRW im Wettbewerb der Regionen in der EU, Aachen
- JAKOBY, Herbert (1999) Wirtschaftsstandort NRW – Ein starker Partner in Europa, pp.27-40, in: Giakouris (Eds.) NRW im Wettbewerb der Regionen in der EU, Aachen
- KLOOSTERMANN, R.C. & LAMBERTS, B. (2001): Clustering of Economic Activities in Polycentric Urban Regions: The Case of the Randstad, in: Urban Studies vol. 38, pp. 717 – 732
- KUJATH, Hans Joachim & DYBE, Georg & FICHTNER, Heidi (2001) Europäische Verflechtungen und ihre Auswirkungen auf die Raumstruktur des Bundesgebietes. Region Rhein-Ruhr. (unpublished project report), Erkner
- MINISTERIUM FÜR ARBEIT und SOZIALES, QUALIFIKATION und TECHNOLOGIE DES LANDES NORDRHEIN-WESTFALEN (2000) Zuwanderungsstatistik NRW, Ausgabe 1999, Düsseldorf
- NOCKEMANN, Udo, (1998), Vorausschätzung der Bevölkerung bis 2015/2040, in: Statistische Rundschau Nordrhein-Westfalen, Heft 10/98
- NORDHAUS-JANZ, H. & ÖZ, F. & REHFELD, D. (2001) Clusters and Cluster Policies in the Metropolitan Region RheinRuhr (unpublished report produced within GEMACA II), Gelsenkirchen.
- SCHMITT, P. & KNAPP, W. (2001a) Future Spatial policies for the RhineRuhr Area, (= paper conducted in the framework of the INTERREG IIC-project URBANET), Dortmund
- SCHMITT, P. & KNAPP, W. (2001b) RhineRuhr Area, in: D. Ipenbug/B. Lambregts (ed.): Polynuclear Urban Regions In North West Europe, Delft, pp. 78-100



Le positionnement économique des métropoles du Nord-Ouest de l'Europe

Dominique Lecomte
IAURIF

Évaluer le positionnement économique des régions métropolitaines du Nord-Ouest de l'Europe les unes par rapport aux autres, en niveau et en dynamique, constitue un exercice délicat. En effet, dans l'état actuel de la production de données en Europe, les données annuelles produites par les Instituts nationaux de statistiques et par Eurostat portent sur des entités politico-administratives dont le découpage coïncide rarement avec celui des métropoles et de leur sphère d'influence économique. Ces données ne peuvent donc être utilisées directement pour mener des comparaisons fiables sur l'évolution économique des métropoles. À partir d'une définition de territoires pertinents, des données disponibles, d'un choix précis d'indicateurs, une évaluation a été menée. Au terme de cette analyse, il est possible d'affirmer que Dublin, la Randstad, Londres, Manchester et Edimbourg ont été les régions économiques les plus performantes sur la période étudiée.

Gobry/Dreif

P

our comparer les régions métropolitaines de manière pertinente, il faut au préalable apporter une réponse satisfaisante à 3 questions clés :

Quels territoires comparer ?

Définir l'espace adéquat pour comparer l'économie des régions urbaines est une question de la plus grande importance. L'économie d'une métropole repose principalement sur l'activité des entreprises. Dans leur choix de lieu d'implantation et dans le développement de leurs activités, les entreprises ignorent les limites administratives des régions françaises, des provinces belges, des Länder allemands ou des comtés britanniques. Elles conduisent leurs activités sur des territoires définis par rapport à l'offre de main d'œuvre, à l'accès à des marchés, à des infrastructures de transport et de communication, à des sous-traitants, à des services, à des centres de recherche, à des disponibilités immobilières...

(1) Méthode

Les territoires des FURs ont été définis en 2 étapes :

1 – délimitation du cœur économique de la région urbaine : ensemble de communes limitrophes dont la densité d'emploi est supérieure à 7 emplois par hectare

2 – délimitation de la sphère d'influence économique : ensemble de communes extérieures au cœur économique dont plus de 10 % de la population active travaille quotidiennement dans le cœur économique de la métropole.

Ce travail de délimitation a été réalisé avec les données disponibles des derniers recensements au moment du lancement de l'étude, soit début 2000.

(2) Dans la suite de l'article, les mots région et métropole sont utilisés dans le même sens que FUR.

Les cartes des régions urbaines fonctionnelles figurent pages 22 à 31.

Autrement dit, elles opèrent dans le cadre de régions fonctionnelles. C'est donc à partir de tels critères qu'il convient de définir les territoires métropolitains avant de procéder à une comparaison de leur économie.

Dans l'étude GEMACA, le critère retenu pour délimiter les territoires régionaux est le bassin d'emploi. L'étendue de celui-ci est très large et englobe la quasi totalité des infrastructures et services nécessaires à l'activité des entreprises. Ces territoires, appelés Régions Urbaines Fonctionnelles (FUR), ont été définis avec des critères communs¹ afin de les rendre les plus comparables possible. Au nombre de quatorze, ils portent sur toutes les FURs du Nord Ouest de l'Europe de plus d'un million d'habitants, c'est-à-dire Dublin, Londres, Birmingham, Manchester, Liverpool, Glasgow, Edimbourg, Paris, Lille, la Randstad (Amsterdam-Rotterdam), Bruxelles, Anvers, RhinRuhr (Düsseldorf-Cologne) et RhinMain (Francfort)².

La définition des territoires à comparer engendre une seconde question beaucoup plus complexe.

Quelles statistiques mobiliser ?

Les FURs ont été définies sur une base communale (agrégation de communes). Or, rassembler des données statistiques annuelles comparables sur des régions urbaines fonctionnelles définies sur une base communale et situées dans six pays est un véritable défi car il n'existe pas de statistiques annuelles au niveau communal, hormis l'année du recensement démographique, c'est-à-dire tous les dix ans environ.

Résoudre cette difficulté consiste donc à produire des données annuelles, non pas au niveau communal, mais à l'échelle des régions toutes entières. C'est ce que l'équipe GEMACA a réalisé avec le concours des Instituts nationaux de statistiques (INS) des pays concernés et Eurostat.

Une part importante des données provient des Enquêtes Emploi réalisées chaque année par les INS et coordonnées par Eurostat. Ces enquêtes lourdes fournissent des données statistiquement fiables au niveau national et au niveau des grandes régions. La comparabilité des données régionales de différents pays est assurée par Eurostat.

Les INS et Eurostat ont établi à partir des Enquêtes emploi et pour la période 1992-1999 les statistiques nécessaires à l'étude concernant la population des ménages, la population active, l'emploi et le chômage. Ces statistiques ont été produites dans les limites des FURs pour quatre régions (Paris, Lille, Bruxelles et Anvers), et pour des territoires très proches des FURs pour les autres régions. Cependant, certains INS ayant rencontré des problèmes techniques, chaque année de cette période n'a pas pu être renseignée de manière exhaustive pour chacune des régions.

Les données sur la production (PIB) utilisées pour l'évaluation du positionnement économique portent sur l'ensemble des Unités territoriales statistiques de niveau NUTS 3 le plus proche des FURs. Elles sont produites par Eurostat.

La troisième question clé concerne le choix des indicateurs. Une réponse pleinement satisfaisante dépend à l'évidence de la disponibilité des données.



Quels indicateurs choisir ?

Le professeur Ian Gordon³ souligne qu'il n'existe pas d'indicateur unique fiable pour mesurer les performances économiques des villes. Il suggère trois types de mesures :

- les performances à l'exportation,
- la croissance de la production et de l'emploi,
- la productivité.

Mais il estime qu'aucune de ces mesures n'est totalement exempte de biais. En raison de l'absence de données sur les exportations régionales à l'échelle des FURs (ou pour des territoires proches de celles-ci), la première mesure ne peut être mise en œuvre.

Notre évaluation du positionnement économique comparé des régions repose sur quatre indicateurs principaux :

- la population,
- l'emploi,
- la production,
- le chômage.

Il ne semble en effet pas possible de qualifier de performante une région où le plein emploi de la population active serait mal assuré.

Ces quatre indicateurs sont fortement corrélés. Ils devront donc être examinés conjointement afin d'établir le positionnement concurrentiel des régions.

Les résultats de l'évaluation sont à interpréter avec prudence pour deux raisons. Tout d'abord, il existe un décalage dans les cycles économiques des pays européens et ceux-ci touchent de manière accentuée les grandes métropoles. Le choix de la période sur laquelle portent les comparaisons inter-régionales est donc discutable. Ensuite, beaucoup de données utilisées proviennent de sondages (les Enquêtes emploi).

Pour comparer le positionnement économique des régions, quatre indicateurs principaux ont été retenus : la population, l'emploi, la production, le chômage.

Gobry/Dreif



Le niveau de précision des chiffres ne doit pas faire illusion. Il convient donc d'attacher plus d'importance aux ordres de grandeur et aux tendances d'évolution qu'à la donnée chiffrée elle-même.

Un positionnement économique des régions en niveau

La taille des régions métropolitaines en population, en emploi et en production est déterminante

La taille d'une région métropolitaine est un facteur de nature à soutenir la compétitivité des entreprises qui y sont implantées. Les avantages économiques liés à la taille sont nombreux. Par rapport à une ville de dimension plus réduite, une grande métropole offre aux entreprises un plus large éventail de services, une main d'œuvre plus qualifiée et diversifiée, une clientèle plus nombreuse, des fournisseurs plus spécialisés en même temps que de plus grandes facilités de sous-traitance. Elle offre un meilleur accès à la connaissance, à l'information, aux institutions, à la recherche, à l'innovation, à la finance, et autorise, grâce à la proximité, une plus grande fréquence de contacts personnels. De plus, elle facilite l'accès aux réseaux de transports rapides inter-urbains ou internationaux (TGV, aéroports) et aux réseaux de communication à haut débit. Enfin, dans une grande métropole s'exerce une plus grande pression concurrentielle, ce qui pousse les entreprises à innover et à différencier leurs produits. Tous ces atouts métropolitains permettent aux entreprises d'accroître plus facilement leur productivité, condition nécessaire au maintien de leur compétitivité à l'échelle européenne et mondiale, voire à leur simple survie.

(3) Cf. supra. «la compétitivité des villes : quelle importance au XXI^e siècle ? Comment la mesurer ?»



La taille des régions métropolitaines : population, emplois et PIB

Cependant, la grande métropole souffre de faiblesses par rapport aux villes de moindre importance qui sont autant d'obstacles aux performances des entreprises : un niveau plus élevé de congestion, de pollution, d'insécurité et des coûts fonciers qui découragent l'arrivée d'activités novatrices et favorisent le départ des activités banales.

Londres, première région économique européenne devant Paris et RhinRuhr

Selon l'importance du nombre d'habitants, du nombre d'emplois et de la production, la gamme de taille des quatorze régions est très étendue. Ainsi, la population de la région de Londres est 16 fois plus importante que celle d'Edimbourg et sa production 20 fois plus élevée.

Londres, Paris et RhinRuhr, principales régions économiques du Nord Ouest de l'Europe, ont une population comprise entre 11,7 et 13,2 millions d'habitants. Londres est selon les 3 critères la première région économique de l'Europe du Nord-Ouest et vraisemblablement d'Europe. Elle est suivie de près par les régions de Paris et de RhinRuhr. Selon les valeurs prises en compte par les 3 critères pour ces 3 régions, il apparaît une participation de la population londonienne à l'activité relativement plus forte ainsi qu'un écart de production entre Paris et RhinRuhr, alors que ces 2 régions sont de taille comparable pour les autres critères.

Quatre régions ont une population comprise entre 3 et 7 millions d'habitants : Randstad, RhinMain, Bruxelles et Birmingham. Les sept autres régions ont une population inférieure à 2,7 millions d'habitants. La taille relative de Dublin apparaît différente selon le critère choisi. Classé en 13^e position devant Edimbourg pour l'importance de sa population, Dublin gagne deux places si l'on s'intéresse au nombre d'emplois ou au PIB : elle se positionne alors devant Anvers et Liverpool.

FUR	Population			Emplois en 1999		PIB en 1999	
	Années	Population (milliers)	Part nationale	Emploi * au lieu de résidence (milliers)	Part nationale	PIB (milliards Euros)	Part nationale
London	1997	13 230	22,9 %	6 350	24,1 %	413,2	30,2 %
Paris	1999	11 750	20,5 %	4 890	21,6 %	395,2	29,3 %
RheinRuhr	1997	11 700	14,5 %	5 110	14,3 %	302,4	15,3 %
Randstad	1999	6 980	45,2 %	3 090	40,9 %	185,3	49,6 %
RheinMain	1997	4 010	5,0 %	1 700	4,7 %	132,7	6,7 %
Bruxelles	1999	3 670	35,9 %	1 390	35,1 %	96,4	40,9 %
Birmingham	1997	3 070	5,3 %	1 320	5,0 %	55,9	4,1 %
Manchester	1997	2 680	4,6 %	1 220	4,6 %	52,3	3,8 %
Lille	1999	1 940	nd	640	nd	nd	nd
Glasgow	1997	1 770	3,1 %	730	2,8 %	46,5	3,4 %
Antwerpen	1999	1 540	15,1 %	610	15,4 %	38,9	16,5 %
Liverpool	1997	1 370	2,4 %	530	2,0 %	22,6	1,7 %
Dublin	1996	1 300	36,6 %	670	43,2 %	42,3	47,5 %
Edinburgh	1997	830	1,4 %	400	1,5 %	20,8	1,5 %

* Année 2000 pour les régions britanniques

Sources : Recensements ; Enquêtes emploi et Eurostat

Le poids de certaines régions dans l'économie nationale est très important. C'est le cas de la Randstad avec 45 % de la population et 50 % de la production néerlandaise, de Dublin (37 % et 47 %), de Bruxelles (36 % et 41 %), de Londres (23 % et 30 %) et Paris (20 % et 29 %). La puissance économique des régions capitales britannique et française est considérable à l'échelle européenne et mondiale. Ainsi, en 1999, le PIB de Londres (413 Mds d'euros) et de Paris (395 Mds d'euros) était supérieur à celui du pays de l'OCDE classé 9^e selon ce critère (les Pays-Bas, 374 Mds d'euros).

Selon l'importance du nombre d'habitants, d'emplois et de la production, Londres est la première région économique de l'Europe du Nord-Ouest et vraisemblablement d'Europe.

D. Lecomte/laurif



D'autres informations plus détaillées permettent de compléter la comparaison entre les régions :

- l'âge de la population,
- le niveau de formation,
- le taux de participation à l'activité,
- la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total,
- la part des activités industrielles et des activités de services,
- la production par emploi,
- la production par habitant, et
- le chômage.

Pour chacun de ces indicateurs les régions se distinguent fortement les unes des autres.

La jeunesse de la population est un facteur de nature à soutenir le dynamisme de l'économie régionale.

Les structures par âge de la population sont très différentes d'une région à l'autre en 1999 (données disponibles pour douze régions).

Le rapport entre la population âgée de 65 ans et plus et la population âgée de moins de 25 ans, pour l'ensemble des régions, était en moyenne de 47 % en 1999. Il varie de 24 % à 66 % entre la région la plus jeune et la région la plus âgée. La population des douze métropoles est en moyenne plus jeune que la population européenne. Dublin se distingue de manière éclatante par la jeunesse de sa population. Les jeunes y sont 4 fois plus nombreux que les personnes âgées.

La jeunesse est aussi une caractéristique des régions de Paris, Lille, Manchester et Londres. Le bon positionnement de Paris s'explique principalement par la part relativement faible de la population âgée de 65 ans et plus dans la population totale.

Les populations des régions belges et allemandes sont relativement âgées. Dans la région la plus grisonnante (RhinRuhr), on ne compte que 3 jeunes pour 2 personnes âgées.

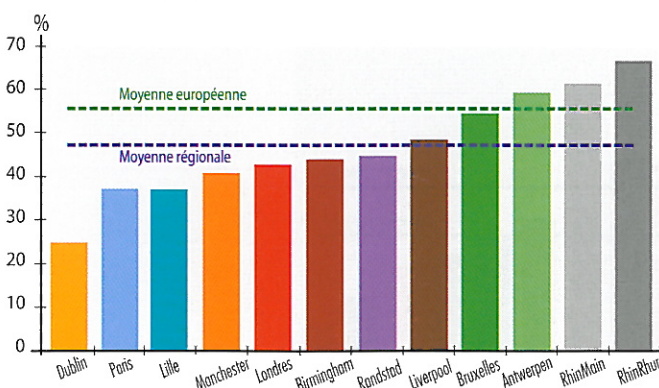
Le niveau de formation joue un rôle important

Les enquêtes emploi fournissent des données sur le diplôme le plus élevé obtenu par la population (disponibles pour onze régions).

Pour l'année 1999, la part de la population de 25 à 64 ans diplômée du premier ou du deuxième cycle de l'enseignement supérieur est en moyenne plus élevée dans les métropoles que dans l'ensemble de l'Union européenne (27 % contre 21 %).

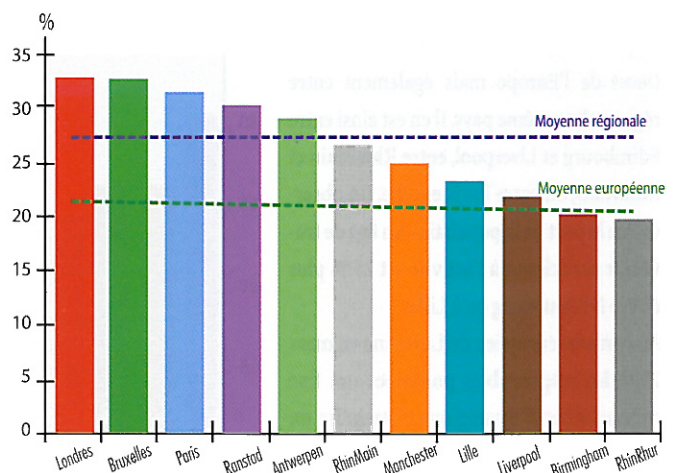
Les populations de Londres et de Bruxelles sont les plus nombreuses à avoir suivi avec succès des études universitaires. Paris, la Randstad et Anvers sont positionnés au-dessus de la moyenne régionale. Les populations des régions ayant connu un grand développement au cours de la seconde révolution industrielle, Manchester, Lille, Liverpool, Birmingham, RhinRuhr, ont moins souvent fréquenté l'université que les précédentes.

Indicateur d'âge : population de 65 ans et plus rapportée à la population de moins de 25 ans



Source : Enquêtes emploi 1999

Population de 25 à 59 ans diplômée de l'enseignement supérieur



Source : Enquêtes emploi 1999



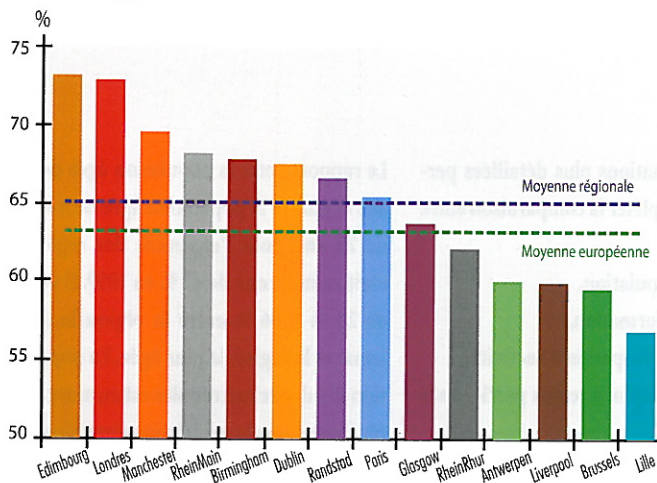
Des écarts importants dans la participation de la population à l'activité

La participation de la population à l'activité est mesurée par le taux d'emploi, c'est-à-dire la part de la population résidente de 15 à 65 ans effectivement au travail. Le taux d'emploi mesure la performance d'un pays, ou d'une région, à créer des emplois. Dans les Enquêtes Emploi, l'emploi occupé par la population enquêtée est compté au lieu de résidence. Cet emploi peut donc être situé à l'intérieur ou à l'extérieur de la FUR. Le nombre d'emplois occupés par la population résidente d'une région n'est donc pas exactement le même que le nombre total d'emplois dans cette région. Cependant, les régions fonctionnelles ayant été définies comme les bassins d'emplois des métropoles, la différence entre le nombre d'«emplois occupés» et le nombre d'emplois dans la région est en principe relativement faible.

En 1999, en moyenne, la population des métropoles en âge de travailler participait plus à l'activité que la population européenne dans son ensemble (65 % contre 62 %). Cependant, le taux d'emploi moyen des métropoles est faible quand on le compare avec celui des Etats-Unis (74,2 %) ou du Japon (74,4 %). Les écarts de taux d'emploi observés entre les régions sont de grande ampleur, non seulement à l'échelle du Nord Ouest de l'Europe mais également entre régions d'un même pays. Il en est ainsi entre Edimbourg et Liverpool, entre RhinMain et RhinRuhr, ou entre Paris et Lille. On observe que la part de la population en âge de travailler participant à l'activité est 25 % plus élevée à Edimbourg qu'à Lille.

Au sommet européen de Lisbonne en mars 2000, les responsables politiques ont fixé comme objectif stratégique d'atteindre un taux d'emploi de 70 % en 2010. Seules les régions de Londres et d'Edimbourg dépassent ce niveau en 1999.

Taux d'emploi en 1999



Source : Enquêtes emploi 1999

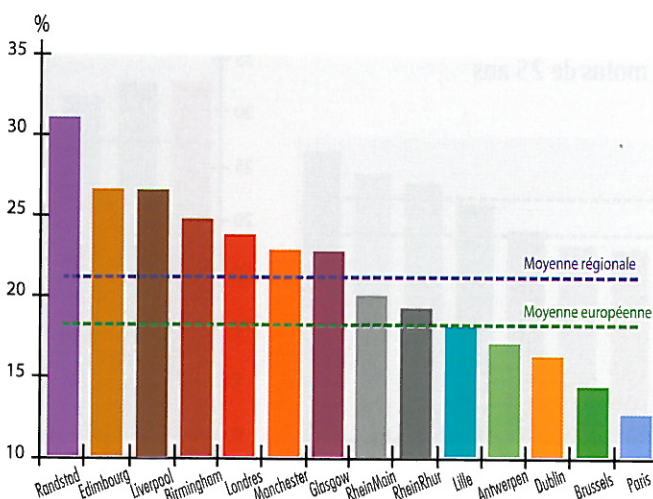
L'importance des écarts exprimés en pourcentages prend toute sa signification lorsqu'ils sont exprimés en valeurs absolues. Le taux d'emploi fournit cette possibilité de conversion. Pour rejoindre le taux d'activité de Londres (71,3 %), il faudrait générer 290 000 emplois supplémentaires à Bruxelles, 525 000 à Paris et 835 000 dans la région RhinRuhr, à population inchangée.

L'emploi à temps partiel est plus élevé dans les métropoles

La part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total est en moyenne plus élevée dans les métropoles que dans l'ensemble de l'Europe. Les écarts entre les taux observés dans les régions sont importants : les valeurs extrêmes sont 31 % pour la Randstad et 13 % pour Paris.

Les taux observés à Dublin, dans les métropoles allemandes et anglaises sont très proches des valeurs nationales. La situation est différente dans la Randstad et à Paris. Les taux nationaux des 2 pays concernés (respectivement 39 % et 17 %) sont de beaucoup plus élevés que ceux de ces régions.

Part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total en 1999



Source : Enquêtes emploi 1999



Une tertiarisation croissante des activités

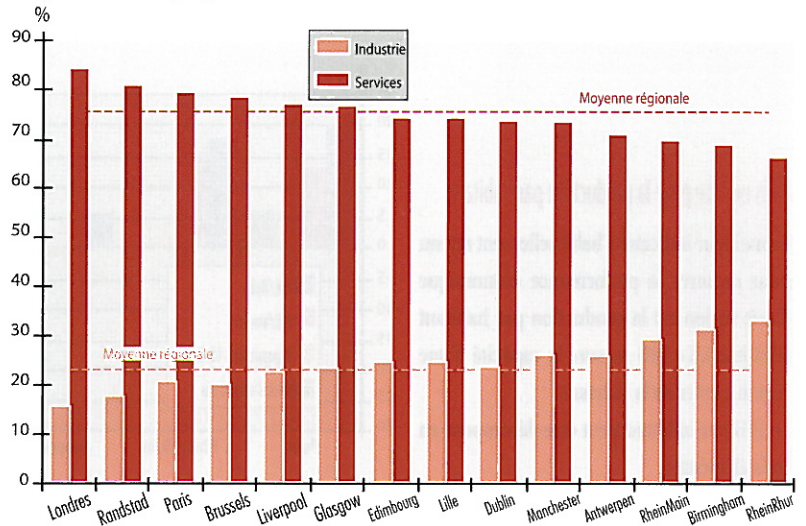
Au cours des quatre dernières décennies, la croissance de l'emploi en Europe a reposé de manière prépondérante sur les activités de services. Le nombre d'emplois créés au cours de cette période dans les services y a même été près de 2 fois plus important que l'accroissement total de l'emploi. La part de l'emploi dans l'industrie s'est donc fortement réduite. Ce double mouvement structurel a été particulièrement soutenu dans les régions métropolitaines en raison de la tendance à la concentration des emplois de services dans les grandes villes.

Les régions ayant une part élevée d'emplois de services sont celles qui ont le mieux tiré profit des mouvements structurels en cours. Elles sont aussi celles qui devraient le moins souffrir de la poursuite de la désindustrialisation.

Dans deux régions, Londres et la Randstad, la part des emplois de services dans l'emploi total est supérieure à 80 %.

Trois régions n'atteignent pas le taux de 70 % : RhinRuhr, Birmingham et RhinMain.

Population employée dans les services et dans l'industrie en 1999



Source : Enquêtes emploi 1999

Ce graphique intégrant les activités tertiaires et de l'industrie dans les régions métropolitaines du Nord Ouest de l'Europe en 1999 intègre les emplois du secteur de la construction.

La productivité apparente du travail

La production économique d'un pays, ou d'une région, est mesurée par le Produit intérieur brut (PIB)⁴.

La productivité apparente du travail est le rapport entre le produit intérieur brut et le nombre d'emplois. Les estimations par région pour l'année 1999 ont été établies pour treize FURs dans leur «périmètre

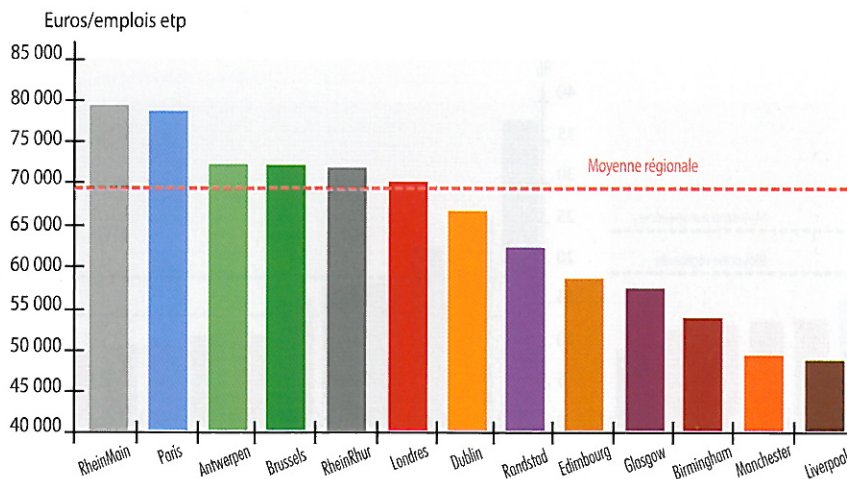
approché NUTS 3», c'est-à-dire l'ensemble des NUTS 3 le plus proche des FURs définies au niveau communal. La NUTS 3 est le niveau géographique le plus petit pour lequel le PIB est évalué par Eurostat. Les données pour la FUR de Lille ne sont pas disponibles.

Au numérateur figure la valeur du PIB en euros courants et au dénominateur le nombre d'emplois estimé en équivalents temps plein (emplois etp) pour tenir compte des écarts importants de la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total entre régions.

Le PIB par emploi etp s'élevait en moyenne pour les treize régions à 69.000 euros en 1999. Les régions RhinMain et de Paris sont celles où la productivité est la plus élevée (supérieure de près de 15 % à la moyenne régionale).

Les résultats obtenus par la Randstad, Edimbourg, Glasgow, Birmingham, Manchester et Liverpool sont inférieurs de 10 à 30 % à la moyenne.

PIB par emploi équivalent temps plein en 1999



Source : Eurostat et estimations GEMACA

(4) Le PIB est égal à la somme de la valeur ajoutée des différents secteurs d'activité (plus les taxes et moins les subventions sur les produits).



PIB par habitant, PIB par emploi, % population 15-64 ans et taux d'emploi en 1999

Paris en tête pour la production par habitant

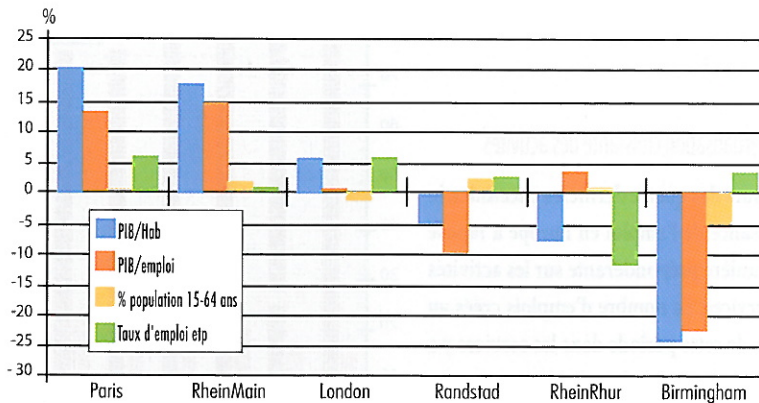
Le meilleur indicateur habituellement retenu pour mesurer la performance économique d'une région est la production par habitant (PIB/hab.). Le PIB mesure la capacité d'une région à créer de la richesse.

Le PIB par habitant peut être décomposé en trois éléments :

- la productivité (PIB/emploi etp),
- la part de la population en âge de travailler dans la population totale
- et le taux d'emploi (emplois etp / population en âge de travailler).

Cette décomposition pour l'année 1999 est présentée ci-contre. Chaque région est positionnée par rapport à la moyenne de l'ensemble des 13 FURs. Le nombre de régions représentées est limité à six pour améliorer la lisibilité du graphique.

Trois régions ont une production par habitant supérieure à la moyenne. Paris et RhinMain arrivent en tête avec un léger avantage pour Paris (21 % au-dessus de la moyenne des 13 régions). Par rapport aux autres régions, la performance de Paris s'explique par une productivité par emploi et un taux d'emploi etp relativement élevés ; le 3^e élément (% population de 15 à 64 ans) est proche de la moyenne.



Source : Eurostat et estimations GEMACA

La performance de RhinMain repose sur le niveau élevé de la productivité par emploi, les 2 autres éléments étant proches de la moyenne.

Londres arrive en 3^e position avec un PIB par habitant supérieur de 6 % à la moyenne. L'écart de Londres par rapport à Paris et RhinMain s'explique par le niveau plus faible de la productivité par emploi à Londres.

Les 3 autres régions ont une production par habitant inférieure à la moyenne. L'écart à la moyenne est de :

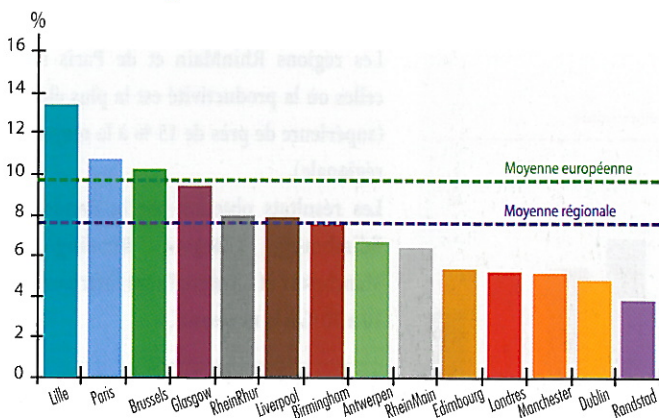
- 5 % pour la Randstad en raison d'une productivité du travail relativement médiocre,
- 8 % pour la région RhinRuhr parce que la

participation de la population en âge de travailler à l'activité est faible, -24 % pour Birmingham du fait d'une productivité médiocre et du faible pourcentage de la population en âge de travailler dans la population totale.

Le taux de chômage

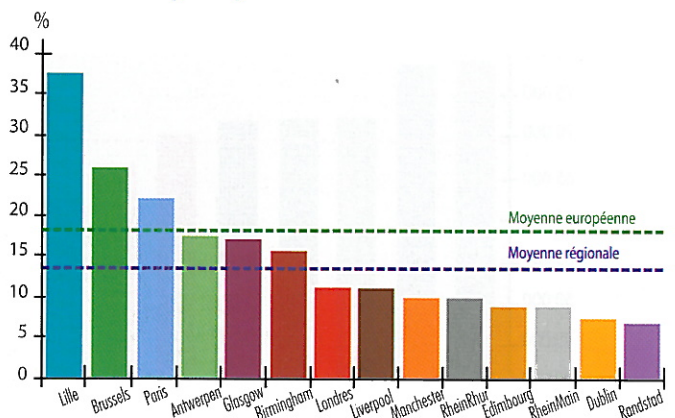
En Europe, le chômage en 1999 touchait 16 millions de personnes, soit 9,4 % de la population active. Le taux de chômage dans les 14 régions était en moyenne inférieur à celui observé dans l'Union européenne dans son ensemble (7,6 %). Cependant, cette moyenne recouvre des écarts très importants entre régions (de 3,9 % à 13,4 %).

Taux de chômage en 1999



Source : Enquêtes emploi 1999 (2000 pour les régions anglaises)

Taux de chômage des jeunes en 1999



Source : Enquêtes emploi 1999 (2000 pour les régions anglaises)



Dans trois régions, la Randstad, Dublin et Manchester, le taux de chômage était inférieur à 5 %. Dans trois autres, Lille, Paris et Bruxelles, il dépassait les 10 %. Le taux à Paris était 2 fois plus élevé qu'à Londres.

Dans toutes les régions, le chômage touchait en premier lieu les jeunes, en particulier à Lille, Bruxelles et Paris, régions dont le taux de chômage de la population âgée de 15 à 25 ans dépassait les 20.

Le positionnement économique des régions en niveau atteint en 1999 a mis en évidence que les quatorze métropoles du Nord Ouest de l'Europe se distinguaient par leur taille et par leurs caractéristiques internes.

Comparons maintenant leur dynamisme économique sous quatre aspects :

- la croissance démographique,
- la croissance de l'emploi,
- la croissance de la production,
- l'évolution du chômage.

Le positionnement des régions en dynamique au cours des années 1990

La période sur laquelle sont calculés les taux d'évolution annuels de la population, des emplois et du chômage peut varier d'une ville à l'autre en raison de l'indisponibilité des données statistiques pour certaines régions⁵.

La croissance démographique reflète la métropolisation

Le graphique présente la croissance de la population des régions au cours des années 90. Le rythme de croissance annuelle moyen de la population totale des 14 métropoles a été plus élevé que celui de la population européenne (0,47 % contre 0,3 % par an).

(5) Pour connaître les périodes exactes pour lesquelles les taux d'évolution ont été calculés se reporter au tableau de la page 76.



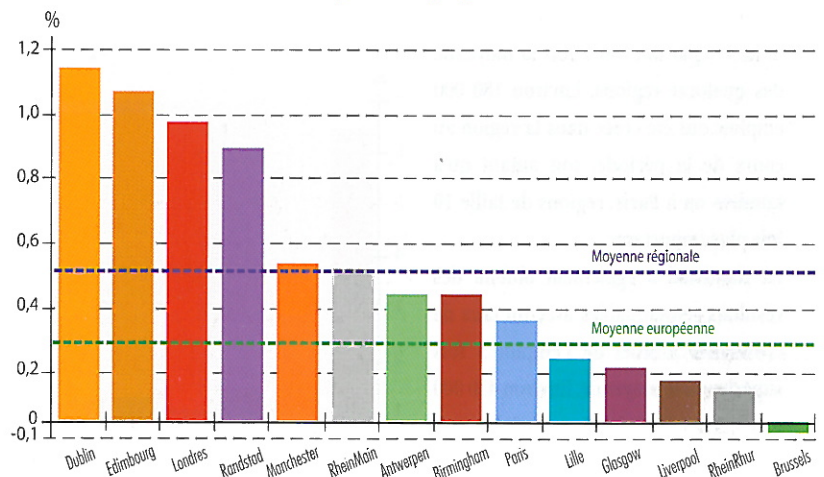
Outre son dynamisme démographique, la région urbaine de Dublin est championne pour la croissance de la production de 1995 à 1999.

C. Tarquis/aurif

Le processus de métropolisation s'est donc poursuivi mais à un rythme très différent d'une région à l'autre :

- quatre régions ont fait preuve d'un grand dynamisme démographique. Leur population totale a progressé 2 fois plus rapidement que la moyenne des 14 régions. Il s'agit des régions de Dublin, d'Edimbourg, de Londres et de la Randstad.
- dans cinq régions, les taux de croissance ont été inférieurs à la moitié de la moyenne des 14 régions. Ces régions les moins dynamiques sont Lille, Glasgow, Liverpool, RhinRuhr et Bruxelles.
- la croissance démographique dans les autres régions a été relativement modérée, entre 0,3 % et 0,5 %.

Taux de croissance annuel moyen de la population



Sources : Recensements et estimations GEMACA

Huit métropoles ont connu une croissance démographique plus rapide que celle de Paris, notamment Londres dont le rythme de croissance a été 3 fois plus élevé. Au cours de la période 1990-1999, la population de la région de Paris a augmenté en moyenne de 0,32 % par an. La croissance de la population de la région de Paris au cours de la période 1990-1999 est le résultat de 2 mouvements contraires : une forte croissance naturelle estimée à + 0,79 % par an et un solde migratoire négatif estimé à - 0,47 % par an.

Des performances inégales dans la création d'emploi

Les Enquêtes Emploi fournissent une estimation de l'emploi compté au lieu de résidence. Les données disponibles pour toutes les FURs portent sur les années 1994 et 1999 (2000 pour les régions anglaises).

Au cours de cette période, le rythme de croissance annuel moyen de l'emploi dans les 14 métropoles fut en moyenne de 0,9 %, niveau très proche de celui observé au niveau européen (1,0 %). Bien que les régions furent plongées dans le même environnement économique international, leurs performances pour la création d'emplois ont été très inégales.

Deux régions ont obtenu des résultats remarquables :

- Dublin a été de loin la région la plus dynamique avec un taux de croissance de 6,5 % par an, soit 7 fois la moyenne des quatorze régions. Environ 180 000 emplois ont été créés dans la région au cours de la période, soit autant qu'à Londres ou à Paris, régions de taille 10 fois plus importante.
- La Randstad a également obtenu des résultats remarquables avec un taux de croissance annuel de l'emploi 3 fois supérieur à la moyenne. Environ 410 000 emplois ont été créés dans la région, soit un nombre supérieur à celui des emplois créés dans les régions de Londres et à Paris réunies.

- Edimbourg, Manchester et Anvers ont obtenu des résultats 50 % au-dessus de la moyenne des quatorze régions.
- Dans quatre régions, les taux de croissance de l'emploi ont été inférieurs de 50 % à la moyenne. Ces régions les moins dynamiques sont Lille, Birmingham, RhinRuhr et RhinMain.
- La croissance de l'emploi dans les régions de Bruxelles, Paris (0,8 %) Glasgow et Londres (0,5 %) a été relativement modérée.

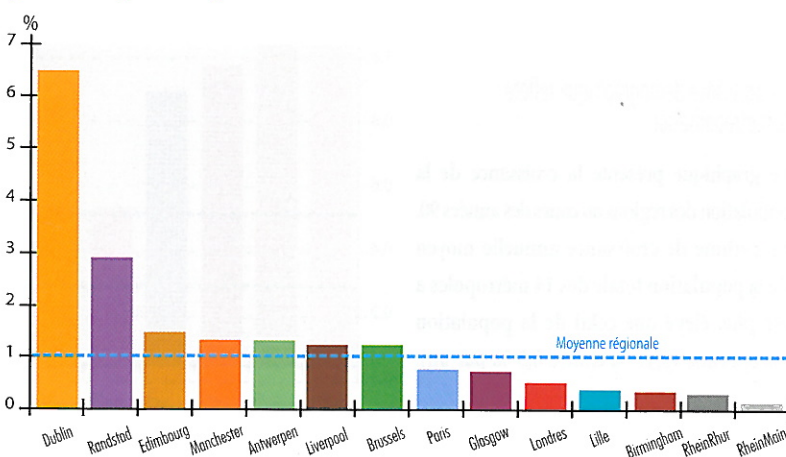
En raison d'une rupture dans les séries statistiques en 1995, liée à la modification des règles du système européen de comptes économiques intégrés (SEC 95), la période pour laquelle l'évolution de la production par région est présentée couvre les années 1995-1999. Les données portent sur 13 FURs dans leur «périmètre approché NUTS 3». Les données pour la FUR de Lille ne sont pas disponibles.

Dublin, champion pour la croissance de la production de 1995 à 1999

Deux indicateurs permettent de comparer l'évolution de la production de régions appartenant à différents pays :

- le PIB en volume, c'est-à-dire non affecté par l'inflation,
- le PIB en parité de pouvoir d'achat, c'est-à-dire corrigé des écarts de niveau de prix existant entre pays, exprimé par habitant afin de permettre une meilleure comparabilité entre régions dont la population évolue.

Taux de croissance annuel moyen de l'emploi de 1994 à 1999 (2000 pour les régions anglaises)



Sources : Enquêtes emploi 1994 et 1999 (2000 pour les régions anglaises)



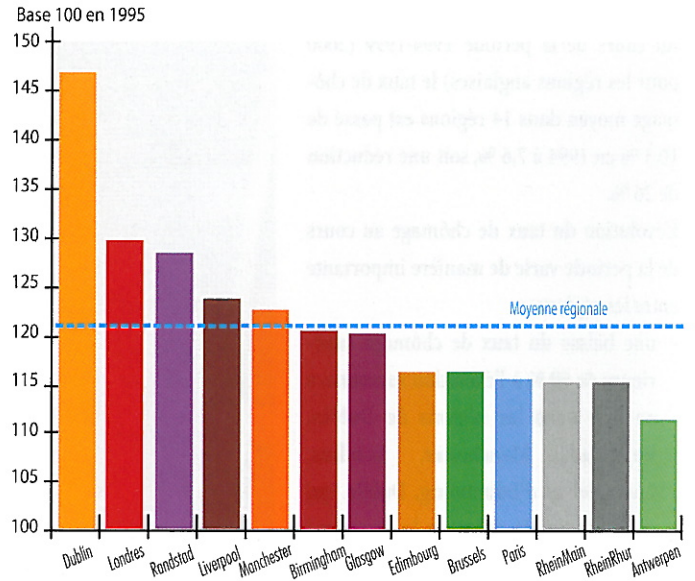
La croissance du PIB en volume

La croissance du PIB en volume entre 1995 et 1999 dans les 13 régions a été en moyenne de 10,8 %, augmentation légèrement inférieure à celle de l'Europe des 15 (12,6 %).

La croissance de la production au cours de la période a été très inégale d'une région à l'autre :

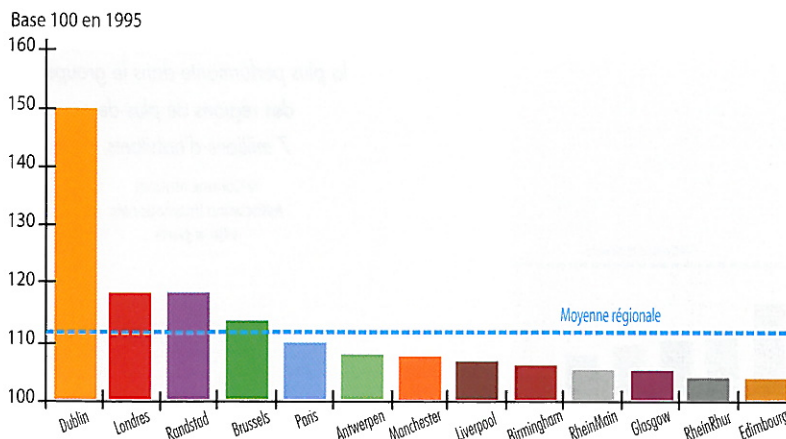
- trois régions ont obtenu des résultats remarquables : Dublin, Londres et la Randstad. La croissance de la production dans ces régions a été supérieure de 50 % à la moyenne des 13 régions. La performance exceptionnelle de Dublin doit être soulignée. La production en volume dans la région irlandaise a progressé de 50 % en quatre ans.
- les régions allemandes et écossaises ont obtenu des résultats médiocres, inférieurs de 50 % à la moyenne régionale.
- la croissance de la production dans les autres régions a été proche de la moyenne. Celle de Paris (9 %) a été moitié moins élevée que celle de Londres ou de la Randstad (18 %).

Evolution du PIB par habitant de 1995 à 1999 en parité de pouvoir d'achat



Source : Eurostat et estimations GEMACA

Indice d'évolution du PIB en volume de 1995 à 1999



Source : Eurostat et estimations GEMACA

La croissance du PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat

La croissance du PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat entre 1995 et 1999 a été en moyenne de 21 % dans les treize régions, augmentation peu différente de celle de l'Europe des quinze (20 %).

Les écarts de croissance du PIB par habitant au cours de la période entre régions sont moins importants que ceux observés pour la croissance de la production en volume. Les résultats sont relativement groupés pour 9 régions et compris dans une fourchette de 15 % à 24 %.

Les performances remarquables des régions de Dublin, Londres et de la Randstad pour l'indicateur précédent sont confirmées lorsque l'on tient compte des différences de niveaux de prix et de la croissance de la population. Ces trois régions mènent la course en tête.



Une évolution du chômage entre 1994 et 1999/2000 contrastée selon les régions

Alors que les Etats-Unis ont connu une baisse importante du chômage au cours des années 1990, le chômage restait en 1999 un problème important en Europe.

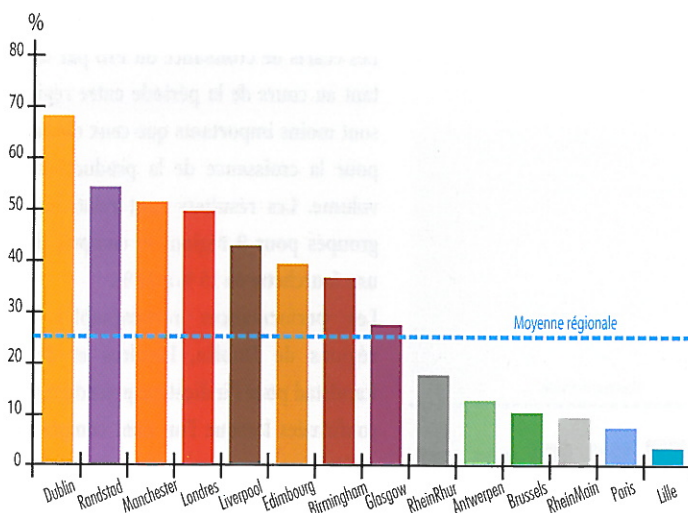
Au cours de la période 1994-1999 (2000 pour les régions anglaises) le taux de chômage moyen dans 14 régions est passé de 10,3 % en 1994 à 7,6 %, soit une réduction de 26 %.

L'évolution du taux de chômage au cours de la période varie de manière importante entre les régions :

- une baisse du taux de chômage supérieure de 50 % à l'évolution moyenne, a eu lieu dans les régions de Dublin, Randstad, Manchester, Londres, Liverpool et d'Edimbourg. Dublin qui avait le taux de chômage le plus élevé parmi les 14 régions en 1994 est la région qui a connu la plus forte baisse.
- comparativement aux autres régions, la réduction du taux de chômage dans les régions de Birmingham, Glasgow et RhinRuhr a été proche de la moyenne.
- les régions françaises, belges et RhinMain ont été contre-performantes. Leur taux de chômage n'a pas diminué de manière significative (réduction inférieure de 50 % à la moyenne).



Evolution du chômage entre 1994 et 1999 (2000 pour les régions anglaises)



Source : Enquêtes emploi

La Randstad a enregistré une baisse du taux de chômage supérieure à 50 % à l'évolution moyenne entre 1994 et 1999/2000. Ce qui la met en position de région la plus performante dans le groupe des régions de plus de 7 millions d'habitants.

© Corinne Mounet
Association internationale
ville et ports



Une appréciation globale du dynamisme économique des métropoles

Pour apprécier globalement le dynamisme économique comparé des régions métropolitaines du Nord Ouest de l'Europe, les indicateurs doivent être examinés conjointement en raison de leurs interrelations. Une vue d'ensemble est présentée ci-dessous : les régions sont positionnées les unes par rapport aux autres en fonction de l'évolution relative des quatre indicateurs retenus.

Dans le groupe des régions de 7 millions d'habitants et plus :

- La Randstad a été la région la plus performante : ses résultats pour chaque indicateur ont été supérieurs de 50 % à la moyenne des quatorze régions.
- Londres arrive en seconde position avec des scores supérieurs de 50 % à la moyenne pour 3 indicateurs.
- Paris est nettement distancé par ses deux rivales. Le dynamisme de la région a été «moyen» pour 3 indicateurs. La région n'a pas réussi à réduire de manière significative le nombre de ses chômeurs.
- La région RhinRuhr a été la moins performante des grandes régions. Ses résultats ont été très inférieurs à la moyenne pour 3 indicateurs et proches de la moyenne pour le quatrième.

Dans le groupe des régions de 2 à 4 millions d'habitants :

- Manchester a été la région la plus performante. Elle a mieux que les autres régions réussi à augmenter le nombre de ses emplois et à réduire le nombre de ses chômeurs. Ses résultats ont été «moyens» pour la croissance de la population et de la production.
- Les régions de Birmingham, Bruxelles et RhinMain ont globalement obtenu des résultats inférieurs à la moyenne des quatorze régions.

Dans le groupe des régions de moins de 2 millions d'habitants :

- Dublin a été très performant pour chaque indicateur. Son dynamisme a été très supérieur à celui des 14 régions au cours des années 1990.
- Edimbourg obtient de bons résultats pour 3 indicateurs mais la croissance de la production a été 50 % inférieure à la moyenne.
- Les performances d'Anvers et de Liverpool sont globalement «moyenne»
- Glasgow et Lille (dont le positionnement ne porte que sur 3 indicateurs) sont distancés.

Le dynamisme économique comparé des régions du Nord-Ouest de l'Europe

	Croissance de la population	Croissance de l'emploi	Croissance du PIB en volume	Réduction du chômage	Dynamisme économique
Régions de 7 millions d'habitants et plus					
Randstad	1	1	1	1	4
London	1	=	1	1	3
Paris	=	=	=	-1	-1
RheinRuhr	-1	-1	-1	=	-3
Régions de 2 à 4 millions d'habitants					
Manchester	=	1	=	1	2
Birmingham	=	-1	=	=	-1
Bruxelles	-1	=	=	-1	-2
RheinMain	=	-1	-1	-1	-3
Régions de moins de 2 millions d'habitants					
Dublin	1	1	1	1	4
Edinburgh	1	1	-1	1	2
Antwerpen	=	1	=	-1	=
Liverpool	-1	=	=	1	=
Glasgow	-1	=	-1	=	-2
Lille	-1	-1	nd	-1	?

Pour chaque indicateur, les régions ont été «notées» par rapport à l'évolution moyenne observée pour les quatorze régions de la manière suivante :

- 1 quand sa croissance est supérieure de 50 % à la moyenne,
- = quand sa croissance se situe autour de la moyenne des 14 régions,
- 1 quand sa croissance est inférieure à 50 % de la moyenne.

La colonne de droite "dynamisme économique" cumule les notes sur les 4 indicateurs et fournit l'appréciation générale sur la performance comparée des régions de l'Europe du Nord Ouest au cours de la période.

Les régions sont présentées en 3 groupes selon l'importance de leur population.



Transports, accessibilité et compétitivité économique

Wolfgang Knapp

ILS¹

Dominique Riou

IAURIF

La compétitivité d'une métropole repose sur de nombreux facteurs.

Les conditions de déplacements des personnes et des marchandises à l'intérieur de celle-ci ou vers d'autres régions économiques figurent parmi les plus importants.

C'est pourquoi le thème des infrastructures de transport et de l'accessibilité a été retenu dans le projet GEMACA II.

Celui-ci a été abordé de deux manières complémentaires. Tout d'abord, par une analyse qualitative fondée sur des rapports d'experts réalisée au niveau de chaque métropole. Ensuite, par une mesure de l'accessibilité interne et de l'accessibilité européenne des 14 métropoles, notamment grâce à l'utilisation d'un modèle européen d'accessibilité.

(1) Institut für Landes und Stadtentwicklungsforschung des Landes Nordrhein-Westfalen (ILS)



M Métropoles européennes et déplacements

Dans quelle ville se déplace-t-on ?

La notion de la ville compacte, mixte et densément habitée, qui est couramment associée à la ville européenne, ne s'applique aujourd'hui en fait qu'à des parties relativement réduites des grandes régions métropolitaines. La ville s'est largement développée au-delà des frontières des centres historiques sous la forme d'espaces intermédiaires peu denses mi-urbains ruraux. De nouvelles centralités se sont également formées et de nombreuses communes de banlieue ont repris d'importantes fonctions à l'origine spécifiques aux villes-centre historiques. En fait, les régions urbaines apparaissent toutes aujourd'hui comme plus ou moins polycentriques même si, par exemple à Londres, à Bruxelles ou à Paris, la ville-centre conserve un poids considérable.

Cette forme de développement urbain est la conséquence d'un grand nombre de facteurs convergents, changements dans les tendances socio-économiques (accroissement des revenus, augmentation du nombre de femmes exerçant une activité professionnelle) et dans les modes de vie (temps pour les activités de loisirs), rejet de certaines contraintes des centres urbains traditionnels (bruit, pollution de l'air), décentralisation des activités, des services et des loisirs.

Ce développement se fonde sur une utilisation massive de l'automobile accompagnée d'investissements publics lourds dans les infrastructures routières. Le différentiel des prix de l'immobilier des centres vers la périphérie y contribue également.



La gestion des encombrements sur les réseaux routiers et la saturation des transports publics est un enjeu pour toutes les régions métropolitaines du Nord-Ouest européen.

Gobry/Dreif

Des enjeux à relever par les systèmes de transport

La congestion

La gestion des encombrements sur les réseaux routiers et la saturation des transports publics est un enjeu pour toutes les régions métropolitaines du Nord-Ouest européen, même si l'accessibilité interne de toutes les régions est aujourd'hui relativement bonne.

Le manque de données homogènes, d'une part, les ressentis parfois subjectifs, d'autre part, expliquent toutefois la difficulté d'établir des comparaisons entre régions. Du point de vue de la performance économique, il est néanmoins possible d'avancer que si les actifs ajustent au mieux leurs horaires, leurs itinéraires et leurs modes de transport aux difficultés rencontrées pour se déplacer et se rendre à leur travail, pour la clientèle d'affaires, la question des durées de trajet, notamment depuis et vers les aéroports, demeure un point très sensible.



L'importance grandissante des interactions entre la distribution du fret, la logistique et les processus de développement de la région métropolitaine

Une autre question se pose dans toutes les régions : la manière dont la hausse rapide du transport de marchandises doit être gérée. Le transport de marchandises par la route a augmenté, par exemple dans la région de la Ruhr, de 14 % entre 1995 et 1999 et d'ici l'an 2010, on prévoit une hausse de 40 % (année de base 1995).

De plus, il est envisagé que les villes n'aient plus seulement à gérer les flux de marchandises liés à leurs propres consommations. En effet, les territoires métropolitains, et en particulier leurs franges, doivent accueillir un nombre croissant de fonctions logistiques qui participe plus des grandes chaînes transport à longue distance. Cette évolution a des conséquences fortes sur le fonctionnement et les équilibres régionaux : accroissement de l'étalement urbain et perte de performance dans les dessertes internes.

Comment la hausse rapide du transport de marchandises doit-elle être gérée ?

Gobry/Dreif



Toutes les régions métropolitaines sont confrontées à des problèmes de répartition homogène de la desserte en transport public sur l'ensemble de leur territoire.

F. Dugény/laurif

L'absence de systèmes de transport public pouvant desservir de manière performante l'ensemble de la région métropolitaine

Toutes les régions métropolitaines sont plus ou moins confrontées à des problèmes de répartition homogène de la desserte en transport public sur l'ensemble de leur territoire. Une amélioration de l'offre passe par le développement des réseaux mais aussi par la mise en service de nouveaux modes et par l'intégration au niveau régional des différents systèmes de transport existant à chaque échelle spatiale.

La nécessité de promouvoir un développement durable

La question de l'accessibilité se trouve au cœur des sujets de développement durable. L'utilisation exclusive de la voiture ne répond plus aux exigences d'un équilibre durable entre les besoins de mobilité des citoyens, les intérêts économiques et la protection de l'environnement. Il faut rechercher des alternatives, sur la base de nouveaux principes d'organisation des transports et d'urbanisation plus compacte.

Ces objectifs sont aujourd'hui pris en compte par les documents de planification spatiale et d'organisation des transports de toutes les régions métropolitaines. A titre d'exemple, le gouvernement central des Pays-Bas travaille sur une nouvelle politique de transport national et une campagne d'amélioration de l'accessibilité de la Randstad en fait partie. Elle inclut notamment la mise en place de péages sur les infrastructures routières en direction des quatre villes principales.

Un autre exemple d'une nouvelle approche de la planification des transports est en œuvre dans la région de Dublin depuis le milieu des années quatre-vingt-dix. Le «1995 Dublin Transportation Initiative» a déconseillé la construction de routes supplémentaires dans les zones sensibles situées à l'intérieur de la ville et a recommandé de consacrer plus de financements au développement de systèmes de transports en commun.

Dans l'agglomération parisienne, un Plan des déplacements urbains (PDU) est en place depuis deux ans à l'échelle de la région Ile-de-France. Il définit les principes d'organisation du transport des personnes et des marchandises avec pour objectif la diminution de la circulation automobile, le développement des transports publics, la promotion de modes de transport moins polluants et l'amélioration de la gestion des livraisons de marchandises.

Pour donner un dernier exemple, dans la région bruxelloise, un réseau de trains express régionaux (RER) devrait voir le jour en 2010.



Les liaisons ferrées dans les 14 régions métropolitaines (2000)

Comparaison des niveaux d'accessibilité des 14 régions métropolitaines

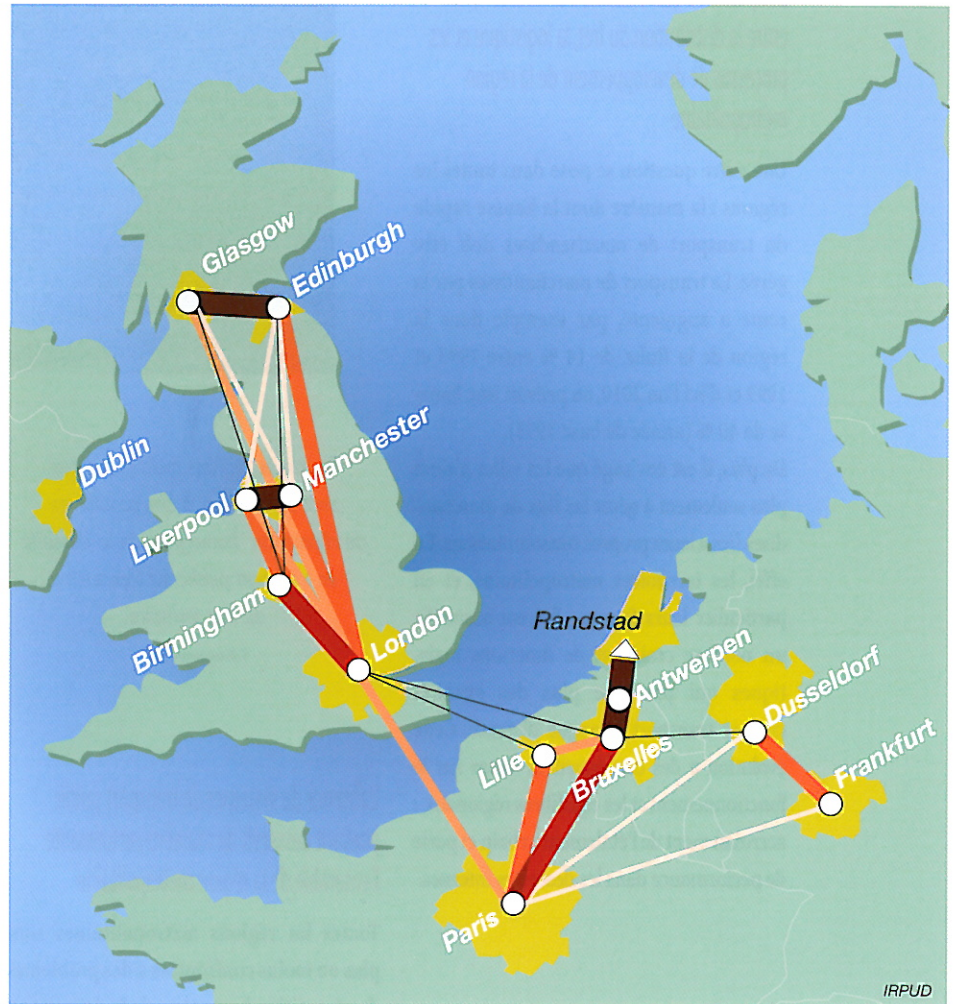
Le niveau d'équipement en infrastructures de transport : une première approche pour mesurer l'accessibilité régionale

Le niveau d'équipement en infrastructures de transport, en kilomètres de routes, autoroutes ou de voies ferrées, offre une première estimation du niveau d'accessibilité d'une agglomération, notamment si l'on rapporte ces chiffres au nombre d'habitants ou à la surface urbanisée.

Ainsi, dans le tableau ci-après, la région RhinRuhr et la région de Bruxelles apparaissent en tête pour le niveau d'équipement par habitant et par km² et on peut noter la faiblesse du ratio par habitant en route pour Londres et Liverpool ainsi qu'en voie ferrée pour la Randstad.

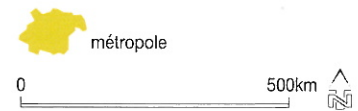
C'est dans l'histoire du développement urbain de chacune des régions qu'il faut rechercher une explication aux différences constatées en la matière. Les régions industrielles ont hérité du 19^e siècle des réseaux de chemin de fer extrêmement denses et maillés, réseaux parfois sous-exploités aujourd'hui ou à l'abandon. Les régions de tradition polycentriques ont développé des réseaux extrêmement bien maillés à l'échelle régionale, mais présentant des lacunes dans les dessertes locales notamment au niveau des zones denses. A l'inverse, les régions monocentriques présentent des réseaux denses et performants vers et au cœur de la ville-centre alors que l'insuffisance d'infrastructures se fait sentir pour les déplacements en périphérie.

L'utilisation de ces données pour une analyse comparée de la qualité des systèmes de transport atteint rapidement ses limites dans la mesure où les sources en la matière restent hétérogènes et où la qualité et le niveau de service ne sont pas pris en compte.



Nombre de trains directs :

- supérieur à 100
- de 51 à 99
- de 31 à 50
- de 21 à 30
- de 10 à 20
- moins de 10



Régions	Autoroutes et voies rapides			Voies ferrées			Aéroports
	km	m/km ²	m/1 000 hab	km	m/km ²	m/1 000 hab	
Antwerpen	311	161	222	346	179	247	0
Birmingham	365	119	122	470	153	157	1
Bruxelles	818	130	234	1 147	182	328	1
Dublin	155	53	119	221	75	169	1
Edinburgh	109	44	138	187	75	236	1
Glasgow	195	65	111	359	119	204	1
Lille	272	124	141	474	216	245	1
Liverpool	136	145	87	248	264	158	1
London	1 199	102	96	1 968	167	158	5
Manchester	307	143	106	565	264	194	1
Paris	1 411	80	120	2 243	127	191	2
Randstad	869	144	127	848	141	124	2
RhinMain	801	120	200	1 229	184	307	1
RhinRuhr	1 680	162	144	2 429	234	209	3



Une analyse des niveaux de services inter-régionaux

La comparaison des niveaux de services offerts par les différents réseaux de transport desservant les régions métropolitaines précise davantage leurs niveaux de performance relative en matière d'accessibilité.

Les liaisons ferroviaires entre les régions métropolitaines

La connexion par train peut être considérée comme un important indicateur du potentiel d'interaction économique entre régions urbaines. Les régions métropolitaines du Nord-Ouest européen sont proches et les services ferroviaires, en particulier par train à grande vitesse, peuvent être performants notamment pour les déplacements d'affaires.

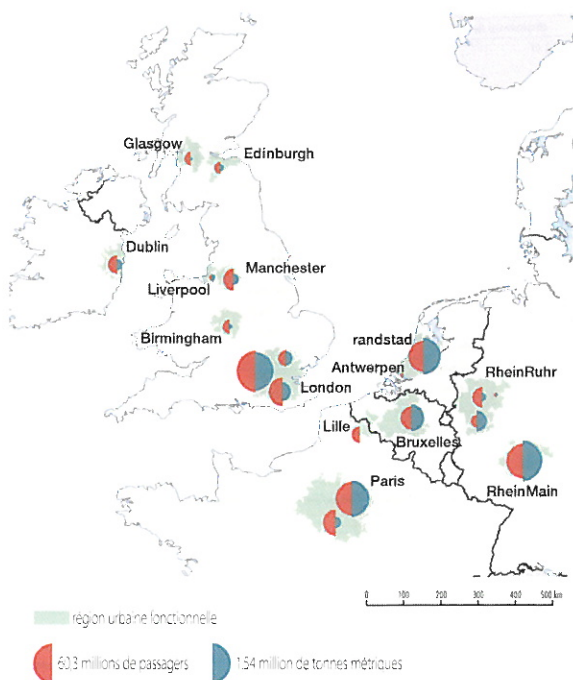
L'offre ferroviaire la plus dense se trouve naturellement entre les régions urbaines les plus proches. C'est nettement le cas entre Glasgow et Edimbourg ou entre Anvers et Bruxelles.



L'ouverture du tunnel sous la Manche a donné naissance à un grand nombre de services de trains directs entre Londres et Paris.

F. Dugény/laurif

Volumes de transport aérien (1999)



© IRPUD

L'ouverture du Tunnel sous la Manche et la construction de lignes de trains à grande vitesse en France et en Belgique ont donné naissance à un grand nombre de services de trains directs entre Londres, Lille, Paris et Bruxelles.

Il existe aussi de fréquents trains entre Bruxelles, Anvers et la Randstad. Par contre, en comparaison, les liaisons par trains directs entre les zones métropolitaines hollandaises, belges et françaises et les deux régions allemandes sont peu nombreuses.

Volumes de transport aérien

Les données d'exploitations (nombre de passagers, tonnage de fret) des infrastructures internationales de transport aérien sont un autre indicateur de la position concurrentielle des quatorze zones métropolitaines.

En nombre total de passagers, Londres Heathrow est le premier aéroport en Europe. Plus de 60 millions de personnes par an utilisent cette plate-forme internationale. Il est suivi par Francfort et Paris Charles-de-Gaulle, chacun avec environ 40 millions de passagers par an. Amsterdam-Schiphol arrive en quatrième position. Ensuite, même les deuxièmes plus grands aéroports de Londres (Gatwick) et de Paris (Orly), ont plus de passagers que les aéroports des autres régions métropolitaines. Bruxelles, bien qu'étant la capitale de l'Union européenne et le siège de nombreuses organisations internationales, n'a environ que 20 millions de passagers par an. Dublin (12,8 millions) a presque autant de passagers que les aéroports de régions beaucoup plus peuplées comme Düsseldorf et Manchester.



En termes de fret, un groupe de quatre aéroports, Francfort, Londres Heathrow, Paris Charles-de-Gaulle et Amsterdam-Schiphol, arrive en tête avec un volume de marchandises dépassant de loin le million de tonnes par an.

Bruxelles a seulement la moitié du volume de fret de Schiphol et Cologne seulement un tiers.

Un autre indicateur du niveau d'accessibilité internationale d'une région reste le nombre de liaisons aériennes directes offertes vers l'étranger. A cet effet, la disponibilité et le volume de vols réguliers vers vingt grands aéroports répartis dans le monde entier ont été mesurés pour chacune des 14 régions.

Les quatre premières régions métropolitaines en termes de volume total de passagers, Londres, Paris, les régions RhinMain et de la Randstad se trouvent aussi au premier rang en ce qui concerne le nombre de liaisons internationales. Elles ont de fréquents vols réguliers vers toutes les destinations retenues.



En termes de fret, un groupe de quatre aéroports, Francfort, Londres Heathrow, Paris Charles-de-Gaulle et Amsterdam-Schiphol, arrive en tête avec un volume de marchandises dépassant de loin le million de tonnes.

F.Dugény/laurif

Vols réguliers passager programmés pour la semaine du 3 juillet 2000 au départ des 14 régions vers une sélection de 20 aéroports des plus importants au plan international

de/à	Amsterdam	Atlanta	Bangkok	Chicago	Frankfurt	Hong-Kong	Los-Angeles	London	Madrid	Mexico	Milan	New-York	Osaka	Paris	Sao-Paulo	Séoul	Shanghai	Singapour	Tokyo	Toronto	TOTAL
Londres	331	49	32	78	191	35	77	-	165	3	176	213	12	317	12	5	3	46	39	42	1 826
Paris	119	21	14	28	120	7	32	316	144	7	130	81	10	-	21	8	7	16	33	19	1 133
Frankfurt	69	21	25	35	-	17	23	191	69	7	76	66	12	120	24	13	9	25	23	14	839
Amsterdam	-	14	6	10	69	4	9	331	56	0	74	39	5	122	1	1	0	13	11	13	778
Brussels	70	14	0	14	71	0	14	256	68	0	94	37	0	85	2	0	0	3	4	0	732
Dublin	40	7	0	7	27	0	6	394	9	0	15	39	0	86	0	0	0	0	0	0	630
Manchester	96	7	0	7	51	7	0	182	19	0	18	21	0	75	0	0	0	7	0	7	497
Glasgow	38	0	0	7	12	0	0	263	6	0	5	7	0	70	0	0	0	0	0	7	415
Edinburgh	50	0	0	0	25	0	0	264	7	0	0	0	0	57	0	0	0	0	0	0	403
Dusseldorf	35	0	0	7	55	0	10	123	14	0	46	14	0	63	0	0	0	0	0	2	369
Birmingham	79	0	0	7	45	0	0	1	7	0	23	7	0	77	0	0	0	0	0	0	246
Antwerp	28	0	0	0	0	0	0	28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	56
Liverpool	21	0	0	0	0	0	0	20	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	48
Lille	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0





Rotterdam est de loin le premier port européen avec plus de 300 millions de tonnes par an.

C. Tarquis/Iaurif

Activités portuaires

Rotterdam est de loin le premier port européen avec plus de 300 millions de tonnes par an. Anvers arrive en deuxième position avec un volume de fret de 120 millions de tonnes par an, soit à peine le tiers du volume du port de Rotterdam.

La position dominante de Rotterdam est encore plus nette en ce qui concerne le trafic par conteneur. Hormis Anvers et Liverpool, le volume de transport par conteneur des autres régions métropolitaines n'est pas significatif.

Trafics portuaires 1998

trafic maritime (global)		trafic maritime par conteneur		trafic fluvial	
port	million de tonnes	port (équivalent 20 pieds)	1000 UVP	port	million de tonnes
Rotterdam	306,6	Rotterdam	6,011	Duisburg	49,7
Antwerp	119,8	Antwerp	3,266	Paris	18,1
London	56,4	Liverpool	487	Köln	8,6
Amsterdam	55,7			Dortmund	5,5
Liverpool	30,3			Frankfurt	3,9
Dublin	18,5			Düsseldorf	3,5

Les volumes d'échange des ports intérieurs sont les plus élevés le long du Rhin. Avec près de 50 millions de tonnes par an, Duisburg est le plus grand port fluvial d'Europe. Son volume de fret avoisine celui des ports de mer de Londres ou d'Amsterdam. Paris est en deuxième position avec 18 millions de tonnes. Ensuite, viennent d'autres ports des deux régions métropolitaines allemandes avec, cependant, moins de 10 millions de tonnes.

L'accessibilité des 14 régions à l'échelle européenne

L'accessibilité est une notion complexe composée de deux fonctions, l'une représentant les activités ou opportunités à atteindre et l'autre représentant l'effort, la durée, la distance ou le coût nécessaire pour les atteindre.

Afin d'analyser et de comparer les accessibilités relatives des 14 métropoles du Nord Ouest européen au sein de l'ensemble de l'Europe, un modèle mathématique d'accessibilité trans-européenne a été ajusté :

- Il introduit les 14 régions comme points de départ des déplacements (l'accessibilité est calculée à partir des centroïdes des communes et des découpages NUTS 3 qui composent les régions).
- La population de l'Europe géographique, répartie en 70 000 cellules de 100 km² chacune, est utilisée par le modèle en tant qu'opportunité à atteindre.
- Le temps de trajet est utilisé comme approximation du «coût» du transport.
- L'accessibilité est calculée par route, fer et air pour l'année 2001.

Les durées de déplacement par train et avion ont été calculées à partir des horaires réels. Les fréquences de services et les correspondances sont prises en compte pour l'avion. Les durées du déplacement par la route ont été estimées sur l'hypothèse de vitesses réglementaires par catégories de routes.

Afin de permettre une comparaison aisée des régions métropolitaines et des différences de niveaux au sein des régions, les indicateurs d'accessibilité sont pondérés par la population et présentés de manière standardisée sur base 100 égale à la moyenne européenne.

Ainsi, les résultats du modèle d'accessibilité peuvent être comparés de deux points de vue :

- D'une part, des comparaisons internes aux régions urbaines fonctionnelles sont possibles, par exemple entre les communes du centre et des franges de la région. Ceci aide à identifier les zones d'une région urbaine fonctionnelle qui ont une accessibilité concurrentielle.
- D'autre part, il est aussi possible de comparer les régions entre elles.



Accessibilité par la route

L'accessibilité par la route

Dublin a l'indice d'accessibilité par la route le plus faible de toutes les régions métropolitaines. En raison de son isolement et de sa dépendance des services de ferry vers la Grande-Bretagne, son accessibilité par la route y est seulement d'environ 20 % par rapport à la moyenne européenne et il ne varie pas beaucoup dans la région.

Londres a l'indice d'accessibilité par la route le plus élevé du Royaume-Uni : jusqu'à 155 % de la moyenne européenne. Les valeurs d'accessibilité les plus élevées sont au centre de la région urbaine et le long de l'autoroute périphérique M25. Cependant, l'accessibilité par la route sur la frange de la région métropolitaine baisse un peu par rapport à la moyenne européenne.

Paris a un indice d'accessibilité par la route de près de 200 % par rapport à la moyenne européenne. La ville de Paris ainsi qu'un corridor d'autoroutes en direction du nord ont l'indice d'accessibilité par la route le plus élevé de la région. L'accessibilité baisse clairement plus on s'éloigne du cœur de la ville, et la diminution est moins prononcée le long des autoroutes radiales. Sur la frange extérieure de la région métropolitaine, l'indice d'accessibilité par la route est équivalent à celui de la moyenne européenne.

La région RhinRuhr présente un indice élevé d'accessibilité par la route. Les valeurs maximum sont d'environ 245 % de la moyenne européenne, l'indice d'accessibilité par la route le plus élevé en Europe. Mais même la valeur d'accessibilité par la route la plus faible est de 215 %. Les villes au centre de la région urbaine ont l'indice d'accessibilité le plus élevé, les communes situées sur la frange sud-est de la région, ont, elles, l'indice le plus faible.

L'accessibilité par chemin de fer

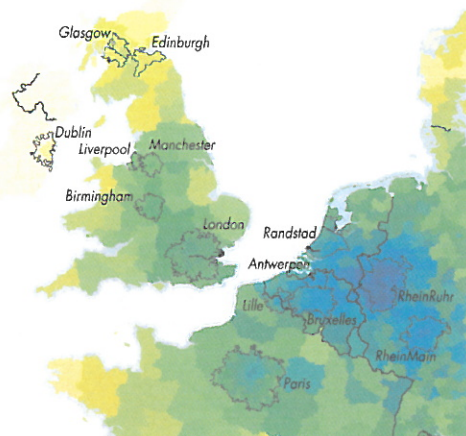
L'accessibilité de Londres par le train atteint 170 % de la moyenne européenne. Les zones d'indices élevés d'accessibilité par le train sont fortement concentrées au centre de la région urbaine, à proximité des gares principales. Les valeurs les plus faibles dans la zone métropolitaine sont d'environ 110 %.

Paris a un indice d'accessibilité par le train d'environ 215 % de la moyenne européenne. L'indice maximum se trouve dans la ville de Paris. Les gares TGV de Roissy et de Massy relèvent l'accessibilité de ces communes de banlieue à des valeurs de plus de 200 %. Cependant, sur la frange de la région métropolitaine, on trouve également des communes qui présentent un indice moins élevé que la moyenne européenne.

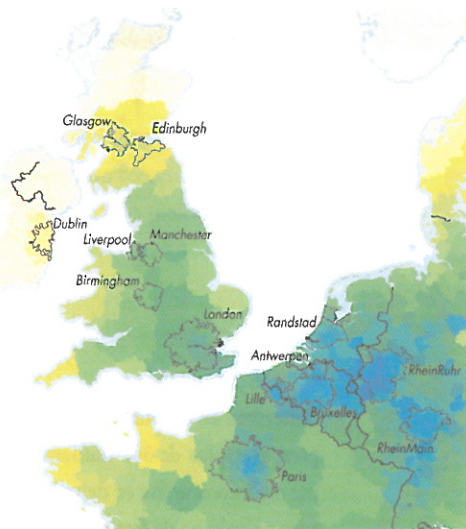
La région RhinRuhr présente des valeurs d'accessibilité par le train très élevées. Les valeurs maximum sont d'environ 235 % de la moyenne européenne. Même les valeurs les plus faibles atteignent plus de 165 %. En général, les villes du sud de la région (Cologne) ont des indices d'accessibilité plus élevés que les villes du nord (région de la Ruhr).

L'accessibilité par voie aérienne

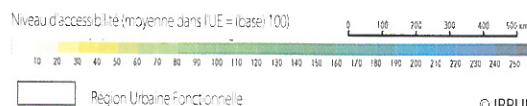
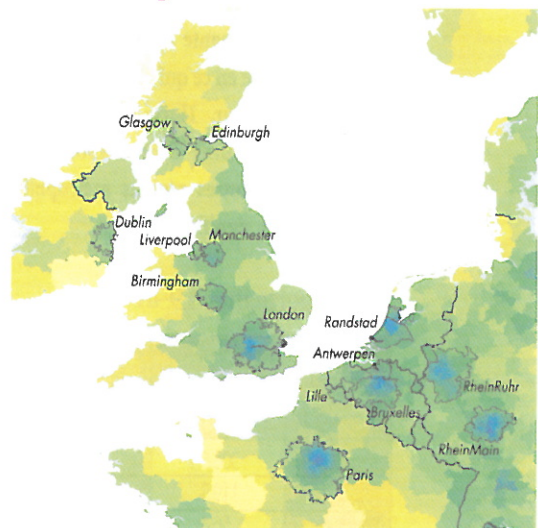
Le calcul d'accessibilité par voie aérienne offre des résultats très différents de ceux effectués par la route et par le train. Ce sont les régions situées autour des principaux aéroports européens qui présentent bien entendu les valeurs maximum. Londres, Paris, Bruxelles, la Randstad, RhinRuhr et RhinMain ont des valeurs maximum de plus de 180 % de la moyenne européenne. Des régions métropolitaines plus éloignées des grands aéroports comme Dublin, Glasgow et Edimbourg présentent néanmoins des indices d'accessibilité par voie aérienne élevés. Dublin (130 %) se comporte même mieux que Glasgow (115 %) et qu'Edimbourg (110 %).



Accessibilité par chemin de fer



Accessibilité par voie aérienne



Les 14 régions métropolitaines en calculs d'accessibilité

Le graphe suivant résume les calculs d'accessibilité effectués sur les 14 régions métropolitaines. Il indique les accessibilités par route par rapport à la moyenne européenne, train et avion, en figurant les écarts de valeurs au sein des régions étudiées.

On constate pour Dublin des résultats liés à son isolement insulaire en ce qui concerne le rail et la route. Par contre, la région possède de bonnes liaisons aériennes avec un indice d'accessibilité significativement supérieur à la moyenne européenne, représentant l'une des principales forces concurrentielles de cette région périphérique.

Les régions métropolitaines de Glasgow et Edimbourg souffrent de leur situation à la périphérie de l'Europe et les indices d'accessibilité par la route et le train n'y atteignent que la moitié de la moyenne européenne. La liaison par avion y est moins développée que dans le cas de Dublin.

Liverpool, Manchester et Birmingham sont moins éloignées que les deux régions britanniques précédentes. Toutefois, l'accessibilité par la route et le train n'y est que légèrement supérieure à la moyenne européenne. Un des atouts des régions métropolitaines de Manchester et Birmingham est leur accessibilité par voie aérienne, bien supérieure à la moyenne.



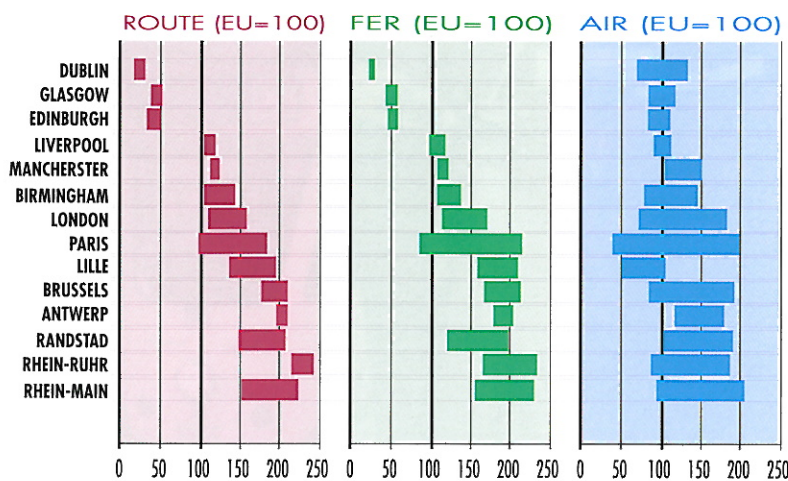
En termes d'accessibilité, Lille se situe dans une position favorable entre les trois villes capitales, Paris, Londres et Bruxelles, notamment grâce à l'ouverture du Tunnel sous la Manche.

Ph. Guignard/Urbaimages

Située très près du continent européen, Londres possède l'indice d'accessibilité le plus élevé des régions métropolitaines du Royaume-Uni. L'indice d'accessibilité par le train a clairement augmenté dans les années 1990 après l'ouverture du tunnel sous la Manche et augmentera encore avec l'ouverture de la ligne à grande vitesse côté anglais du tunnel. Toutefois, l'accessibilité par la route et par le train n'atteint qu'un indice maximum de 170 % de la moyenne européenne, ce qui est beaucoup moins élevé que pour les régions métropolitaines du continent européen. L'atout majeur de Londres reste l'aérien avec ses trois aéroports internationaux.

Paris occupe une excellente position concurrentielle dans le système de transport européen. Le réseau de train à grande vitesse et une bonne desserte aérienne viennent compenser l'éloignement relatif de cette région par rapport à la «banane bleue» germano-hollandaise. L'indice d'accessibilité par le train et par voie aérienne y est le plus élevé en Europe. Toutefois, les disparités intra-régionales en matière d'accessibilité y sont aussi les plus élevées. Lille se situe dans une position favorable entre les trois villes capitales Paris, Londres et Bruxelles. Avec l'ouverture du Tunnel sous la Manche et les nouvelles lignes à grande vitesse entre les trois capitales, Lille a un indice d'accessibilité très élevé par le train. Son indice d'accessibilité par la route est même plus élevé que celui de Paris. Le handicap de Lille réside dans l'absence d'un aéroport international et donc une accessibilité par voie aérienne qui a l'indice le plus bas des quatorze régions métropolitaines.

Accessibilités comparées sur les 14 régions métropolitaines



Bruxelles se trouve dans une position très centrale en Europe. Avec des réseaux ferroviaires et autoroutiers denses, l'indice d'accessibilité par la route et par le train y est très élevé comparé aux moyennes européennes. L'indice d'accessibilité par le train augmentera encore quand la ligne à grande vitesse vers la Randstad et vers l'Allemagne sera opérationnelle. Le potentiel d'accessibilité par voie aérienne est un des plus élevés en Europe.

Anvers possède les mêmes caractéristiques que Lille. C'est une région intermédiaire entre les très grandes métropoles. De bonnes liaisons par la route et par le train vers ces agglomérations donnent un très haut indice d'accessibilité par la route et par le train. La nouvelle ligne à grande vitesse de Bruxelles aux Pays-Bas via Anvers va encore améliorer l'accessibilité par le train. Anvers n'a pas son propre aéroport international, mais est très bien desservie par l'aéroport de Bruxelles. Ainsi, l'accessibilité par voie aérienne y est légèrement plus faible que pour Bruxelles. Son port reste son meilleur atout.

La région de la Randstad est très bien intégrée dans les réseaux ferroviaires et autoroutiers denses des Pays-Bas. L'indice d'accessibilité par la route et par le train n'y est que légèrement plus faible que celui des régions européennes arrivant en tête. Il est intéressant de constater que l'accessibilité est plus élevée dans des communes situées près de la Belgique et de l'Allemagne que dans des communes situées dans le centre de la région urbaine. Amsterdam-Schiphol est une plate-forme majeure dans le réseau aérien européen. Par conséquent, l'accessibilité par voie aérienne y est parmi les plus élevées d'Europe. La zone portuaire de Rotterdam est la plus importante d'Europe et l'un des principaux atouts concurrentiels de la région métropolitaine.

La région RhinRuhr occupe l'une des meilleures positions concurrentielles en Europe. En raison de densités de population élevées et des réseaux ferroviaires et autoroutiers très denses, l'indice d'accessi-

bilité par la route et par le train y est le plus élevé d'Europe. L'accessibilité par voie aérienne y est légèrement plus faible que pour les régions arrivant en tête. Ceci s'explique principalement par le fait que les aéroports de Düsseldorf et de Cologne ne fonctionnent pas comme des grandes plates-formes européennes.

La performance de la région RhinMain dans le système de transport européen est un peu moins élevée que celle de la région RhinRuhr en ce qui concerne l'accessibilité par la route et par le train. Toutefois, en ce qui concerne l'accessibilité par voie aérienne, la région RhinMain est la région métropolitaine qui offre la performance la plus élevée en Europe et ce, grâce à des liaisons aériennes intercontinentales similaires à celles de Londres, Paris et à une position géographique plus centrale.

Niveaux d'accessibilité et développement métropolitain

Les transports apparaissent comme une question essentielle lorsque l'on étudie la performance concurrentielle des régions urbaines. Le niveau d'accessibilité est clairement l'une des nombreuses clefs du développement urbain. Mais les interrelations sont complexes et le seront encore plus suite aux nombreuses évolutions en cours dans le domaine des transports et des télécommunications.

Une relation ambiguë

Les systèmes de transport sont l'une des clefs du développement régional et l'accessibilité, qui peut être perçue comme étant le " produit " principal de ces systèmes, en est un déterminant.

Il est clair que la qualité des infrastructures de transport (capacité, maillage, vitesse de déplacement, etc) et donc, le niveau d'accessibilité influent sur les choix de localisation des activités économiques comme des habitants. De même, les régions présentant un meilleur accès aux marchés sont plus concurrentielles que des zones plus éloignées et isolées. Mais il reste difficile d'établir une relation précise entre la qualité des infrastructures de transport et le développement économique régional. Une corrélation positive entre ces deux termes peut être fondée aussi bien sur des données historiques concernant le mode de développement de la ville que par une véritable relation causale.

Bruxelles se trouve dans une position très centrale en Europe. L'indice d'accessibilité par la route et par le train y est très élevé, comparé aux moyennes européennes.

DR





En outre, le niveau d'équipement en infrastructures peut être interprété aussi bien comme une cause que comme une conséquence du développement régional. Ainsi, s'il est généralement constaté une correspondance entre niveaux d'accessibilité et niveaux de PIB d'une métropole dynamique pouvant exister entre l'économie régionale et les investissements en transport reste difficile à décrire.

Au-delà du concept traditionnel d'accessibilité espace-temps : la dimension organisationnelle et l'accès aux réseaux de télécommunication

Le concept d'accessibilité espace-temps a ses limites. Tandis que la qualité des infrastructures de transport, les coûts et la durée de déplacement restent fondamentaux pour le transport de personnes (par exemple, les migrations alternantes, les contacts professionnels) comme celui des marchandises, il faut souligner que dans les secteurs les plus dynamiques de l'économie, les conditions pour un transport efficace se fondent aussi sur d'autres performances. La circulation des marchandises et de l'information n'est plus seulement une question de temps et de distance, c'est aussi une question d'organisation. Les entreprises doivent être capables de contrôler les flux, de les adapter aux contraintes et aux rythmes de production, d'assurer leur fiabilité et flexibilité, autrement dit de gérer de manière optimum les transmissions d'informations qui y sont liées. Cette dimension organisationnelle devra de plus en plus être intégrée au concept d'accessibilité.

Le niveau d'équipement en infrastructures peut être interprété aussi bien comme une cause que comme une conséquence du développement régional.

Guiho/Dreif

Accessibilité et infrastructures de transport sont à prendre en compte dans les politiques de développement durable des régions métropolitaines pour leurs impacts évidents sur l'environnement (consommation d'énergie, pollution de l'air), mais aussi pour les externalités engendrées (coût des encombrements).

J.C. Pattacini/Urba Images



L'accessibilité aux réseaux de télécommunications à hauts débits est devenue pour de nombreuses entreprises une condition nécessaire à leur développement. Être correctement connecté devient un atout et conditionne parfois les choix en matière de localisation plus qu'une proximité spatiale avec tel ou tel partenaire ou entreprise du même secteur.

Cependant, une utilisation plus intensive des télécommunications ne remplace pas les besoins en déplacements, certains types d'interactions ne peuvent avoir lieu sans proximité spatiale. L'explosion conjointe (concomitante) d'internet et de la téléphonie mobile, d'une part, du transport aérien et du train à grande vitesse, d'autre part, en est la preuve.

Accessibilité et mobilité durable

Enfin, accessibilité et infrastructures de transport sont à prendre en compte dans les politiques de développement durable des régions métropolitaines pour leurs impacts évidents sur l'environnement (consommation d'énergie, pollution de l'air) mais aussi pour les externalités engendrées (coût des encombrements). L'enjeu se situe certainement dans l'établissement d'une régulation de la mobilité (nombre de déplacements par individu) et des choix modaux (voiture, transport en commun, modes doux) qui ne nuise pas à l'accessibilité.

Immobilier de bureaux et compétitivité des métropoles du Nord-Ouest de l'Europe

Renaud Dizain
IAURIF

Ces quinze dernières années ont vu émerger de vastes programmes de bureaux dans la plupart des grandes métropoles européennes. Ces nouveaux quartiers d'affaires sont l'expression physique du fort processus de tertiarisation que connaissent les économies urbaines en Europe.

La part croissante de la richesse créée dans les pôles tertiaires conduit les pouvoirs publics à porter une plus grande attention aux enjeux liés à l'immobilier de bureaux, facteur de compétitivité pour les entreprises et donc d'efficacité des systèmes productifs régionaux. Les réflexions menées dans le cadre du projet GEMACA II¹ sur le rôle de l'immobilier de bureaux dans la compétition économique que se livrent les principales régions urbaines du Nord-Ouest de l'Europe sont présentées ci-après.

(1) Cette recherche a été menée en collaboration avec le département d'études européennes de Jones Lang LaSalle qui a fourni l'essentiel des indicateurs statistiques à partir desquels ont été menées les comparaisons inter-régionales.



T

ertiarisation et réponse massive des investisseurs

Malgré une faible croissance de l'emploi dans les métropoles du Nord Ouest de l'Europe, excepté à Dublin et dans la Randstad, la demande en surfaces de bureaux a fortement augmenté depuis une quinzaine d'années. Le développement des activités de services (conseil, finance...), la tertiarisation du secteur industriel et l'arrivée en force des nouvelles activités liées aux télécommunications ou à l'informatique à la fin des années 90 sont à l'origine de ces nouveaux besoins en bureaux.

En réponse à une demande de plus en plus locative, la promotion immobilière s'est imposée comme principal mode de production de bureaux. Apparue dans les années 50 en Grande-Bretagne, elle s'est étendue aux grandes capitales européennes au cours des années 70 et plus récemment dans les métropoles régionales comme Lille ou Düsseldorf (RhinRuhr). L'essor de l'immobilier tertiaire a été favorisé par l'afflux des banques et des investisseurs dans un contexte d'abondance des capitaux. La financiarisation de l'immobilier a entraîné la production de bureaux dans une logique de confrontation de l'offre à la demande, exposant les marchés à de plus fortes variations cycliques. L'inertie du processus de construction, inhérente aux délais de construction, peut entraîner un décalage entre l'offre proposée par les promoteurs et une demande des entreprises de plus en plus sensible aux aléas de la conjoncture économique. Le déséquilibre qui en résulte a été à l'origine de l'alternance de périodes de surproduction et de pénurie de l'offre, assortie de fortes variations de prix.

Les régions urbaines fonctionnelles

L'analyse a porté essentiellement sur les 10 métropoles du Nord-Ouest de l'Europe comptant plus de 1 million d'habitants et disposant d'un parc de bureaux supérieur à 2 millions de m² : Bruxelles, Dublin, Edimbourg, Lille, Londres, Manchester, Paris, Randstad, RhinMain et RhinRuhr. La comparaison des marchés a été menée sur la base du découpage des métropoles en régions

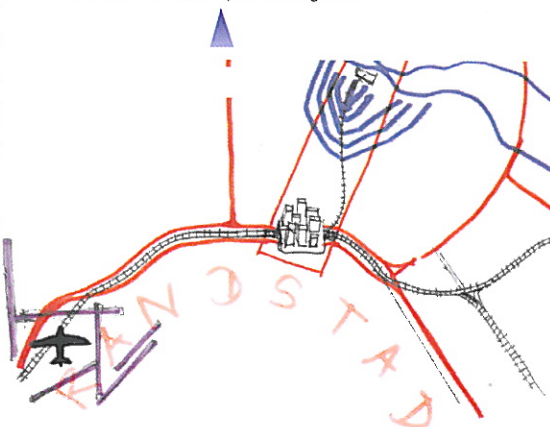
urbaines fonctionnelles définies par référence à leur bassin d'emplois (voir les articles concernant les « Profils socio-économiques » de Paris, Dublin, La Randstad, Londres et RhinRuhr). Ce découpage offre une meilleure comparabilité des marchés immobiliers de régions mono-centriques telles que Londres ou Paris et polycentriques comme la Randstad, RhinRuhr ou RhinMain.

La mobilité accrue des capitaux et la concentration de la profession immobilière en vastes réseaux à l'échelle européenne ont favorisé l'ouverture des marchés nationaux aux investisseurs étrangers. Leur part dans les montants investis ces dernières années à Paris (50 %), Bruxelles (45 %) ou Londres (30 %) marque une tendance de fond à l'internationalisation des flux d'investissements.

Appréciés pour la taille de leur marché et leur professionnalisme, Paris et Londres concentrent plus de la moitié des opérations transfrontalières réalisées dans le Nord-Ouest de l'Europe.

Plan d'aménagement d'un nouveau pôle d'affaires dans la Randstad : le quartier Zuidas (axe sud) à mi-chemin du centre-ville d'Amsterdam et de l'aéroport

Source : Dienst Ruimtelijke Ordening/Atelier



Le quartier de Zuidas dans la Randstad est emblématique des pôles tertiaires qui émergent en Europe de l'Ouest : un développement en relais des quartiers d'affaires centraux, une desserte lourde en transports collectifs et une mixité des fonctions économiques et résidentielles.

Source : Dienst Ruimtelijke Ordening/Atelier



Cadres juridiques et fiscaux : diversité des pratiques nationales

Si certaines pratiques locales évoluent sous l'influence des investisseurs étrangers, une harmonisation des réglementations nationales paraît aussi complexe que lointaine. L'environnement des marchés demeure encore très spécifiquement local tant en termes de procédures administratives que de fiscalité ou de droit. Sur le plan fiscal, les taxations sur l'immobilier sont multiples et très particulières selon les pays. La comparaison des coûts d'occupation fait apparaître que les entreprises londoniennes supportent une fiscalité immobilière plus lourde qu'à Paris ou à Francfort. En revanche, en France, les revenus immobiliers et les plus-values immobilières sont plus largement taxés que dans les autres pays européens.

Les règles en matière de baux commerciaux incarnent la diversité des droits de l'immobilier. Le régime français, particulièrement favorable aux occupants (qui ont le droit d'interrompre le contrat de location à la fin de chaque période triennale) se voit reprocher d'entraver l'ajustement des loyers aux évolutions du marché et de constituer un frein au renouvellement du parc de bureaux en raison d'une insuffisante sécurisation des investissements.

A l'opposé de la France, le régime de location au Royaume-Uni, de même qu'en Irlande, favorise nettement les propriétaires avec une durée d'engagement ferme de 10 ou 15 ans du locataire assortie d'une révision des loyers mais seulement à la hausse tous les 5 ans. En raison de sa rigidité et malgré un recours à la sous-location, ce régime est de plus en plus contourné et ne permet pas non plus un fonctionnement fluide du marché.



Moindre régulation publique et influence croissante du privé

En Europe continentale, la construction de bureaux demeure fortement encadrée mais la tendance est à la libéralisation des marchés et à une plus grande initiative laissée à la sphère privée.

Les politiques de contrôle direct des implantations d'entreprises sont progressivement abandonnées. A Londres, le contrôle de la construction spéculative par le «Location of Offices Bureau» a été aboli au cours des années 80. A Paris, la suppression de la procédure dite de l'«agrément utilisateur» en 2000 laisse toute liberté aux sociétés privées dans leur choix d'implantation. Seule la construction de bureaux «en blanc» est soumise à autorisation dans certaines parties de la région. Sous la pression économique, le gouvernement hollandais a renoncé à appliquer aux grandes entreprises la politique 'ABC-location' dont l'un des objectifs est de concentrer les «générateurs de trafic automobile» à proximité des transports collectifs. Certains pays ont libéralisé leurs politiques foncière et immobilière laissant davantage de pouvoirs aux acteurs privés. Le cas le plus significatif est celui de la Randstad où l'intervention des promoteurs privés et des investisseurs a considérablement augmenté alors que les municipalités jouent traditionnellement un rôle majeur dans la promotion immobilière.

Les politiques de contrôle direct des implantations d'entreprises sont progressivement abandonnées.

A Londres, le contrôle de la construction spéculative par le «Location of Offices Bureau» a été aboli au cours des années 80.

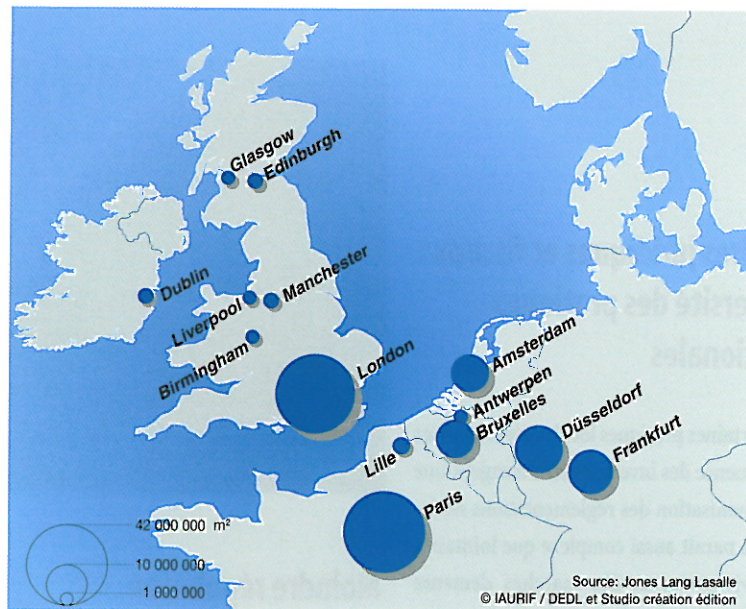
D. Lecomte/laurif

Renforcement du partenariat public-privé

Les pouvoirs publics conservent un rôle déterminant au stade de la programmation de sites tertiaires. Les quartiers d'affaires planifiés au cours des années 90 en relais des centres urbains arrivés à saturation concentrent actuellement une part majoritaire de la construction de bureaux en Europe. Ces opérations de régénération urbaine (friches portuaires et industrielles) ont bénéficié d'une action publique volontariste et de la réalisation de grands programmes d'équipements. C'est le cas à Paris (La Plaine Saint-Denis) dans la Randstad (Rotterdam) à Dublin (Docklands) et même à Londres avec une intervention forte de la puissance publique dans le cas de l'aménagement de Canary Wharf. Vitrines du rayonnement des métropoles sur la scène internationale, ces nouveaux pôles prennent la forme d'ambitieux projets architecturaux (constructions ou projets d'immeubles de très grande hauteur à La Haye, Francfort ou projet à Dublin).



Une collaboration plus étroite que par le passé, notamment à Paris et dans la Randstad, s'est instaurée entre collectivités publiques et les professionnels pour éviter les erreurs d'une planification trop dirigiste et peu conciliante avec les logiques des acteurs privés (entreprises, promoteurs, investisseurs). Le partenariat entre acteurs privés et regroupements de collectivités locales a été encouragé et institutionnalisé à Londres. Il vise à éviter les inconvénients d'une procédure d'aménagement négociée, source de recours et de blocage de la production.



Pôles tertiaires et planification urbaine

Deux idées force communes à de nombreuses métropoles président actuellement les stratégies de planification régionale. La première est d'encourager l'implantation des centres tertiaires à proximité des pôles multimodaux de transports. La seconde est de veiller à la cohérence d'ensemble du développement des pôles de bureaux à l'échelle de l'agglomération, notamment dans des régions où la gouvernance est fragmentée. L'absence d'une autorité régionale à Dublin s'est révélée être un handicap au développement rapide et mal coordonné de l'expansion de l'agglomération au début des années 90. Un plan établi par l'État pour la région de Dublin donne désormais aux autorités locales des lignes directrices pour le développement des implantations à proximité des infrastructures stratégiques de transports. Le découpage administratif interne à la région urbaine fonctionnelle de Bruxelles est source d'incohérence en matière d'organisation des transports et de desserte des quartiers d'affaires. Celle-ci est en effet couverte par trois régions administratives, lesquelles ont établi leurs propres plans de développement sans réelle concertation. L'absence de gouvernance régionale en RhinRuhr constitue un handicap à la promotion internationale de l'immobilier tertiaire fragmenté en plusieurs marchés locaux concurrents.

Prééminence de Paris et Londres

Paris et Londres se détachent nettement des autres régions européennes par la taille de leur parc de bureaux, supérieure à 40 millions de m². Cette capacité d'accueil est d'environ trois fois supérieure à celles des grandes régions polycentriques. Parmi celles-ci, la Randstad compte 15 millions de m² de bureaux dont Amsterdam accueille plus du tiers (6 millions de m²). La conurbation de RhinRuhr totalise 14,3 millions répartis entre Cologne, Düsseldorf, Essen et Dortmund. L'autre grande région rhénane forme un marché de 12,5 millions de m² principalement concentré à Francfort (9,5 millions de m²). Bruxelles figure également au rang de ces grands centres tertiaires avec un parc de bureaux de plus 10 millions de m².

Malgré une reconversion tertiaire récente, Manchester et Lille (2,5 millions de m²) ont un statut de marchés régionaux dominés par leur capitale. Dublin et Edimbourg qui affichent pourtant des parcs plus modestes (2 millions de m²), bénéficient de la notoriété internationale que leur confère la présence d'institutions politiques et financières. Les autres agglomérations de plus d'un million d'habitants disposent d'un parc de bureaux de l'ordre de 1,5 million de m².

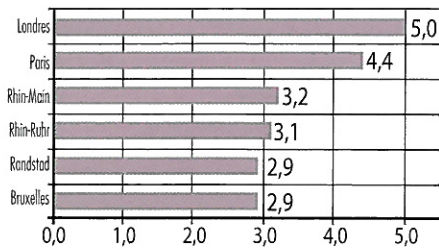
Les régions de Paris, Londres et Bruxelles sont dotées d'un parc de bureaux particulièrement important au regard de leur poids démographique et du nombre d'emplois. Cette surconcentration de bureaux dans les capitales économique et administrative de pays centralisés est liée à la présence de grandes entreprises et d'institutions publiques ainsi qu'aux services qu'elles génèrent (finance, marketing, communication...).

	Parc de bureaux ¹ (en m ²)	Parc de bureaux (m ²)/Emploi total 1999	Parc de bureaux (m ²)/Population 1999
Paris	42 500 000	8,1	3,8
Londres	40 900 000	6,5	3,5
RhinRuhr	14 300 000	2,6	1,0
Randstad	13 300 000	4,7	2,3
RhinMain	12 500 000	3,8	1,9
Bruxelles	10 200 000	6,9	2,8
Lille	2 500 000	3,9	1,4
Dublin	2 000 000	1,3	1,3

(1) Parcs de bureaux des régions urbaines fonctionnelles en 2000

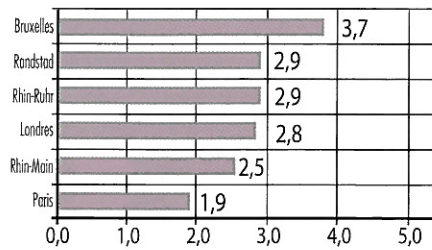


Constructions annuelles moyennes
1988- 1992 en % de parc de bureaux



Source : Jones Lang LaSalle - Müller 2001

Constructions annuelles moyennes
1998- 2002 en % de parc de bureaux



Source : Jones Lang LaSalle - Müller 2001

Un nouveau cycle de forte construction

La croissance économique à la fin des années 80 a suscité un développement sans précédent de la construction de bureaux dans la plupart des métropoles, particulièrement à Londres, Paris et Francfort où l'augmentation du parc a été supérieure à la moyenne des autres métropoles.

L'excès de construction purement spéculative (jusqu'à 70 % de bureaux en blanc), sur fonds de récession à partir de 1991, a provoqué un développement rapide de la vacance qui a atteint son niveau record (10 %) au milieu des années 90.

Le retour de la croissance et l'émergence de la nouvelle économie s'est traduite, de 1996 à 1999, par l'absorption quasi-complète des surfaces disponibles dans la plupart

des métropoles européennes. Le taux de vacance a reculé plus rapidement dans les régions de Londres et de Dublin où la demande a été la plus dynamique.

Réagissant avec retard au cycle économique, la construction de bureaux n'a pas permis de répondre immédiatement à la demande. En 2000, le taux de vacance moyen dans les métropoles du Nord Ouest de l'Europe s'établissait à 3 % du parc existant. La même année, les programmes en construction étaient en majorité pré-commercialisés comme à Francfort (70 %) ou Paris (80 %).

Le volume des constructions engagées de 1998 à 2002 dans le Nord Ouest de l'Europe est comparable à celui du début des années 90. Les marchés secondaires sont à l'origine d'une part plus importante de la construction que lors du précédent cycle. La production de bureaux est particulièrement active à Bruxelles (3,7 %) à Düsseldorf (3,2 %) et dans la Randstad (2,9 %).

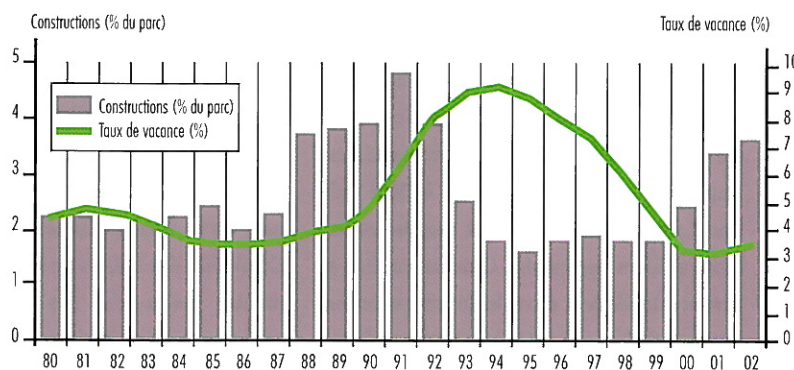
Elle est exceptionnellement élevée à Dublin (10 % du parc de bureaux). L'augmentation plus mesurée des parcs de bureaux à Londres, Paris et Francfort tient à l'accélération du processus de réhabilitation de bureaux anciens qui assure une part croissante de l'offre de surfaces neuves ou rénovées. Le renouvellement du parc s'est engagé plus récemment à Manchester et surtout à Bruxelles avec une rénovation en profondeur du quartier central des affaires.

La diminution de la part des constructions purement spéculatives marque un profond changement avec le précédent cycle de construction. Elle traduit une plus grande prudence des opérateurs, en particulier des investisseurs qui n'engagent leurs fonds que sur des opérations en partie pré-louées. Plus généralement, la production de bureaux est devenue plus transparente, s'est rationalisée et fuit désormais les excès spéculatifs. La situation de sur-offre est donc dans l'ensemble peu à redouter à l'exception des marchés en pleine expansion tels que Dublin.

Cycles économiques et immobiliers

Ce nouvel essor des marchés est marqué par une convergence des cycles immobiliers des principaux marchés régionaux européens liée à des économies tertiaires de plus en plus en phases en Europe. Traditionnellement, les cycles des marchés de bureaux évoluaient de manière décalée avec des fluctuations successivement observées au Royaume-Uni, en France, en Allemagne... Cette convergence se manifeste par des évolutions quasi simultanées des rythmes de commercialisation de bureaux dont les niveaux records atteints en 2000 ont été suivis l'année suivante d'une diminution de 30 % à Paris et dans Central London.

Constructions de bureaux et taux de vacance : métropoles du Nord-Ouest de l'Europe 1980 - 2002



Source : Jones Lang LaSalle - Müller 2001



Le phénomène le plus marquant a été l'essor généralisé puis le reflux rapide de la demande de bureaux des entreprises dites de la nouvelle économie (technologies de l'information, médias et télécommunications) qui avaient représenté en 2000 jusqu'à 25 % des surfaces commercialisées à Londres, Paris, Amsterdam et Düsseldorf. Des comportements immobiliers similaires sont observés d'un pays à l'autre pour des secteurs plus traditionnels comme les banques et services financiers. Elles ont opéré dans le même temps d'importantes restructurations immobilières liées aux fusions récentes ou réorganisations internes (délocalisation des activités de back-office...).

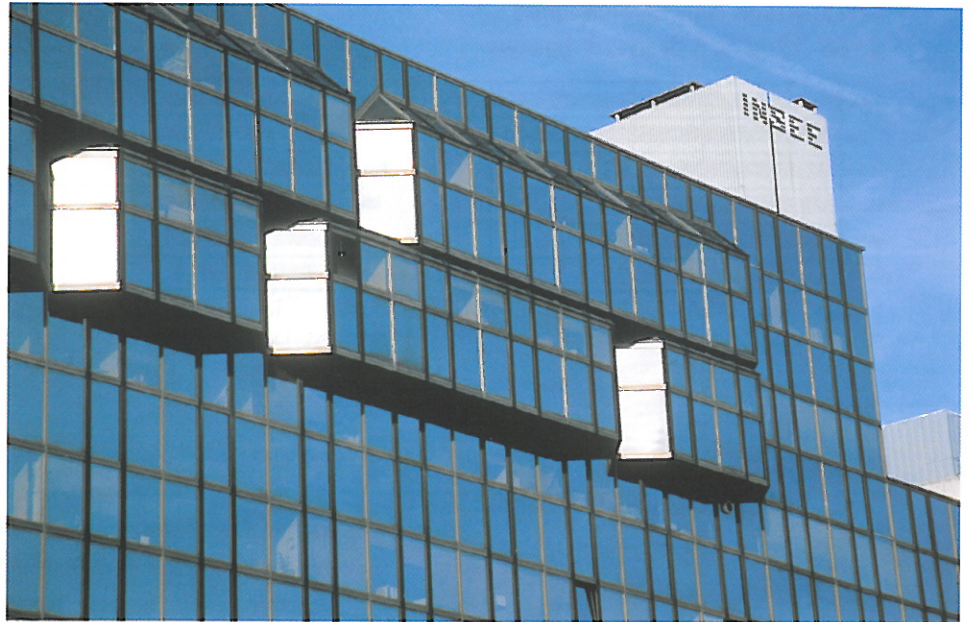
La correction observée depuis 2001 (diminution de la demande et des loyers) sur l'ensemble des marchés du Nord-Ouest de l'Europe est principalement d'origine macro-économique, à la différence du cycle précédent caractérisé par une sur-offre de bureaux. Les perspectives économiques qui sous-tendent la demande sont moins défavorables que dans les années 90. Paris et Londres présentent les marchés les plus sains au regard de l'offre attendue et des perspectives de croissance.

Les marchés en forte expansion, stimulés par une demande soutenue du secteur des TIC (Amsterdam, Düsseldorf et surtout Dublin) sont les plus exposés à une baisse de la demande et au risque de surproduction.

Mobilité croissante des occupants de bureaux

Si l'augmentation des surfaces de bureaux se ralentit, les mouvements de rotation dans le parc tendent à s'accélérer. En effet, les commercialisations ont suivi en Europe une croissance plus forte que celle du parc. Jusqu'en 1997, les rotations ont été encouragées par la baisse des prix immobiliers permettant aux entreprises de s'étendre et d'accéder à des bureaux de meilleure qualité. En fin de décennie, un environnement plus concurrentiel a provoqué une vague de fusions-acquisitions et de réorganisations internes.

(2) Source : CDC-Ixis



Si l'augmentation des surfaces de bureaux se ralentit, les mouvements de rotation dans le parc tendent à s'accélérer.

A. Mérat/aurif

A Paris et Londres, où la demande correspond essentiellement à des relocalisations, le turnover des occupants de bureaux est passé en dix ans de 5 % à 6 %. Une plus faible mobilité comme en RhinRuhr est à mettre en rapport avec l'occupation majoritairement en propriété et faiblement locative.

Rationalisation des surfaces et maîtrise des coûts immobiliers

Depuis 20 ans, la croissance des parcs de bureaux de Londres et Paris a été alimentée par une augmentation continue des surfaces occupées par emploi imputable à la diminution relative des fonctions administratives au profit d'un emploi plus qualifié nécessitant davantage d'espace de travail. Mais depuis 2000, les mouvements d'entreprises observés à Londres ou à Paris indiquent une diminution du ratio moyen des surfaces utilisées par emploi. Cette baisse, liée au niveau actuellement élevé des loyers, est surtout la traduction de nouvelles organisations de travail (bureaux partagés, espaces ouverts...) moins consommatrices de surfaces.

En effet, les entreprises cherchent de plus en plus à réduire les coûts immobiliers et privilégient des espaces flexibles et évolutifs pour faciliter les redéploiements que leur impose la conjoncture. Une gestion immobilière plus efficace pousse les entreprises à devenir locataires de leurs bureaux, voire à déléguer l'ensemble des services relatifs à l'immobilier pour pouvoir affecter l'essentiel de leurs ressources à leurs activités propres.

Loyers : les marchés britanniques les plus chers

La comparaison des prix des loyers relevés sur les meilleurs emplacements (bureaux neufs dans les quartiers centraux des affaires) fait ressortir une forte hiérarchisation des métropoles. L'évolution des indices de loyers depuis 25 ans montre qu'au-delà des fortes variations cycliques les écarts de coûts sont demeurés stables hormis une valorisation des marchés d'Amsterdam et de Bruxelles.



Loyers de bureaux sur les meilleurs emplacements (euros/m²/an)

Londres	1 366
Paris	700
Francofort	570
Edimbourg	495
Dublin	495
Manchester	409
Amsterdam	363
Düsseldorf	306
Bruxelles	248

Source: Jones Lang LaSalle 2002

Cette hiérarchie exprime une relation forte entre prix immobiliers et la taille d'un marché. Les entreprises bénéficient d'économies externes proportionnelles à la taille de la ville dans laquelle elles sont implantées et acceptent de payer des loyers plus élevés dans les grandes villes. Toutefois, le statut de Londres de centre financier mondial et la qualité de son parc immobilier ne suffisent pas à expliquer des loyers deux fois plus élevés à Londres qu'à Paris.

Immobilier d'entreprise et compétitivité économique

Les enquêtes menées auprès d'entreprises multinationales⁽³⁾ montrent que l'offre immobilière est un facteur peu discriminant dans leurs choix d'implantation entre métropoles européennes. L'immobilier arrive loin derrière les critères liés à l'environnement économique (dynamisme économique, accès à un marché...) ou humain (qualification de la main d'œuvre, formation, langue...). Les marchés des grandes métropoles du Nord-Ouest de l'Europe, à la différence de marchés émergents au sud et à l'est du continent, sont suffisamment bien structurés et professionnalisés pour fournir une offre répondant aux standards des entreprises internationales. L'immobilier ne procure pas un avantage comparatif déterminant dans la concurrence entre métropoles pour l'accueil d'entreprises internationales.

(3) Healey and Baker 2001

Cependant le marché immobilier constitue indirectement un facteur évident de compétitivité économique des métropoles. Son bon fonctionnement conditionne une réponse rapide et adaptée aux besoins de développement des activités économiques les plus dynamiques. Si les logiques de marché donnent davantage d'influence aux acteurs privés, les aspects institutionnels jouent un rôle essentiel.

Les politiques d'aménagement déterminent une implantation cohérente des bureaux au regard des réseaux de transport, de l'accès aux bassins de main d'œuvre et aux grands équipements. Elles interviennent aussi directement dans le processus de production ou de renouvellement de l'offre immobilière. Ainsi, une politique de maîtrise foncière a pour corollaire aux Pays-Bas des prix fonciers élevés et une relative pénurie de terrains constructibles. En l'absence de planification, l'excès de contentieux provoque de fréquents blocages en Grande-Bretagne alors qu'en RhinRuhr ou à Paris, une planification stricte entraîne des pesanteurs (autorisations administratives).

Le processus de mise aux normes des quartiers d'affaires centraux, appelé à s'accélérer aux cours des prochaines années, se heurte à la rigidité des règles d'urbanisme (densités, hauteur...) comme à Bruxelles et surtout à Edimbourg où la protection du centre historique limite les possibilités d'extension des quartiers d'affaires centraux.

L'attrait d'un marché dépend également des efforts entrepris par les acteurs du développement pour donner une vision claire de leur projet urbain ou encore pour rendre lisible leur marché vis-à-vis des professionnels de l'immobilier. Les pouvoirs publics disposent enfin de nombreux moyens d'actions à travers les niveaux d'imposition et dispositions réglementaires auxquels sont soumis les marchés.

*Le «Stadttor»,
l'une des plus récentes opérations
de construction
à Düsseldorf.*

DR



Les capacités scientifiques et technologiques des régions européennes

Vincent Gollain
IAURIF¹

Dans une économie de plus en plus fondée sur le savoir, les capacités scientifiques et technologiques jouent un rôle croissant dans la compétitivité des entreprises, des nations et des régions. C'est pourquoi un volet de l'étude GEMACA II a été consacré à l'analyse des performances globales et individuelles des 13 régions urbaines fonctionnelles (FURs) du Nord-Ouest de l'Europe dans les domaines de la science et de la technologie. Malgré les limites des deux indicateurs utilisés (publications scientifiques et dépôts de brevets), l'étude brosse les grands traits des spécialisations des régions européennes dont les principales conclusions sont rappelées ici².

(1) Aujourd'hui Directeur du pôle «Prospective et économie régionale», Agence Régionale de Développement Paris Ile-de-France.

(2) Le rapport complet est disponible en français ou en anglais à l'IAURIF (ou sur Internet www.iaurif.org)



Les 15 premières régions scientifiques

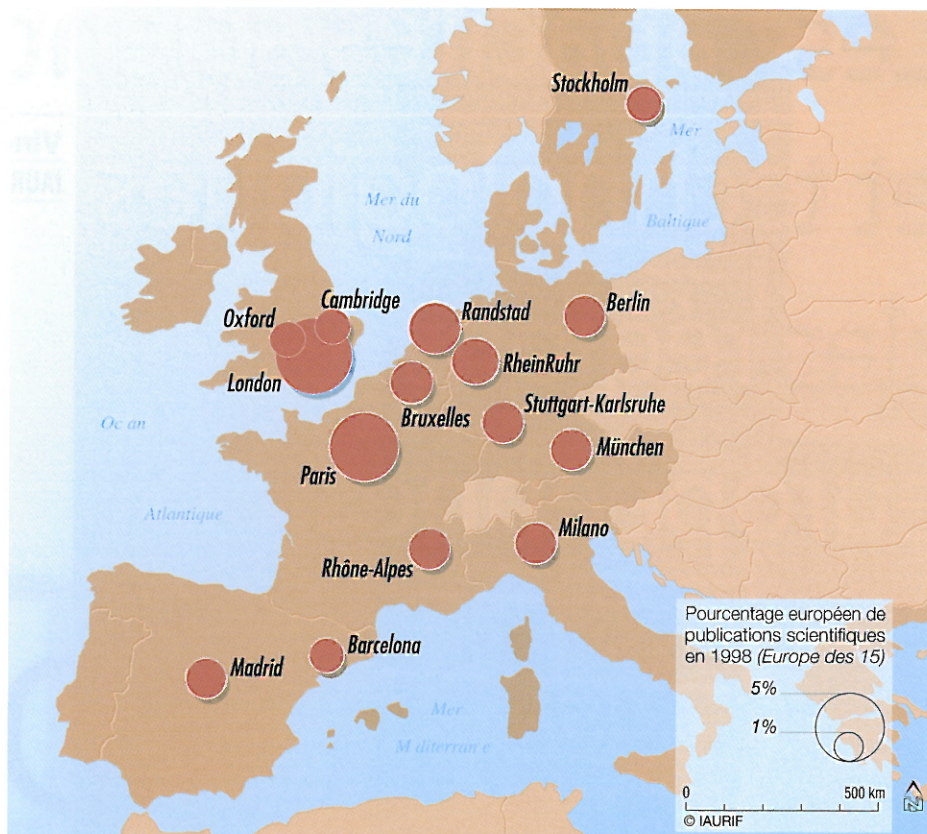
Les performances scientifiques des régions européennes

La position scientifique des régions européennes a été évaluée sur la base du nombre de publications scientifiques dénombrées par l'Observatoire des Sciences et des Techniques (OST)³ à partir des bases de données du Science Citation Index.

La performance scientifique des principales régions européennes

Un premier constat apparaît à la lecture de la carte : la science européenne repose sur quelques grandes régions scientifiques pluridisciplinaires complétées par un semis de pôles de taille petite ou moyenne. Les 15 premières régions⁴ concentrent plus du tiers (36,8 %) du potentiel scientifique européen. A l'opposé, les pôles scientifiques de petite ou moyenne taille sont assez nombreux puisque le tiers des régions de l'Union européenne ne totalise même pas 0,5 % des publications scientifiques européennes. A noter que la présence de pôles scientifiques de taille moyenne ou réduite est liée à la dispersion des centres universitaires de recherche sur l'ensemble des territoires nationaux.

La région économique de Londres, qui produit 6,4 % des publications scientifiques européennes, se classe en tête des 15 premières régions européennes. La région économique de Paris, avec 5,9 % des publications européennes, se classe seconde suivie de la Randstad-Holland (3,5 %), de RhinRuhr (2,6 %), du bi-pôle Stuttgart-Karlsruhe (2 %) et de Munich (1,8 %).



Source : données ISI (SCI, COMPUMATH) traitements statistiques OST et IAURIF, 2001

La lecture du tableau qui suit fait apparaître que les performances scientifiques des grandes régions urbaines européennes sont pluridisciplinaires. Les régions ne semblent pas avoir privilégié une discipline scientifique au détriment des autres, comme cela sera le cas par domaine technologique. La prédominance des régions économiques de Londres, Paris, Randstad-Holland ou RhinRuhr se retrouve dans

la plupart des disciplines scientifiques. Si la région londonienne prend la première place des publications en biologie fondamentale, biologie appliquée – écologie, recherche médicale et sciences pour l'ingénieur, Paris se classe en tête pour les quatre autres disciplines. Le leadership de Londres dans les sciences du vivant est d'autant plus un atout que ces disciplines sont en plein essor.

Les 5 premières régions économiques européennes par discipline en 1998⁵

Disciplines	Rang	1	2	3	4	5
Biologie fondamentale					RhinRuhr*	Stuttgart
Recherche médicale		Londres*	Paris*	Randstad*	Milan	RhinRuhr*
Biologie appliquée Ecologie					Madrid	Munich
Science pour l'ingénieur					RhinRuhr*	Stuttgart
Chimie			Londres*	RhinRuhr*	Stuttgart	Rhône-Alpes
Physique			RhinRuhr*	Stuttgart	Rhône-Alpes	Londres* / Berlin
Sciences de l'univers		Paris*	Randstad*	Londres*	Munich	Cambridge
Mathématiques			RhinRuhr*	Londres*	Randstad*	Rhône-Alpes
Toutes disciplines		Londres*	Paris*	Randstad*	RhinRuhr*	Stuttgart

* Région économique délimitée selon la méthode Gemaca.

Source : données ISI (SCI, COMPUMATH), traitements OST et IAURIF, 2001

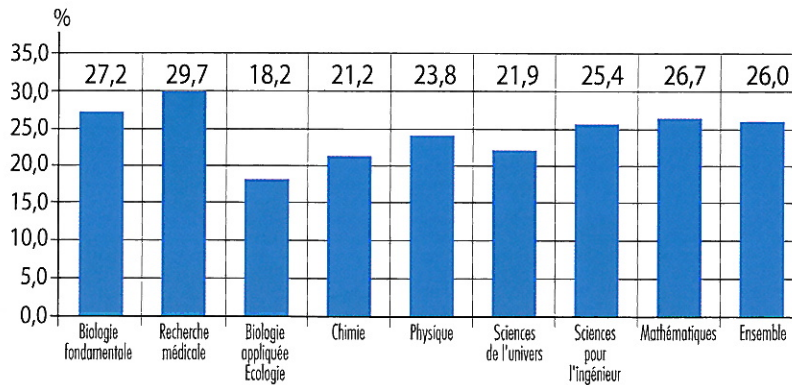
(5) Classement selon le pourcentage de publications scientifiques dont l'auteur habite dans la région. Stuttgart, Munich et Milan désignent respectivement les régions de Stuttgart-Karlsruhe, plus autre Bavière et Lombardie (échelle NUTs - 2).

(3) <http://www.obs-ost.fr>

(4) Les 15 premières régions européennes ont été obtenues sur la base d'un classement des régions européennes dans le découpage administratif NUTS 2 et du classement des régions étudiées selon le découpage GEMACA.



Part européenne des FUR en publications scientifiques en 1998



Source : données ISI (SCI Compumath), traitements OST et Iaurif, 2001

La performance scientifique des régions urbaines fonctionnelles du Nord-Ouest de l'Europe

Les régions urbaines fonctionnelles du Nord-Ouest de l'Europe (FUR) qui comptent plus d'un million d'habitants, représentent 17,2 % de la population, 17,6 % des emplois et 28,6 % du PIB de l'Union Européenne.

La région économique de Paris se classe au second rang des publications scientifiques, derrière la région économique de Londres.

V. Gollain/aurif



Ces régions concentrent également 26 % des publications scientifiques de l'Union européenne. Cette proportion est encore plus marquée pour la recherche médicale (29,7 %), la biologie fondamentale (27,2 %) ou les mathématiques (26,7 %). A l'inverse, elle est nettement moins perceptible pour la biologie appliquée – écologie (18,2 %), la chimie (21,2 %) ou les sciences de l'univers (21,9 %).

Cette performance scientifique s'explique, pour partie, par la présence parmi les FUR de cinq régions économiques classées parmi les 15 les productives en Europe. Il s'agit de Londres, Paris, la Randstad-Holland, RhinRuhr et Bruxelles.

Entre 1990 et 1998, les FUR ont connu un affaiblissement relatif en Europe. En effet, la part des articles publiés dans ces 13 régions est passée de 31,4 % en 1990 à 26 % en 1998. Cet affaiblissement trouve son explication, non pas dans une diminution du nombre d'articles publiés, mais par une plus forte croissance du nombre de publications réalisées dans le reste de l'Europe dans des pays tels que l'Espagne et l'Italie ainsi que dans certaines régions telles que la Bavière, la Saxe, Toulouse, Nice ou le nord de l'Ecosse.

Les performances technologiques des régions européennes

La position technologique des régions européennes a été évaluée sur la base du nombre de brevets européens dénombrés par l'Observatoire des Sciences et des Techniques (OST) à partir des données de l'Observatoire Européen des Brevets (OEB)

Les principales régions innovantes en Europe

La mesure de l'innovation dans les régions, à partir des brevets déposés, confirme les contrastes géographiques observés en matière scientifique. Les capacités européennes d'innovation technologique sont fortement concentrées puisque 15 régions européennes, parmi les 211 régions de niveau NUTS-2 définies par Eurostat, polarisent près de 45 % des brevets européens. Parmi elles, huit sont allemandes, confirmant ainsi la puissance technologique de l'Allemagne en Europe, deux sont françaises et deux autres néerlandaises. On remarque enfin que ces 15 régions se situent toutes au nord d'une ligne passant du nord de l'Italie (Lombardie) à la région Rhône-Alpes.

Dans ce contexte, en termes de résultats bruts, la FUR de Paris est, avec 6,2 % des dépôts de brevets européens en 1998, la première région technologique européenne. Elle devance de très peu le bipôle Stuttgart-Karlsruhe et la région de Rhin Ruhr, qui concentrent chacune 6,1 % des brevets européens. Les deux régions suivantes – Munich et Rhin-Main – sont aussi allemandes, chacune autour de 4 % des dépôts de brevets européens.

Toutes les régions européennes n'ont bien sûr pas le même profil d'activité technologique. Si l'on détaille le classement précédent des régions européennes par domaine technologique, on constate quelques spécialisations.



Les 15 premières régions technologiques

La performance technologique des régions urbaines fonctionnelles du Nord-Ouest de l'Europe

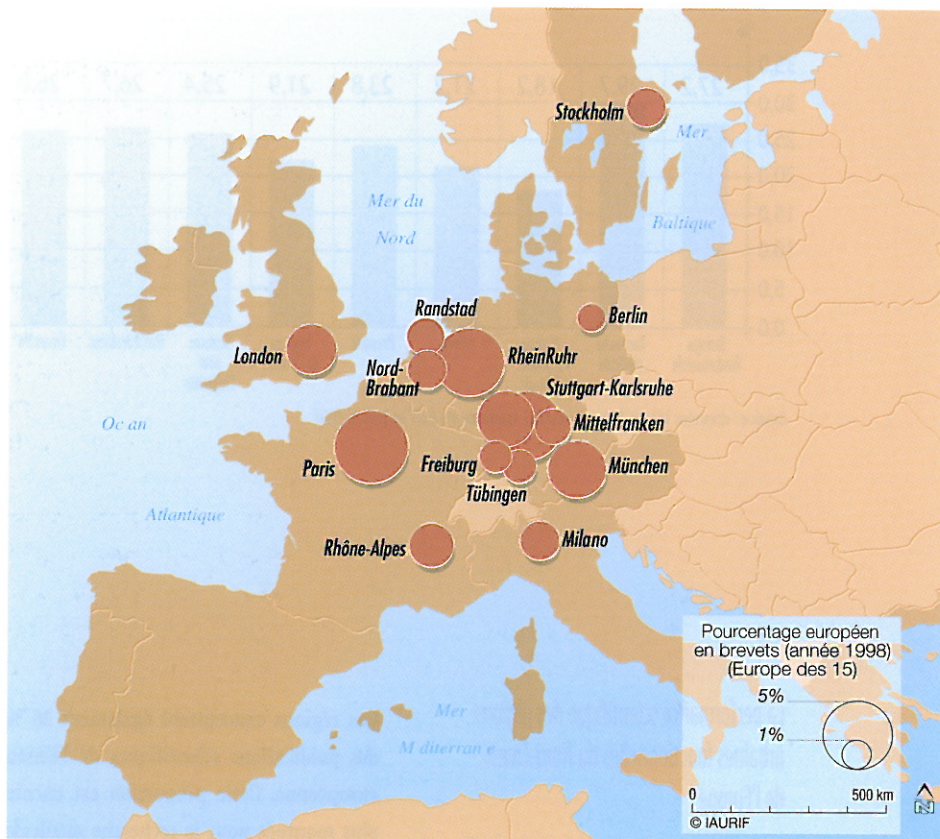
Les régions urbaines fonctionnelles du Nord-Ouest de l'Europe concentrent 23,4 % des dépôts de brevets européens enregistrés au sein de l'Union Européenne. Cette proportion est encore plus marquée pour la chimie fine - pharmacie (34,4 %) ou "les procédés - chimie de base - métallurgie" (26,3 %). A l'inverse, elle est nettement moins perceptible pour l'électronique - électronique (19,2 %), la "consommation des ménages - BTP" (19,7 %) ou "les machines-mécanique - transport" (21,9 %).

Entre 1990 et 1998, les 13 régions économiques du Nord-Ouest de l'Europe ont vu leur influence se réduire. En effet, la part des FURs dans les dépôts de brevets européens enregistrés en Europe est passée de 24,8 % à 23,4 %, soit une diminution de 1,4 point en valeur. Cette évolution s'explique par une progression plus faible des dépôts de brevets européens dans les métropoles du Nord-Ouest de l'Europe que dans le reste de l'Union Européenne. On assiste ainsi à une forte progression des performances technologiques des pays nordiques et des régions allemandes de Stuttgart et Munich.

Des régions aux performances contrastées

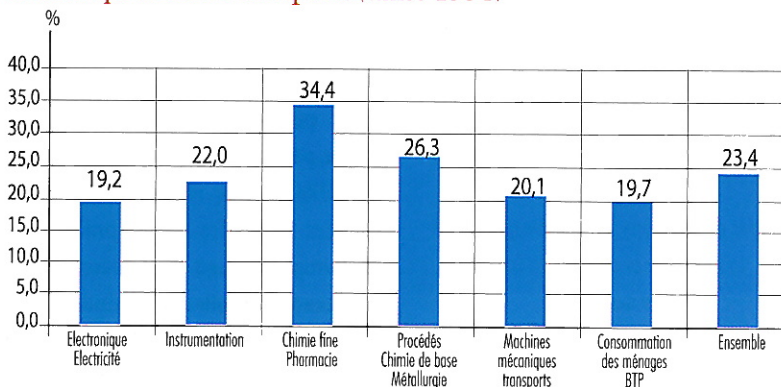
L'étude réalisée a permis de constater et de mesurer le phénomène de polarisation des activités scientifiques et technologiques dans les principales régions européennes et dans quelques métropoles spécialisées.

Dans ce contexte, les performances scientifiques et technologiques des régions urbaines fonctionnelles étudiées sont tout à fait remarquables puisque ces régions représentent 26 % de la production scientifique européenne et 23 % de sa production technologique, contre 17,6 % des emplois.



Source : données INPI et OEB, traitements statistiques OST et IAURIF, 2001

Part européenne des régions urbaines fonctionnelles du Nord-Ouest de l'Europe en brevets européens (année 1998)



Source : données INPI et OEB, traitements statistiques OST et IAURIF, 2001

Les 5 premières régions européennes par domaine technologique en 1998⁶

Rang	Chimie Pharmacie	Electronique Electricité	Instrumentation	Machines Mécanique	Ménages B.T.P.	Procédés industriels
1	RhinRuhr*	Paris*	Stuttgart	RhinRuhr*	RhinRuhr*	Stuttgart
2	Paris*	Munich	Stuttgart	RhinRuhr*	Stuttgart	Stuttgart
3	RhinMain*	Noord-Brabant	Munich	Paris*	Paris*	Paris*
4	Londres*	Stuttgart	Londres*	RhinMain*	Rhône-Alpes	RhinMain*
5	Milan	Stockholm	RhinRuhr*	Munich	Munich	Munich

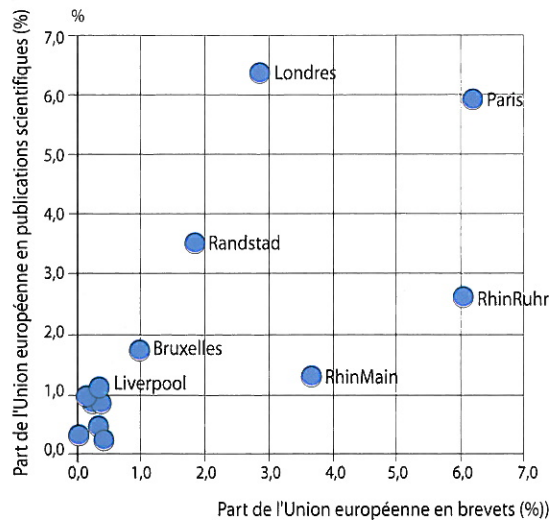
* Région urbaine fonctionnelle selon la méthode Gemaca ; Stuttgart désigne la région Stuttgart - Karlsruhe

Source : données INPI et OEB, traitements statistiques OST et IAURIF, 2001

(6) Classement selon le pourcentage de brevets européens déposés dans la région.



Performances scientifiques et technologiques des régions du Nord-Ouest de l'Europe en 1998



Source : données INPI et OEB, traitements statistiques OST et Iaurif, 2001.

Toutefois, les performances individuelles de ces régions sont contrastées, cinq d'entre elles dominant même très largement les autres. La région économique de Paris est classée en tête du fait de ses performances tant scientifiques que technologiques. Londres et Rhin-Ruhr viennent ensuite avec d'excellentes performances scientifiques à Londres et technologiques en RhinRuhr. La Randstad Holland et Rhin-Main viennent enfin avec une forte compétitivité scientifique dans la Randstad et technologique dans la région allemande. Entre 1990 et 1998, les régions urbaines fonctionnelles du Nord Ouest de l'Europe ont connu un affaiblissement relatif assez marqué en matière scientifique et plus modeste en matière technologique. Cet affaiblissement trouve son explication dans une dissémination croissante de la science européenne entre un nombre plus élevé de pôles d'excellence et la progression des capacités scientifiques de l'Europe du Sud, de la Finlande, de l'Irlande ou de certains Länders de l'ex-Allemagne de l'Est. En matière technologique, on assiste à une forte progression des pays nordiques au détriment des régions les plus fortes à l'exception de Stuttgart et plus récemment de Munich.

Annexe méthodologique

Alors que les capacités scientifiques et technologiques des Etats sont assez bien cernées par de nombreux indicateurs, il n'en est pas de même à l'échelle régionale où la situation varie selon les pays européens.

Il n'a pas été possible de baser notre approche comparative sur les moyens mis à disposition des activités de recherche (dépenses intérieures de recherche, effectifs) du fait de l'absence de statistiques disponibles à l'échelle des FURs.

L'approche utilisée ici se fonde sur deux indicateurs de résultats :

- pour mesurer la production scientifique, on a utilisé les statistiques de l'OST (Observatoire des Sciences et des Techniques) sur les publications. L'analyse bibliométrique de l'OST, fondée sur deux bases de données de l'Institute of Scientific Information américain, recouvre l'ensemble des sciences à l'exception des sciences humaines et sociales ;
- le dynamisme technologique a été évalué à partir du nombre de brevets européens déposés en Europe. On a utilisé les statistiques sur les brevets européens publiés par l'OST et qui sont fondées sur des données de l'INPI et de l'OEB.

Bibliographie

- ALIX Jean-Pierre, CUNIN Hélène. *L'innovation, un atout de l'Île-de-France dans la mondialisation*. Paris : Editions Géoéconomie, 2000, 95 pages.
- BLATT Pauline, GOLLAIN Vincent. *Les grandes régions scientifiques et technologiques dans le monde*. Paris : Iaurif, 2000, 138 pages.
- BOURGEOIS Isabelle (dir.). *Allemagne 2001*. Levallois-Perret : CIRAD, 2001, 414 pages.
- EUROSTAT. *Statistiques de la science et de la technologie en Europe. Données 1985-1999*. Luxembourg : Communautés Européennes, 2001, 174 pages.
- EUROSTAT. *Recherche et développement. Statistiques annuelles. Données 1988-1998*. Luxembourg : Communautés Européennes, 1999, 174 pages.
- GOLLAIN Vincent. *La science et la technologie dans les régions urbaines fonctionnelles du Nord-Ouest de l'Europe*. Paris : Iaurif, 2001, 58 pages.
- GOLLAIN Vincent. *Le palmarès des régions. Futuribles*, n°268, Paris : Futuribles, 2001, pages 47-70.
- OCDE. *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*. Paris : Les éditions de l'OCDE, 2000, 290 pages.
- OST. *Science et technologie ; Indicateurs 2002*. Paris : Economica, 2002, 416 pages.
- SIMMIE James (éd.). *Innovative cities*. London : Spon Press, 2001, 254 pages.

La gouvernance dans les régions urbaines fonctionnelles

Réintroduction d'une question ancienne

Wolfgang Knapp

ILS

Anne-Marie Roméra

IAURIF

Les vingt dernières années ont montré une évolution significative de l'action publique, qui s'est traduite par le passage «du gouvernement à la gouvernance»¹. Le gouvernement renvoie à une période de certitudes, où l'action publique était largement pilotée par un acteur central, le plus souvent l'Etat. L'action publique a bien changé et la notion de gouvernance est utilisée pour exprimer cette évolution. Cette notion est prise ici sous une double acception : d'une part, il s'agit d'exprimer l'émergence d'un pouvoir local moins centré sur l'Etat, plus pluraliste et qui intègre d'autres acteurs notamment économiques ; d'autre part, il s'agit de décrire les nouvelles formes de l'action publique : contractualisation, coopération, négociation, partenariat, etc.

(1) selon l'expression de P. Bailey (1993)





Dès la fin des années 1980, de nombreuses expérimentations dans la constitution de gouvernements métropolitains ont de nouveau mis à l'ordre du jour la question de l'administration des grandes régions urbaines en Europe. Le sujet semble nécessiter toutefois une approche différente de celle des années 1970, autre période prospère de la coopération intercommunale. La restructuration actuelle des systèmes urbains européens - en particulier le rôle des régions métropolitaines et mondiales dans le développement économique - a montré l'importance de pouvoir disposer de cadres institutionnels et décisionnels adéquats pour que s'exerce efficacement un gouvernement d'union reflétant les intérêts de divers acteurs de la région métropolitaine.

De plus, la différenciation économique et sociale de ces dernières décennies a aussi révélé des déficiences graves dans la capacité de l'Etat central à résoudre les problèmes. La question s'est alors posée de savoir si des modes plus décentralisés de prises de décisions sur la base de négociations et de « marchandages » directs produiraient de meilleurs résultats ou pourraient contourner les traditionnelles voies hiérarchiques.

Dans cette transition d'une approche traditionnelle de gouvernement territorial vers une « gouvernance », trois éléments majeurs peuvent être retenus :

- L'élargissement du champ d'acteurs et des formes organisationnelles impliquées dans la définition et la mise en œuvre de politiques.
- La complexité croissante des systèmes de relations entre les politiques relevant de la gestion territoriale.
- Le rétrécissement ou le changement du rôle des acteurs gouvernementaux tandis que s'accroissent les opportunités et les espaces d'implication informelle.

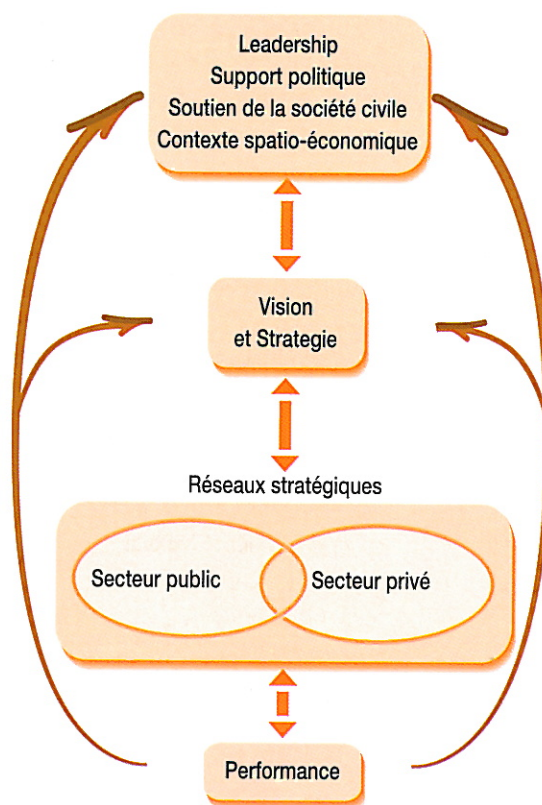
La capacité à s'organiser des régions urbaines

On peut se référer à des concepts comme la « capacité institutionnelle » (institutional capacity) (P. Healy) ou « la capacité à s'organiser » (organising capacity) (L. Van den Berg) à propos des initiatives de gouvernance régionale visant à créer de nouveaux liens, à reconfigurer des politiques croisées autour de programmes sectoriels et/ou à recomposer les relations entre l'Etat, les autorités locales, la sphère économique et la société civile. Selon Van den Berg, « la capacité à s'organiser » peut se définir comme la capacité d'impliquer tous les acteurs concernés afin de développer collectivement de nouvelles idées et politiques qui soutiennent un développement durable dans les régions métropolitaines.

On peut distinguer sept strates, qui constituent « la capacité à s'organiser » d'une région :

1. La structure du cadre institutionnel formel et le rôle des différents acteurs publics à l'intérieur de ce cadre.
2. Les réseaux stratégiques existant entre les acteurs publics eux mêmes, entre les acteurs publics et privés ou entre les acteurs privés, comme moyen de faire face aux problèmes spécifiques des régions urbaines fonctionnelles.
3. Le leadership de personnes clés et/ou d'organisations pour utiliser le potentiel des réseaux et diriger les efforts des parties impliquées.
4. Un contexte spatio-économique facilitant les liens entre les acteurs et donc pouvant être une source de motivation importante pour favoriser la collaboration (toutefois, l'effet contraire est aussi possible).
5. Une vision quant au développement de la région métropolitaine donnant naissance à des stratégies et à des objectifs concrets.

6. Une aide politique (et financière) afin de créer une collaboration positive au niveau local.
7. Un soutien de la société civile, notamment des personnes directement impliquées ou intéressées, de la population régionale et des marchés économiques.



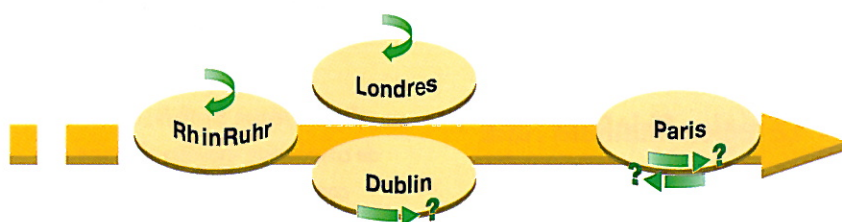
Reste à voir comment vont se combiner toutes ces composantes de «la capacité à s'organiser» mais il est évident qu'il n'existe aucune approche unique appropriée à toutes les situations. La plupart des systèmes de coordination ou de coopération dépendent étroitement de leur contexte spécifique, en particulier :

- Des structures politiques et administratives à l'échelon national (Etats centralisés, comme la France, le Royaume-Uni et l'Irlande ou à l'inverse Etats fédéraux comme l'Allemagne avec un fort pouvoir local autonome).
- De structures territoriales distinctes (régions métropolitaines monocentriques ou polycentriques sans véritable ville centre comme RhinRuhr).
- Des réseaux spécifiques d'acteurs et de pouvoirs, des intérêts en jeu et de la latitude potentielle de compromis dans des circonstances données.

L'échelle de la «région urbaine fonctionnelle» (FUR)

L'élargissement du contexte spatio-économique fait de la FUR l'échelon de base adapté à la conduite d'une politique métropolitaine. Sa position concurrentielle peut être renforcée par des structures de décision et de gestion efficaces à cette échelle. Les capacités de coopération et de coordination intra-régionale, l'efficacité de l'administration, une présentation uniforme de la région vis-à-vis de l'extérieur deviennent d'importants avantages en termes d'attractivité.

Sur le chemin difficile de la capacité à s'organiser



Cependant, une FUR se caractérise par un système dynamique d'interrelations socio-économiques, de pratiques économiques et socioculturelles et un contexte de proximités spatiales et institutionnelles. De telles régions fonctionnelles avec des frontières instables (qui changent en fonction de l'évolution des pratiques sociales) ne coïncident habituellement pas avec les structures de gouvernement et d'administration territoriales existantes (fragmentées en une série de niveaux et d'organismes).

Aussi les tentatives pour faire émerger un niveau d'action correspondant au périmètre de la région urbaine fonctionnelle se heurtent-elles à de sérieux obstacles et à une forte résistance. Le problème central est de concevoir des structures politico-administratives, comme s'il s'agissait d'autorités territoriales, et de créer des structures efficaces de stratégie, de gestion et aussi de marketing dans le cas où les structures de gouvernement et d'administration existantes ne correspondent pas à l'échelle de la région urbaine fonctionnelle réelle (et potentielle).

Sur le chemin difficile de la gouvernance

Toute analyse des tentatives actuelles d'organisation de gouvernement et de gouvernance à l'échelle de la région urbaine montre que la plupart ne réalisent pas l'intégralité des tâches citées en référence de «la capacité à s'organiser» ou de «la capacité institutionnelle». De même, l'effort pour construire cette organisation ne se produit pas de façon linéaire, depuis la mobilisation jusqu'à la configuration institutionnelle et à la mise en route opérationnelle. C'est bien sûr le cas dans les FUR étudiées, à des degrés divers, en fonction de leur contexte spécifique. Aussi n'est-il pas facile de caractériser la situation actuelle.

En ce qui concerne le processus (jamais terminé) du développement ou de l'amélioration du gouvernement ou de la gouvernance de la région métropolitaine, peut-être peut-on dire que RhinRuhr n'est qu'un «débutant», que Paris est à un stade «avancé» et que Londres et Dublin se trouvent à mi-chemin.



Plus encore, nous pouvons dire que RhinRuhr et Londres (après la régionalisation de la fin des années 1990) n'ont, à ce jour pas fait de progrès. Dublin cherche à mettre en place de nouvelles dispositions institutionnelles, quant à Paris, sa situation actuelle peut être vue comme un système instable susceptible de progression comme de régression.



La région RhinRuhr : une région en formation avec un début d'organisation et un avenir pouvant combiner de multiples futurs

Comme partout, le paysage administratif et institutionnel de RhinRuhr peut être décrit comme un chevauchement et une juxtaposition de plusieurs autorités, institutions et organisations, mais, contrairement à de nombreuses autres régions urbaines, les questions de gouvernance et de gouvernement régional n'y sont pas officiellement à l'ordre du jour. Le gouvernement du Land North-Rhine Westphalia espère seulement que les villes de la région fonctionnent davantage en réseau. La coopération se limite à ne pas nuire à l'autonomie locale et à empiéter le moins possible sur les intérêts locaux. Les acteurs régionaux, tels que les agences de développement, les organismes (infra-) régionaux ou les administrations de districts se consacrent seulement à développer leurs propres champs de compétences. D'un autre côté, des approches territoriales innovantes mises en place récemment - en particulier les Conférences de développement régional (Regional Development Conferences) et le processus spécifique de planification stratégique conçu pour l'Exposition de construction internationale

Dans la région RhinRuhr, les formes de coopération «douces» devraient être complétées sur le long terme par des innovations dans le domaine des engagements contractuels et par la mise en place d'autorités régionales territoriales.

D. Riou/laurif

IBA Emscher Park dans la Ruhr - constituent des avancées vers une démarche plus régionale. Les études destinées à évaluer ces politiques soulignent que l'un des principaux bénéfices réside dans les modes de fonctionnement adoptés. A savoir, un esprit de collaboration amélioré, une identification régionale des acteurs-clés renforcée, des contacts plus étroits entre les groupes actifs sur la scène régionale, la mise en place de structures (groupes de travail, conférences régionales, etc.) et de procédures de coopération (consultations, procédures de discussion, de coordination...), un degré plus fort de consensus, la mobilisation des responsables politiques au niveau régional, etc. Toutefois, une telle stimulation de la coopération et la construction de consensus ne peuvent réussir à long terme que si l'effort est continu et si des incitations positives et négatives (de nature financière ou autre) le soutiennent et le rationalisent.

Un premier objectif pour une recherche future serait donc de définir quelles incitations pourraient stimuler ce type de coopération.

Les politiques de régionalisation ont donné l'opportunité de créer de nouveaux organismes (infra-) régionaux : l'Agence Emscher-Lippe qui associe le secteur industriel privé, la Chambre de Commerce et d'Industrie et les collectivités locales pour promouvoir le développement économique du nord de la Ruhr; l'Agence pour le Development Eastern Ruhrgebiet Ltd, structure partenariale publique/privée qui agit en particulier pour la promotion de zones d'activités d'importance régionale dans l'est de la Ruhr; le bureau régional «Bergisches City-Triangle», réseau de villes ayant pour but de renforcer la coordination régionale dans plusieurs domaines. Le mode de fonctionnement de tels organismes représente une avancée prometteuse. Toutefois, l'idée d'une région RhinRuhr, formée de sous ensembles, ou comme un territoire construit par des coopérations singulières et des structures de réseau nécessiterait une sorte de coordinateur et de modérateur et de nouvelles pratiques de gestion régionale. Malheureusement, la proposition de créer une nouvelle agence RhinRuhr, ouverte à toutes les autorités territoriales volontaires, à la place de l'Association de Communautés du District Ruhr (Kommunalverband Ruhr, KVR) ne s'est pas concrétisée. Elle aurait dû être créée non seulement pour faire du lobbying au nom de la région et construire des alliances stratégiques dans un contexte de



mondialisation grandissante, mais aussi pour organiser des coopérations à dimension variable et limitées dans le temps dans différents domaines (coordination infra-régionale et modération régionale) au sein de la région métropolitaine.

A ce jour, la région RhinRuhr est loin d'exister, que ce soit dans sa structure spatiale, dans la conscience collective de ses habitants ou comme «unité territoriale» prête à être présentée en tant que telle, pour une politique de promotion régionale et de marketing territorial, par exemple. Cet état de fait traduit un manque manifeste de «capacité à s'organiser» régionale.

Comme les deux régions qui l'entourent, le Grand Londres est doté d'une Chambre régionale et d'une Agence de développement, avec, en plus, le Greater London Authority et un maire élu.

Greater London Authority,
Government Office for London

Les maigres efforts qu'a fait jusqu'à présent le gouvernement du Land NRW pour créer une Région métropolitaine européenne 'RhinRuhr' et établir une pratique politique et institutionnelle débouchant sur une pratique sociale territoriale devraient être renforcés. Ils devraient aller bien au-delà de la modernisation des infrastructures, de l'amélioration de l'accessibilité internationale et de la mobilité intra-régionale et manifester davantage qu'un «espoir» de plus de coopération intercommunale et de fonctionnement en réseau entre villes. En plus de ces mesures et au lieu d'adopter une N^{ième} politique attentiste, il faudrait se donner comme objectif principal la coordination entre des discours régionaux n'émanant pas du seul point de vue économique, la constitution d'une gouvernance régionale et de «capacité à s'organiser», et la formulation de stratégies comme points de départ pour des mesures concrètes et leur exécution. Il faudrait donner suite aux expériences du processus de planification du IBA Emscher Park et à l'idée d'une agence RhinRuhr. Les formes de coopération «douces» devraient être complétées sur le long terme par des innovations dans le domaine des engagements contractuels et par la mise en place d'autorités régionales territoriales. Tout cela relève avant tout d'une volonté politique forte.

La région londonienne : une série de nouvelles institutions régionales rendant la gouvernance plus complexe avec une concurrence potentielle au sein même de la FUR

L'histoire institutionnelle de la région londonienne a connu plusieurs étapes. Depuis 1998, un processus de régionalisation est en cours en Angleterre et la région urbaine fonctionnelle de Londres s'inscrit maintenant dans trois régions (l'une correspondant au Grand Londres, les deux autres étant le South East et l'East of England). Chaque région est dotée d'une Chambre régionale et d'une Agence de développement régional. Le Grand Londres, bénéficie des mêmes institutions que les deux autres régions mais est doté en plus du Greater London Authority avec un maire élu. Avec ce redécoupage et les institutions qui lui correspondent, la gouvernance est désormais beaucoup plus complexe que dans l'ancien South East. De plus, Londres se trouve séparé de son hinterland.

Les Agences pour le développement régional (Regional Development Agencies - RDA), structures mixtes dominées par les milieux économiques, ont été mises en place pour renforcer la compétitivité de chacune des régions. Cependant, l'idée qu'il y aurait un lien direct entre échelle régionale et dynamisme économique serait simpliste sans tenir compte des relations complexes entre les facteurs socio-économiques, politiques et culturels qui convergent pour constituer des "régions". Or, le découpage des nouvelles régions s'appuie avant tout sur des considérations démographiques (entités de 7 millions d'habitants), sans avoir réellement tenté de définir une base géographique, les questions d'identité régionale, etc.



Les décideurs ont délimité des espaces régionaux «donnés» sans décortiquer les modes de construction variés des entités collectives territorialement définies comme des régions.

On a donné aux RDA un rôle clef : développer une stratégie économique régionale (RES) et formuler un plan d'action pour son exécution. Chaque RDA a produit une RES pour affûter la compétitivité, mettre en évidence les atouts et la motivation locale et souligner les contributions qu'elles sont en mesure d'apporter au développement économique.

Parallèlement, le gouvernement central continue cependant à jouer un rôle important.

Il le joue au travers des Directives de planification régionale données aux deux nouvelles régions situées de part et d'autre de Londres, et de l'approbation de la *London Spatial Development Strategy* (SDS, Stratégie de développement spatial de Londres) pour le Grand Londres.

Il est aussi un acteur direct puisque les institutions gouvernementales comportent un Ministère pour Londres et un bureau gouvernemental régional pour chacune des trois nouvelles régions. Les rivalités traditionnelles entre le gouvernement central et local à Londres existent donc toujours.

Mais les rivalités politico-institutionnelles sont également présentes à l'intérieur de chacune des régions de l'hinterland, du fait de la multiplication d'agences et d'organismes à vocation unique et de l'émergence de projets de territoires infra-régionaux (entre autres, ceux financés par l'Union européenne).

La fragmentation des responsabilités engendre donc des problèmes de coopération. Des solutions comme, d'une part, le Greater London Authority (GLA) avec le leadership du maire, les nouvelles RDA, d'autre part, sont expérimentées pour exercer une coordination. Mais une véritable institution régionale correspondant à l'échelle de la FUR n'a pas été envisagée. Des réponses informelles à ce problème pourraient se

concevoir mais les relations de confiance et la coopération prennent du temps à se construire et les incitations politiques ou financières à coopérer sont peu nombreuses. Alors que les réformes ont amélioré la coordination au cœur de l'agglomération, elles ont créé des problèmes de coopération et de coordination pour la région élargie. Elles annulent les effets de la coopération informelle qui existait auparavant comme l'exerçait le South East Region Planning Advisory Body (SERPLAN - organisme consultatif pour la planification de la région du South East). Les attributions du SERPLAN sont devenues, depuis mars 2001, celles des Regional Planning Boards (Conseils de planification régionaux) des régions South East et East.

La Stratégie de développement spatial de Londres (SDS) qui devra être élaborée par le GLA inclut tous les aspects de développement ayant une dimension spatiale (économique, social ainsi que physique) et devra par conséquent tenir compte des principales interactions qui existent entre le Grand Londres, son hinterland étendu et les axes naturels d'extension. C'est le cas pour le corridor du Thames Gateway qui traverse les trois régions ou le 'Western Wedge' qui va de Londres ouest et l'aéroport de Heathrow jusqu'aux zones en pleine expansion situées encore plus à l'ouest. En partant d'une approche commune de l'hinterland étendu de Londres et de ses relations à la ville, il faudrait donc un nouvel accord entre, d'un côté, le maire de Londres et son Assemblée et, de l'autre, les Chambres régionales et les RDA du South East et de l'East. Un forum commun devrait être constitué pour analyser ce type d'interactions et les prendre en compte dans l'élaboration de la SDS et des futures directives de planification régionale destinées aux régions voisines.

Cependant, à l'heure actuelle, le point de mire pour le gouvernement central étant la compétitivité pour attirer les investissements et le marketing concurrentiel (l'un des principaux motifs de la régionalisation en Angleterre) cela ne favorise pas la coopération. Il n'existe

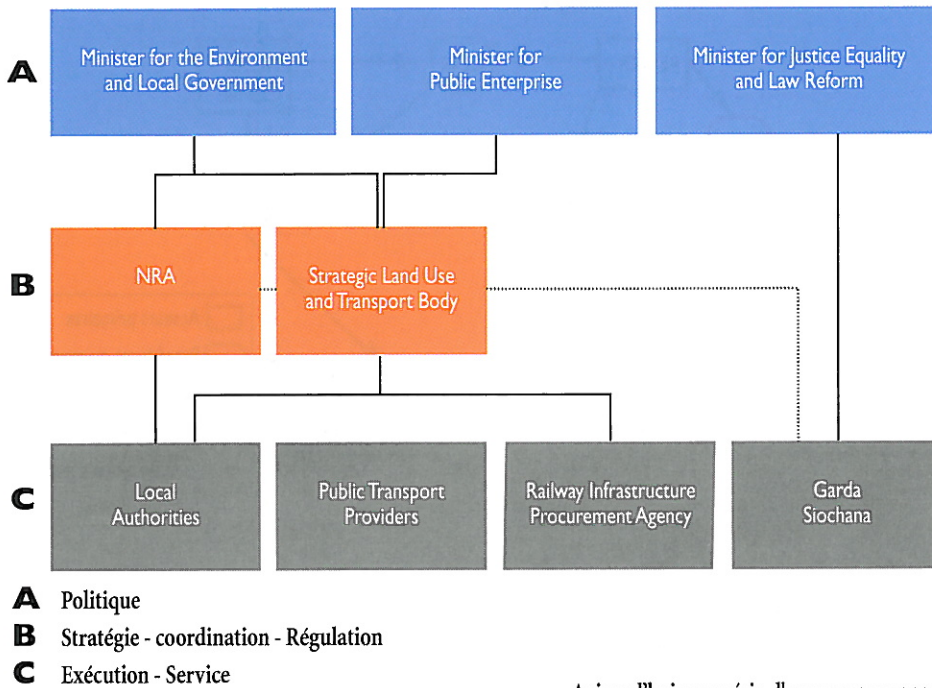
aucun accord entre les régions pour atténuer la concurrence entre elles. Si les RDA tirent pour l'instant pleinement profit de ce vide, dans l'avenir se dessinent une augmentation des inégalités régionales et une course effrénée à la première place. Les RDA se trouveront donc coincées entre les exigences de l'Etat et les attentes locales. Avec deux régions couvrant la zone périphérique de Londres, il est probable que Londres même sera divisée en sphères d'intérêt correspondantes, mettant le gouvernement central en situation d'intervenir en tant que médiateur et facilitateur de la coopération régionale.

La région de Dublin: un gouvernement local centralisé fort, deux autorités régionales et une série d'organismes et d'agences semi-autonomes, cherchant une nouvelle base locale et de nouveaux accords institutionnels au niveau de la région élargie

L'organisation du gouvernement et de la gouvernance de la Région du Grand Dublin (Greater Dublin Area) se caractérise par un patchwork de sept autorités locales opérant de manière isolée, qui ne coopèrent que sur des questions d'intérêt stratégique de moyen et long terme, incluant notamment la planification spatiale, le transport et le logement. Au-delà de la municipalité de Dublin, et des 6 autres Conseils de Comtés, l'Autorité régionale de Dublin et l'Autorité régionale du Mid-East ont été créées en 1994 dans le but de coordonner les stratégies et les domaines d'interventions des autorités locales. Cependant, ces Autorités régionales ne possèdent pas de pouvoirs statutaires pour contrôler les autorités locales et n'ont qu'un rôle de conseil et de coordination.



Accords institutionnels proposés pour la région du Grand Dublin



Source : Consultation Paper. Department of Public Enterprise, 2001

En Irlande, depuis le début des années 1990, une volonté politique forte se manifeste. Des réformes majeures sont entreprises : ainsi, le projet de loi sur le gouvernement local institue en 2000 une série de nouvelles structures au sein des gouvernements locaux.

C. Tarquis/laurif



Aujourd'hui, une série d'agences gouvernementales et locales sont en charge de l'occupation du sol et du transport dans la Région du Grand Dublin. De nouveaux domaines spécifiques comme la conception d'un système de transport régional intégré, la mise en œuvre de nouvelles Directives de planification stratégique pour la région du Grand Dublin, ou de l'Acte 2000 pour la planification et le développement, nécessitent de plus en plus de coopération et une coordination à l'échelle de la grande région.

Au niveau local, depuis le début des années 1990, une volonté politique forte se manifeste en Irlande pour réaliser des réformes majeures. Le résultat principal en a été le Projet de loi sur le gouvernement local, en 2000, qui institue une série de nouvelles structures au sein des gouvernements locaux :

- Les Comités de politique stratégique, coalitions d'intérêts publics et privés, ciblés sur différents aspects de politique locale.
- Les Conseils de Développement Comté/Ville au sein de chaque autorité locale afin d'engager les acteurs clés dans une démarche de planification à long terme. Ces Conseils sont des structures partenariales rassemblant les membres du secteur public et du secteur privé, les partenaires sociaux (syndicats) et des représentants de la société civile.
- Les Comités d'action locale dont les compétences sont semblables à celles des communes dans d'autres pays européens.

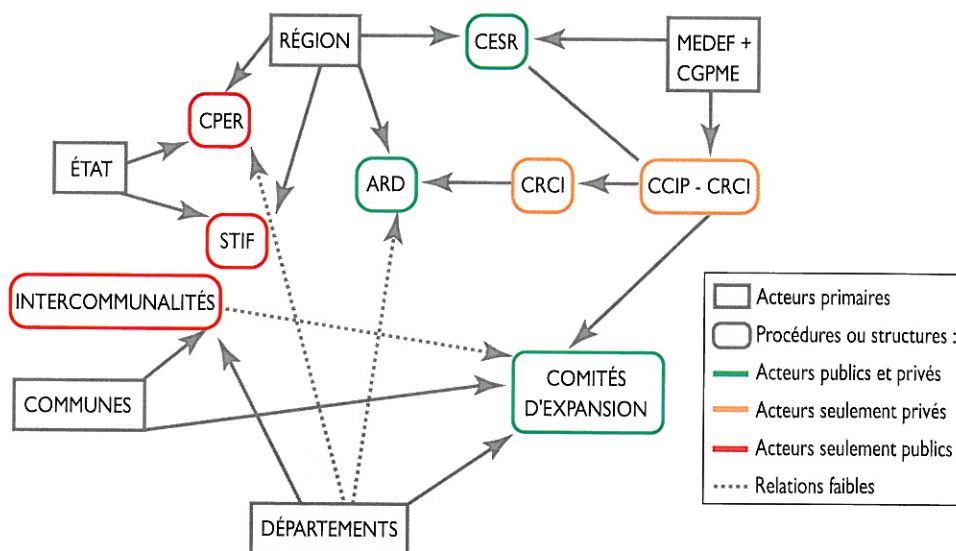
A l'échelle régionale, suite aux critiques suscitées par les résultats médiocres obtenus en matière de développement et de planification, de nouveaux accords institutionnels sont recherchés, en particulier pour l'aménagement du territoire et le transport dans la Région du Grand Dublin. Un document de consultation propose aujourd'hui un nouvel accord à trois niveaux : l'implication de trois ministères au niveau national, un niveau intermédiaire chargé de définir des orientations stratégiques et de tâches de coordination et de réglementation (intégrant l'Autorité nationale pour les routes et un nouvel organisme spécifique pour le transport et l'aménagement stratégique du territoire) et le niveau exécutif comprenant les autorités locales, les prestataires de transports publics, les services de police, etc.

La région de Paris : un système de gouvernance régionale relativement avancé mais instable, avec un Conseil régional d'Ile-de-France susceptible à terme de se trouver soit en position de coordinateur vis-à-vis des différents partenaires, soit en chef de file.

La période actuelle est une période de transition dans la gouvernance de la Région d'Ile-de-France², dans la mesure où un système se substitue peu à peu à un autre.

Dans une période antérieure, l'Etat dirigeait la région par ses politiques, son expertise et ses ressources financières à travers un système très centralisé. L'Etat, véritable pilote de la région capitale, structurait les actions collectives autour de lui. Depuis plusieurs années maintenant, ce système de gouvernement/gouvernance change. Cependant, certains éléments du système antérieur perdurent et les nouvelles dispositions ne sont en aucun cas inévitables, un «retour» au système précédent est donc toujours possible. Le pouvoir grandissant du Conseil régional, mais en parallèle l'émergence de méso-territoires (intercommunalités) avec des compétences politiques et économiques et une fragmentation accrue des acteurs économiques du fait de conflits plus exacerbés, débouchent sur un système instable de gouvernance, en particulier du fait que l'Etat ne joue plus clairement un rôle de pilote. Ce dernier a toujours une place importante en matière d'investissement et d'impulsion par le biais des ministères et de la Préfecture de région. Cependant, c'est un Etat d'un type différent, avec une conception de son territoire moins centralisée (moins interventionniste, plus coopérative) et moins unitaire («territorialisation de politiques gouvernementales»).

Gouvernance économique de la région d'Ile-de-France : relations entre acteurs au niveau régional.



Outre l'intercommunalité en progression dans la région et la restructuration territoriale des Chambres de Commerce, un point important est le changement de rôle du Conseil régional. Il se manifeste par son entrée dans plusieurs organismes qui lui étaient auparavant fermés (transformation du STP³ en STIF, AFTRP...). On peut aussi constater un développement (modeste) de sa capacité à mobiliser les acteurs économiques et sociaux dans les projets régionaux (Etats généraux pour l'emploi réunis à son initiative ayant débouché sur la création de l'Agence Régionale de Développement).

En ce qui concerne la question de la «capacité à s'organiser» régionale, on peut souligner que parmi les acteurs publics qui soutiennent fortement la coopération à une échelle régionale on trouve à la fois la Préfecture (c'est-à-dire la représentation du gouvernement de l'Etat) et le Conseil régional d'Ile-de-France. L'acteur économique le plus en faveur d'une coopération à l'échelle régionale est le MEDEF, c'est-à-dire la représentation des entreprises privées. Le Conseil économique et social régional⁴ travaille également au niveau régional. Par contre, même s'ils ne l'admet-

tent pas ouvertement, les départements et leurs agences de développement économique sont plus réservés quant à une plus grande gouvernance au niveau régional.

En ce qui concerne la vision ou ligne directrice d'un développement régional urbain, un Schéma directeur régional (SDRIF) est en application depuis 1994. De plus, un Contrat de Plan Etat-Région (CPER) programme des investissements pour une période de cinq ans de façon concertée. A la suite du Contrat de Plan, des accords sont passés entre le Conseil régional et chaque département pour apporter un soutien politique et financier régional aux projets des départements. Au niveau local enfin, le Conseil régional apporte une aide financière à certains territoires prioritaires et à certains projets économiques, comme le Génopôle d'Evry, «cluster» spécialisé en biotechnologies.

(2) qui en tant que région administrative correspond à la région urbaine fonctionnelle (FUR) de Paris

(3) STP : Syndicat des transports parisiens; STIF/Syndicat des transports d'Ile-de-France; AFTRP : Agence foncière et technique de la Région parisienne.

(4) Seconde assemblée régionale, il est formé de représentants d'acteurs économiques et sociaux.





En région Ile-de-France, à la suite du contrat de Plan Etat/Région, des accords sont passés entre le Conseil régional et chaque département. Certains projets économiques bénéficient au niveau local d'une aide financière du CRIF, tel le génopôle d'Evry.

V. Gollain/aurif

Le soutien sociétal quant à lui, est principalement dérivé de l'échelle nationale et joue pour Paris comme ville capitale et ville internationale. Les habitants de la région, n'ont pas ou peu d'identité régionale réelle.

L'évolution actuelle des acteurs et de leurs interrelations a comme conséquence une instabilité dans la mesure où aucun acteur ne se détache vraiment comme pilote de la gouvernance. Le système actuel est construit sur de nouveaux rôles et relations entre des acteurs régionaux fragmentés.

Les éléments de structuration de la gouvernance francilienne aujourd'hui visent à répondre à un double problème. D'un côté, les acteurs locaux ont besoin de lisibilité. L'ordre établi par l'Etat disparaissant, il est important de poser les jalons d'une nouvelle configuration où Région et structures intercommunales apparaissent comme les

pouvoirs émergents. D'un autre côté, ce nouvel ordre a plus que jamais besoin des milieux économiques. Or, pour nouer des partenariats, les acteurs politiques ont besoin de corps intermédiaires, d'organes de représentation des entreprises qui pour le moment sont fragilisés. La situation actuelle est donc instable sans qu'il soit pour autant possible de dire si cette instabilité est une dimension structurelle de la gouvernance ou au contraire le signe d'une période transitoire.

En fonction de l'attitude du Conseil régional de l'Ile-de-France (CRIF) plusieurs scénarios sont alors possibles.

Il se peut que la région urbaine continue de se fragmenter par la montée en puissance des structures intercommunales et de certains départements. A long terme, l'Ile-de-France disparaîtrait comme cadre de référence pour les politiques publiques et les actions collectives ce qui donnerait lieu à une « balkanisation » en méso-micro-territoires.

Selon le deuxième scénario, la politique régionale est plus réactive et dépend des politiques de divers acteurs mais le CRIF essaie de coordonner les différentes initiatives.

Un troisième scénario serait que le Conseil régional essaie d'agir sur les initiatives et stratégies des autres acteurs en se constituant comme acteur central des politiques franciliennes dans le domaine du développement.

Le rôle de coordination du territoire régional serait politiquement moins risqué que le modèle de direction régionale parce qu'il préserve un plus grand équilibre et une plus grande autonomie entre les autorités existantes. Par ailleurs, cela confère seulement au Conseil régional un rôle intermédiaire et non pas un rôle stratégique propre. Cependant, les scénarios deux et trois peuvent être combinés et offrir une amélioration de la situation existante pour le fonctionnement de la région fonctionnelle urbaine.

Les grappes d'entreprises, facteur de localisation des activités à forte valeur ajoutée dans les régions européennes

Vincent Gollain

IAURIF¹

Dr. Brendan Williams

Dublin Institute of Technology

Avec la participation de

Sylvain Cagnet

IAURIF

Dans le cadre de Gemaca II sur les déterminants de la localisation et du développement des activités à forte valeur ajoutée à Dublin, Londres, Paris Ile-de-France et RhinRuhr,² cet article synthétise les études menées. Ces travaux indiquent que certaines grappes³ d'entreprises s'y développent car elles y bénéficient de nets avantages concurrentiels. La localisation géographique joue donc un rôle stratégique et paradoxal dans le cadre de la mondialisation qui est souvent uniquement perçue comme la possibilité pour les entreprises de s'implanter où elles le souhaitent à travers la planète. Pour autant, ce phénomène de regroupement d'entreprises n'est pas uniquement un mécanisme spontané. Les acteurs locaux publics, privés et associatifs y jouent parfois un rôle stratégique.

(1) Aujourd'hui directeur du pôle « Prospective et économie régionale » à l'Agence régionale de développement Paris Ile-de-France (ARD).

(2) L'étude complète est disponible auprès des partenaires de l'étude et peut être téléchargée à l'adresse suivante : <http://www.iaurif.org/en/projects/networking/gemaca/>

(3) On emploie ici le terme grappe pour traduire l'expression anglo-saxonne "Cluster".



P

armi les nombreux thèmes présentés dans ce Cahier, l'étude Gemaca a porté sur l'analyse de la situation et des conditions de développement de secteurs ou grappes d'activités à fort potentiel de croissance dans les régions urbaines fonctionnelles de Dublin, Londres, Paris Ile-de-France et RhinRuhr. Dans un contexte d'intégration économique européenne et mondiale croissante, dans laquelle la compétitivité coût joue un rôle important, il s'agissait d'identifier la nature des activités économiques en développement rapide dans ces quatre grandes régions urbaines.

Les grappes d'entreprises, facteurs de compétitivité des régions

Afin de déterminer la nature des avantages concurrentiels procurés aux entreprises par les environnements régionaux de Dublin, Londres, Paris Ile-de-France ou RhinRuhr, l'équipe Gemaca s'est interrogée. A quel niveau faut-il placer l'analyse : l'entreprise, le secteur d'activité, la grappe ou la filière ? Après une revue de la littérature existante, il a été décidé de suivre l'idée selon laquelle la grappe d'entreprises est désormais la bonne échelle pour appréhender la nature des avantages et inconvénients offerts par les régions aux entreprises. Cette approche consacre à la fois une reconnaissance du renouvellement de la dimension locale, territoriale, dans l'organisation industrielle et la place de l'innovation dans ces dynamiques. Elle permet d'identifier les spécialisations économiques régionales, avec des résultats différents et plus fiables que les approches sectorielles classiques.

(4) Quatre études de cas sont présentées dans ce Cahier de l'aurif.

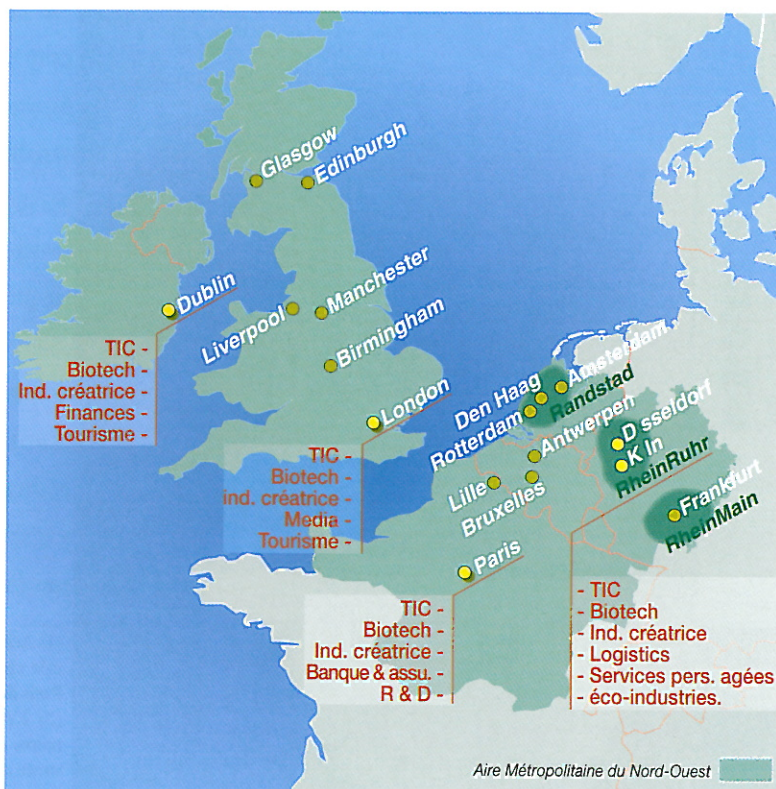
La définition d'une grappe d'entreprises, on a retenu celle proposée par Michael Porter, Professeur à la Harvard Business School. Pour lui, une grappe est «une concentration géographique d'entreprises liées entre elles, de fournisseurs spécialisés, de prestataires de services, de firmes d'industries connexes et d'institutions associées (universités, agence de normalisation ou organisation professionnelle, par exemple) dans un domaine particulier, qui s'affrontent et coopèrent aussi». L'étendue géographique des grappes varie selon les contextes locaux.

Les grappes d'entreprises peuvent varier selon leur niveau de développement et trois stades possibles ont été distingués dans l'étude : embryonnaire, établi ou mature. Les grappes étudiées dans le cadre de

Gemaca s'étendent souvent à l'ensemble de la région urbaine fonctionnelle (FUR), même si l'on a pu constater l'existence de grappes infra-régionales telles que le génopôle d'Evry ou le pôle des médias de Soho à Londres.

Dans le cadre de ce projet, 21 études de cas ont été réalisées dans les quatre régions retenues⁴. Les domaines des grappes d'entreprises étudiées sont portés sur la carte ci-dessous. Trois secteurs d'activité sont communs aux quatre régions : les technologies de l'information et de la communication (TIC), les industries créatrices et les biotechnologies. Chaque équipe a étudié au moins deux autres grappes, choisies en fonction de leur caractère stratégique. La plupart des grappes étudiées portent sur des activités à forte valeur ajoutée.

Domaines des grappes d'entreprises étudiées



Source : Interreg II C





Trois secteurs d'activités
sont communs aux quatre régions étudiées :
les technologies de l'information
et de la communication,
les industries créatrices
et les biotechnologies.
Elles sont à forte valeur ajoutée.

V. Gollain/laurif

Les difficultés posées par l'analyse des grappes

L'analyse des grappes d'entreprises dans les grandes régions urbaines est séduisante, même si sa mise en œuvre ne va pas sans difficultés.

Tout d'abord, la délimitation des frontières géographiques de la grappe n'est pas toujours facile à établir. Dans les études de cas, on a pu observer que la frontière géographique d'une grappe se situait souvent à l'échelle de la région urbaine fonctionnelle. Toutefois, les frontières des grappes ne sont pas uniquement géographiques mais aussi économiques. Pour les grappes étudiées, il a fallu également fixer la largeur (c'est-à-dire l'étendue des industries reliées horizontalement), la profondeur (l'étendue des industries reliées verticalement), l'activité (nombre et nature des activités exécutées à l'intérieur du cluster) et d'autres dimensions telles que le développement à l'étranger, la pénétration des entreprises étrangères, etc. Ces différents aspects ont été délicats à évaluer.

Une fois l'étape précédente effectuée, chacune des équipes a recueilli plus ou moins de données statistiques sur les grappes telles que les emplois directs et indirects générés

par les entreprises, la qualification de la main d'œuvre, le niveau de concentration des activités au sein de la grappe, la nature et l'intensité des liens interentreprises ou encore le taux de croissance du chiffre d'affaires total. Les informations recueillies restent assez hétérogènes selon les régions et grappes étudiées du fait de l'absence de données statistiques à l'échelle des grappes ou de difficulté à évaluer les liens internes.

Enfin, le groupe s'est souvent interrogé sur la pertinence des données recueillies. Établies le plus souvent dans le cadre d'une classification industrielle et administrative préétablie, elles ne se conforment pas à l'esprit des grappes. Les standards de classification ne permettent pas d'intégrer les liens entre les entreprises, et répartissent dans des catégories statistiques différentes des entreprises qui sont en fait étroitement liées les unes aux autres. De même, dans certaines régions, les données statistiques sont produites dans des découpages géographiques qui n'ont pas permis d'être recomposés à l'échelle de la région urbaine fonctionnelle.

Afin de faciliter les comparaisons, une méthodologie commune a été élaborée. Pour chacune des grappes étudiées, un ensemble d'informations a été mobilisé pour répondre à plusieurs catégories d'interrogations : quels sont les facteurs qui expliquent la formation et le développement de grappes d'activités à forte valeur ajoutée dans les grandes régions économiques européennes ? Quelles sont les perspectives de développement des grappes analysées ? Quelles sont les stratégies de localisation des entreprises ? Comment les pouvoirs publics ont-ils influencé la création et le développement de ces grappes ?

Outre la dimension analytique de la recherche réalisée, ces travaux ont permis également de brosser les grandes lignes de recommandations en faveur de politiques adaptées aux grappes d'entreprises.

Le rôle de la proximité

Comment expliquer l'apparition et le développement de grappes d'entreprises au sein des grandes régions européennes ? La concentration géographique d'entreprises dans des grappes s'explique surtout par les économies externes d'agglomération dont elles bénéficient⁽⁵⁾. L'explication de ces phénomènes est ancienne puisque ses racines se trouvent dans le développement du capitalisme. Ainsi, l'économiste anglais Alfred Marshall avait déjà identifié dès 1890 les bénéfices de la concentration d'activités économiques au sein de ce qu'il dénommait les « districts industriels ».

(5) On notera cependant que l'étude de l'importance relative des facteurs de croissance des grappes est très récente et que les résultats sont donc encore limités.



Aujourd'hui, dans un environnement économique très différent de celui de la fin du 19^e siècle, et marqué en particulier par une compétition à l'échelle mondiale entre les entreprises, les firmes bénéficient de plusieurs avantages décisifs de localisation en s'implantant dans une grappe adaptée à leur activité. Ces avantages reposent sur des facteurs génériques de localisation tels que le niveau de qualification de la main d'œuvre, la gouvernance, l'équipement du territoire ou la qualité de la recherche-développement. C'est surtout à l'échelle de la grappe que résident les principaux avantages de localisation offerts par les grappes aux entreprises :

- L'accès à des compétences spécialisées.

L'existence d'un bassin actif de main d'œuvre qualifiée, qui répond aux qualifications recherchées par les sociétés, ainsi que le nombre de sous-traitants locaux spécialisés constituent des avantages indéniables. Les entreprises profitent également souvent de la présence d'institutions (centres de recherche, universités, incubateurs, chambres de commerce, etc.), d'associations (groupements locaux d'employeurs, agences de développement économique, fédérations professionnelles, etc.) et de sociétés de services (avocats d'affaires, consultants, financiers, etc.) qui offrent des prestations adaptées à leurs besoins.

- L'aptitude des acteurs locaux à mobiliser, relier, fertiliser les liens entre les entreprises, centres de recherche, associations, chambres de commerce, etc. qui constituent la grappe est également un facteur de différenciation.

- La présence d'une grappe autorise la création et le développement de biens collectifs publics et privés spécialisés. Il peut s'agir de centres de ressources technologiques, d'incubateurs ou d'organismes de formation.

Parmi les principaux avantages de localisation spécialisés offerts par les grappes aux entreprises, une plus rapide et une meilleure compréhension des attentes du marché qui pousse les entreprises à être plus innovantes pour répondre aux besoins des entreprises partenaires et des consommateurs.

Ph. Chambard/laurif



- La proximité géographique facilite les transferts formels et informels d'informations, de connaissances tacites et de savoir-faire. Elle facilite et multiplie également les «face à face», favorisant ainsi l'innovation et les débordements technologiques d'une entreprise à l'autre.

- La norme culturelle présente également de forts avantages. En fréquentant les mêmes associations professionnelles, lieux récréatifs, de culte, de sport, etc. les personnes membres de la grappe créent et développent un système de normes locales. Il facilite les relations professionnelles et limite l'opportunisme à cause des effets de réputation. Ce phénomène est particulièrement fort au sein de la communauté financière de la City de Londres.

- Une plus rapide et meilleure compréhension des attentes du marché. Les entreprises sont poussées à être plus innovantes pour répondre aux besoins des entreprises partenaires et des consommateurs. Cette dimension est très présente dans les grandes régions économiques, et

plus particulièrement à Londres et Paris Ile-de-France.

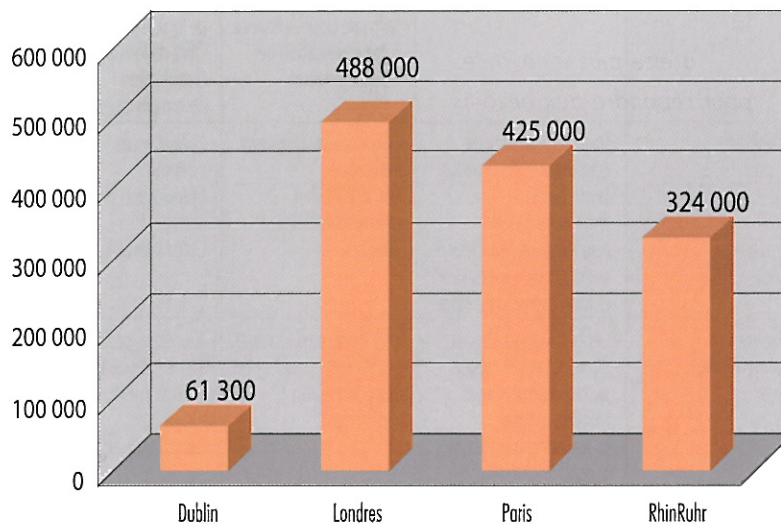
- Enfin, les deux derniers facteurs majeurs de compétitivité sont liés à la «coopétition» (coopération / compétition) qui règne à l'intérieur des grappes. En effet, les entreprises sont engagées entre elles dans des jeux complexes de coopération et de compétition. Selon les segments de marchés ou leurs intérêts, elles peuvent nouer des alliances ou au contraire se livrer à une forte concurrence. Ces jeux d'acteurs stimulent leurs efforts de productivité et d'innovation.

Pris ensemble, ces facteurs expliquent les motifs de concentrations d'entreprises dans les grandes régions urbaines, alors qu'une analyse fondée uniquement sur les frais de production serait plutôt dissuasive du fait des coûts d'implantation supérieurs qu'elles génèrent (salaires et loyers plus élevés par exemple).

Outre les facteurs précédents, les études de cas réalisées indiquent également que la création d'une grappe d'entreprises repose aussi sur des facteurs historiques.



L'emploi dans les industries créatrices



Source : rapports Gemaca

© laurif

Le rôle des facteurs historiques

S'il existe des facteurs génériques à la formation de grappes d'entreprises, force est de constater que certaines conditions particulières et non reproductibles peuvent expliquer leur création et développement. Il peut s'agir d'accidents historiques (ressources locales spécifiques, développement spontané d'un secteur d'activité, etc.) ou de conditions intrinsèques telles que la présence d'une entreprise motrice ou de fortes capacités locales de recherche et d'innovation⁶.

L'exemple des «industries créatrices» permet d'illustrer ce rôle des facteurs historiques.

Définie dans le cadre du projet GEMACA II à partir de l'étude réalisée par le gouvernement britannique⁷, cette grappe rassemble plusieurs activités : la publicité, la production cinématographique, la télévision, l'industrie de la musique, l'architecture, l'ingénierie, les logiciels, les services informatiques et la photographie.

La présence de ces entreprises à Londres et Paris s'explique par des conditions historiques particulières (capacité de création artistique, identité culturelle de Capitale nationale, etc) entretenues par une capacité permanente d'innovation, qui ont permis à ces deux agglomérations de figurer parmi les principaux foyers mondiaux en matière de création, tout en renouvelant leurs tissus industriels.

Une illustration : les facteurs explicatifs de la présence des technologies de l'information et de la finance

On peut illustrer le rôle explicatif des effets de la proximité et des facteurs historiques pour Dublin, Londres, Paris Ile-de-France et RhinRuhr à partir de deux exemples : les activités financières et les technologies de l'information.

Le développement des technologies de l'information

Ces dernières années, le secteur des technologies de l'information a été fortement médiatisé avec l'envolée puis la chute de la «nouvelle économie». Malgré les difficultés importantes rencontrées par les sociétés de ce secteur, il est certain que les technologies de l'information jouent un rôle stratégique dans le développement des économies contemporaines, en particulier par les changements structurels qu'elles imposent et par l'apparition des nouveaux usages qu'elles permettent. Dans ce contexte, on a pu constater que les sociétés productrices de technologies de l'information sont fortement concentrées dans plusieurs grandes agglomérations européennes dont Dublin, Londres, Paris Ile-de-France et RhinRuhr.

(6) Cf. article sur la science et la technologie.

(7) Etude disponible à www.culture.gov.uk/creative/mapping.html



Les technologies de l'information à Dublin, Londres, Paris et RhinRuhr⁽¹⁾

Parmi les principaux facteurs explicatifs de cette concentration on peut citer :

- Le rôle de la demande locale liée à l'effet taille des régions urbaines fonctionnelles. On a pu observer une plus forte pénétration d'Internet dans les entreprises et chez les particuliers des quatre régions ;
- La grande accessibilité de ces régions, surtout pour Londres, Paris et RhinRhur ;
- La qualité de la vie urbaine offerte par ces grandes agglomérations, en particulier pour les personnels très qualifiés de ces entreprises ;
- Les usages des technologies de l'information y sont beaucoup plus développés dans les grandes agglomérations que dans le reste de l'Union européenne ;
- La présence de ressources scientifiques et technologiques reconnues ;
- Le développement de grappes locales d'entreprises, telles que le quartier du Sentier à Paris⁽⁸⁾ ;
- Le rôle des activités financières en faveur du déploiement des réseaux de télécommunication à haut débit et des services qui y sont associés.

Parmi les quatre régions étudiées, Londres et Paris dominent nettement les deux autres en particulier du fait des effets multiplicateurs générés par l'existence d'une place financière active, qui a stimulé le développement de réseaux à hauts débits et des services qui y sont liés, ainsi que la présence d'un grand nombre d'actifs très qualifiés dans les technologies de l'information. Ces conditions favorables y ont stimulé le développement de grappes d'entreprises des technologies de l'information tant par la création et le développement d'entreprises locales que par l'implantation de sociétés étrangères. A une échelle plus modeste, on a pu observer des phénomènes similaires à Dublin et en RhinRuhr.

(8) Cf. l'article sur les industries des technologies de l'information, de la communication et du multimédia en Ile-de-France.

	Dublin	Londres	Paris	RhinRuhr
Nombre d'entreprises	2 100	NA	7 500	10 257
Effectifs salariés	65 900	364 000 (2)	376 700	122 000
Phase d'accélération	1990s	Milieu des années 1980	Fin des années 1980	Fin des années 1980
Stade de développement	Grappe établie	Grappe établie	Grappe établie	Grappe établie
Forces	- Impôt sur les sociétés bas pour le secteur ICT - L'Irlande est un leader mondial de la production de logiciels	- Forte demande pour les services informatiques - Proximité des clients (dont place financière) - Softwares destinés aux loisirs - Software pour la finance - Forte qualification de la main d'oeuvre	- Leaders nationaux et globaux sont présents dans la grappe - Proximité des clients (dont place financière) pour la conception de logiciels - Offre de formation - Qualification de la main d'oeuvre	- Leaders nationaux présents dans la grappe - Revenus de la population
Faiblesses	- Forte concurrence de pays émergents qui sont bon marché (Inde, pays de l'Est) - Apparition de manques en main d'oeuvre spécialisée et forte hausse des salaires	- Concurrence croissante en Europe - Immobilier cher et fortes contraintes spatiales	- Coût d'accès à Internet - Compétition des Etats-Unis - Coûts salariaux élevés	- Culture des compagnies - Faible développement dans ce secteur - Difficultés à intégrer différentes fonctions
Aspects géographiques	- Central Business District ; - Zone industrielle située autour de l'axe routier M50/Naas Road ; - Le Sandyford business park ; le nord de Dublin	Cette industrie du logiciel est fortement concentrée dans Londres et le South East	Coeur de la grappe à Paris, les Hauts de Seine et le sud-ouest de la région (Vélizy, Saclay, etc.)	Principales compagnies situées le long d'un axe Cologne, Bonn, Düsseldorf, Essen
Perspectives d'avenir	Dublin est en train d'évoluer d'un centre de production vers des activités plus spécialisées comme le e-business	Londres dispose de fortes capacités de développement du fait de sa taille critique et de ses atouts.	L'Ile-de-France pourrait devenir la capitale européenne du software et du multimédia d'ici 5 ans.	Dépend de plus en plus de différents facteurs de demande comme l'acceptation sociale, le changement de valeur et les capacités d'intégration.

(1) Définition OCDE et données collectées dans chaque région.

(2) Estimation

Source: rapports GEMACA II, décembre 2001

La finance : une activité fortement concentrée

Un système financier efficace est essentiel pour le bon fonctionnement de l'économie. Des services financiers, agissant comme des intermédiaires entre prêteurs et emprunteurs, épargnants et investisseurs, permettent aussi une gestion et un partage des risques optimaux.

Selon les Enquêtes européennes sur les forces de travail (European Labour Force Survey), 5,2 millions d'actifs étaient employés au sein de l'Union européenne par le secteur financier en 1999, c'est-à-dire approximativement 3,4 % de l'emploi total.



Les industries financières en Europe



Les régions étudiées sont celles incluses dans le projet GEMACA II, excepté l'Ile-de-France (région administrative) et Francfort (Regierungsbezirke de Darmstadt).

Les données proviennent des études européennes et nationales sur la main d'œuvre ; l'emploi est calculé au lieu de résidence pour l'année 1999 (1998 pour Londres).

Source : IAURIF - GEMACA II, 2001



Les emplois financiers en Ile-de-France ont chuté de 10 % de 1982 à 1999. Toutefois, la participation de la place parisienne à Euronext pourrait permettre de renforcer la position concurrentielle de la capitale.

DR

La FUR de Londres représente environ 8,3 % de l'emploi financier européen. L'Ile-de-France occupe le second rang avec 5,4 % des effectifs européens dans ce secteur, devant la Rhin-Ruhr (3,6 %), Randstad Holland (2,7 %) et Francfort (2,2 %). D'autres villes se placent bien comme notamment Bruxelles (1,5 %) et Dublin (0,8 %), employant proportionnellement plus de personnes dans le secteur financier que dans les autres secteurs au niveau européen.

La place des activités financières dans les grandes régions européennes repose pour partie sur des conditions historiques particulières à Londres et Paris, régions qui ont maintenu leur place au sein de la communauté financière internationale. Londres a très nettement profité de la fin du contrôle des changes (1979) et surtout de la dérégulation financière (1986) pour développer une grappe financière constituée de nombreuses entreprises opérant dans des domaines d'activité très variés et appuyés par des fédérations professionnelles et locales très puissantes. Ainsi, l'Autorité des Services Financiers (FSA) est l'unique régulateur pour toutes les activités financières. Par ailleurs c'est elle qui traite avec les principaux acteurs financiers situés dans la City.

Les entreprises de la finance implantées dans la City bénéficient d'importantes économies externes d'agglomération liées à la présence de nombreuses sociétés (effet taille), de sous-traitants spécialisés (juristes, consultants, sociétés de services informatiques, experts technologiques, ...) ou encore d'une main d'œuvre très qualifiée issue des meilleures écoles mondiales de management.

A Paris, la dérégulation a permis également au secteur de croître dans les années 1980, tendance qui s'est retournée depuis sous la conjonction de plusieurs facteurs (concentration du secteur, pénétration croissante des technologies de l'information, efforts de productivité, etc.) et ce malgré les efforts déployés par les acteurs de la place de Paris pour promouvoir la capitale française. Les emplois financiers en Ile-de-France ont chuté de plus de 10 % de 1989 à 1999, en particulier du fait des efforts de productivité engagés par les entreprises de la grappe. Cependant, la participation de la place parisienne à Euronext (2 420 milliards d'euros en 2000, 1 653 sociétés cotées) est un véritable atout qui pourrait permettre de renforcer la position concurrentielle de la capitale française par l'accueil de sociétés financières, même si le siège du holding européen d'Euronext est à Amsterdam.

Dans les deux autres régions étudiées, on peut souligner le rôle de la politique ambitieuse de Dublin qui, en créant le Centre International de Services Financiers (IFSC), a permis un fort développement des activités financières dans la région. Parmi les 41 000 emplois financiers de la FUR de Dublin, 15 000 personnes sont désormais employées directement ou indirectement par l'IFSC qui s'est spécialisé dans des tâches de «back-office». En RhinRuhr, le développement des activités financières s'appuie essentiellement sur le poids économique et démographique de la région, les activités de place financière en Allemagne étant surtout localisées à Francfort (région Rhin Main).

Grappes et politiques de développement

Les politiques en faveur des grappes d'entreprises constituent une véritable rupture par rapport aux politiques industrielles traditionnelles, qui cherchaient surtout à stimuler le développement d'un secteur d'activité. Plus proches des interventions en faveur des filières, les politiques de grappes cherchent à favoriser le développement des activités qui les composent en privilégiant l'espace géographique où elles se concentrent et en y mobilisant de façon concertée l'ensemble des aides économiques disponibles qu'elles soient directes ou indirectes (création d'entreprises, plan local d'urbanisme, aides à l'implantation, recherche-innovation, capital risque local, etc.). Tous les acteurs de la grappe sont concernés par ces politiques.

La finance à Dublin, Londres, Paris et Rhin Ruhr ¹

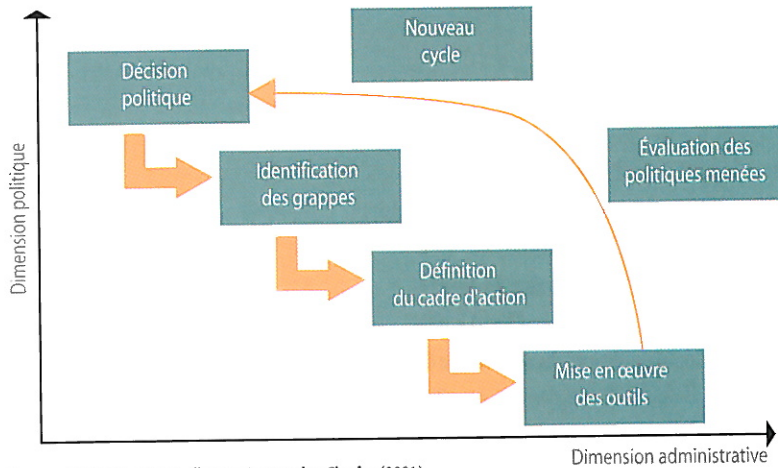
	Dublin	Londres	Paris	Rhin Ruhr ⁽²⁾
Nbre d'employés ⁽¹⁾	41 000	438 000	284 000	190 000
Phase de démarrage	Années 90	Fin du 19 ^e "Big Bang" (1986)	Fin du 19 ^e Loi de 1984	N.D.
Stade de développement	Grappe établie	Grappe établie	Grappe établie	Grappe établie
Evolution du cluster	Croissance	Croissance	Stabilisation avec des évolutions différenciées selon les sous-secteurs	N.D.
Forces	<ul style="list-style-type: none"> - Centre International de Services Financiers (IFSC) : 15 000 emplois directs et indirects. - Régime spécial de taxation des entreprises - Administration des fonds 	<ul style="list-style-type: none"> - Leader mondial avec New York et Tokyo - 479 banques étrangères - Innovation - Présence de la plupart des sociétés européennes - Qualification de la main d'œuvre. 	<ul style="list-style-type: none"> - Euronext - Nombreux sièges internationaux - Parmi les leaders mondiaux des services aux entreprises - Accès facile et à faible coût aux marchés de l'Euro 	<ul style="list-style-type: none"> - taille démographique et économique de la région, - revenus de la population
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none"> - Taille du cluster - Main d'œuvre qualifiée trop restreinte - Transports collectifs - Congestion routière 	<ul style="list-style-type: none"> - compétition européenne des places de Francfort et d'Euronext 	<ul style="list-style-type: none"> - Salaires élevés - nombre insuffisant d'intermédiaires financiers français - Manque relatif d'investisseurs privés - Fiscalité face à Londres 	<ul style="list-style-type: none"> - absence de place financière - concurrence de Francfort
Aspects géographiques	<ul style="list-style-type: none"> - Concentration des services financiers dans le District d'Affaires Central de Dublin : - Concentration dans l'IFSC situé dans les Docklands 	<ul style="list-style-type: none"> - La City (2,5 km²) - Les Docklands - En dehors de Londres, la plupart de l'emploi se fait dans les activités back office 	Les services financiers sont concentrés dans les quartiers d'affaires de l'ouest parisien (effet bourse), La Défense, et dans la banlieue est (activités back office) Axe naissant Est-Ouest.	N.D.
Perspectives d'avenir	<ul style="list-style-type: none"> - Doit monter le long de la chaîne de valeur dans certains secteurs niches - Améliorer la qualité générale de l'environnement urbain, avec en priorité l'habitat et les transports 	<ul style="list-style-type: none"> - Les atouts de Londres devraient rester intacts - Demande croissante pour les services financiers internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Mouvement de réorganisation du fait de l'impact des TIC. - Développement des qualifications de la main d'œuvre - Renforcement de la compétitivité de la place Euronext 	N.D.

(1) Secteur défini à partir de la nomenclature d'activité économique. Données Eurostat, enquêtes sur la force de travail.

(2) Informations compilées par l'IAURIF à partir d'Eurostat et de sources statistiques locales.

Source: rapports GEMACA II, décembre 2001





Source : GEMACA II 2002, d'après Hogwood et Charles (2001)

Naissantes, les stratégies de développement en faveur des grappes d'entreprises sont encore exploratoires et inégalement développées à Dublin, Londres, Paris et RhinRuhr. Née au début des années 1990, et facteur de son spectaculaire développement, c'est à Dublin que la politique la plus ancienne a été relevée. On peut citer des mesures comme la mise en place de plans de développement économiques et urbains (Technology Foresight, National Development plan, Planning and Development Act), et le renforcement de polarités économiques pré-existantes (le Digital Media Hub de Dublin). En revanche, il a fallu attendre la fin des années 1990 pour que RhinRuhr, Paris et Londres mettent en œuvre leurs premières politiques en faveur des grappes (politique des Systèmes productifs Locaux (SPL) en Ile-de-France, grappe d'entreprises du logiciel à Dortmund ou cluster des biotechnologies à Londres). Sur la base des 21 études de cas menées, complétées par l'analyse de la littérature existante, l'équipe GEMACA a développé une méthodologie pour la construction d'une politique en faveur des grappes dans les régions européennes. On reprendra ici les grandes lignes de cette approche ainsi que les principales recommandations faites pour chacune des quatre régions étudiées.

Schéma global d'actions

A partir des travaux sur le «Cluster Policy Cycle» de Charles et Hogwood et de ses propres enquêtes, l'équipe GEMACA a défini un schéma global d'actions pour une politique de grappes d'entreprises. Cette démarche s'organise autour de cinq grandes étapes : décision initiale, identification des grappes, définition du cadre d'action, mise en œuvre des outils et évaluation.

Première étape : la prise de décision politique

Cette première étape du schéma global d'action est une approche de sensibilisation où la décision politique est prise afin de mener une politique en faveur des grappes. Il est nécessaire que cette réflexion se place au niveau de la région urbaine fonctionnelle (FUR), c'est-à-dire à une échelle géographique où les grappes d'activité économique trouvent leur cohérence. On a pu constater que la décision d'engager de telles politiques de développement est prise par les collectivités territoriales ou le gouvernement. C'est un choix délicat car ces politiques représentent une évolution majeure qui a le plus de chance de réussir dans le cadre d'une action collective.

En effet, action novatrice, l'engagement en faveur d'une politique de grappes passe souvent au préalable par une phase de débat public où les avantages et inconvénients d'une telle politique sont discutés en fonction des particularismes régionaux. Ce débat se doit d'être le plus ouvert possible afin d'associer l'ensemble des acteurs économiques du territoire.

Deuxième étape : l'identification des grappes

Une fois la décision prise, il va s'agir d'identifier l'ensemble des grappes actives dans la FUR. Comme on a pu le constater précédemment, les données statistiques sont insuffisantes pour mener ce travail et il est donc nécessaire de poursuivre la démarche participative menée précédemment.

Une fois cette phase achevée, il est essentiel de définir les principales caractéristiques de chacune des grappes : dimension géographique, activités concernées, stade de développement, mode de fonctionnement, liens internes et externes, forces et faiblesses, menaces et opportunités, etc.

Pour chacune des grappes d'entreprises, on identifie ensuite les avantages de localisation offerts par la région en insistant tout particulièrement sur les externalités positives à l'œuvre telles que les universités et instituts professionnels, le capital-risque local, les parcs scientifiques, les infrastructures ou encore les plans d'urbanisme. A l'inverse, les freins au développement des grappes doivent également être relevés.



Dans les quatre régions étudiées, cette démarche d'identification systématique des grappes d'entreprises est récente. Une démarche complète a été menée pour Londres dans le cadre d'un rapport national du Ministère du Commerce et de l'Industrie du gouvernement britannique, alors que cette démarche systématique n'a été engagée à Dublin et dans le sud de RhinRuhr qu'en 2001. En Ile-de-France, les initiatives sont récentes et relèvent plutôt d'initiatives locales, les études menées à l'échelle régionale restant incomplètes.

Troisième étape : le cadre d'action des politiques

Définir le rôle précis d'intervention des collectivités territoriales vis-à-vis des grappes d'entreprises est l'un des points les plus complexes et discutés dans la littérature économique. C'est en fonction des caractéristiques et de la dynamique de la grappe locale que le contenu de la stratégie d'appui doit être établi.

L'action politique en faveur des grappes passe au préalable par la définition d'une stratégie de développement cohérente et fondée sur des objectifs clairs et étalés dans le temps. Cette stratégie doit être élaborée de façon collective afin de parvenir à une vision partagée en matière d'objectifs et de mise en œuvre des moyens opérationnels. Elle devrait se placer à l'échelle de la FUR car c'est à ce niveau géographique qu'une politique sera la plus efficace.

A ce stade, il est important de noter que la politique de grappes ne doit pas conduire à des logiques de spécialisation, c'est-à-dire à des choix qui privilégient certaines grappes au sein du portefeuille d'activités régionales. Cette volonté de spécialisation est repoussée par M. Porter qui met en avant le risque de fausser le jeu de la concurrence par une telle politique. Ce choix peut aussi se révéler redoutable en cas de retournement de la conjoncture économique.

Il est essentiel que l'action des collectivités territoriales s'oriente vers l'animation et l'accompagnement des initiatives existantes, plutôt que vers la prise du leadership. Lorsqu'un gouvernement local a pris une place importante lors du démarrage de la grappe, il doit s'effacer dès que possible au profit du secteur privé et des institutions locales. En revanche, les collectivités territoriales jouent un rôle stratégique dans l'accompagnement de la grappe dans la durée et avec des outils adaptés.

Enfin, à l'exception des initiatives menées par Dublin dans un contexte économique très particulier, il est assez rare qu'une grappe puisse être créée ex-nihilo par les pouvoirs publics. En effet, de tels efforts sont coûteux et souvent vains car très peu des politiques menées en ce sens dans les autres pays développés ont réussi. En revanche, l'appui aux grappes en développement, y compris aux grappes embryonnaires, revêt un caractère stratégique.

Quatrième étape : les outils politiques de développement des grappes

De conception récente les politiques de développement des grappes ont mis en œuvre trois catégories de mesures : l'aide directe aux entreprises de la grappe, l'amélioration de l'environnement régional et le développement d'actions de coordination.

L'aide directe consiste tout d'abord à appuyer les entreprises de la grappe en mobilisant et coordonnant à leur profit l'ensemble des aides existantes. Ces interventions cherchent également à faciliter la création et l'accueil d'entreprises par le développement de structures spécialisées (Incubateur d'entreprises à Evry, London Bioscience Innovation Centre, Media Park à Dortmund, etc.) ou des politiques ciblées de prospection d'entreprises étrangères par les agences de développement économique des quatre régions.

BioTeam Paris-Région®, une bannière commune pour les biotechnologies en Ile-de-France

BioTeam Paris-Région®, réseau des biotechnologies d'Ile-de-France, a pour objectif de promouvoir sur un plan international la filière régionale des biotechnologies, et d'assurer son leadership en Europe.

BioTeam Paris-Région® rassemble plusieurs partenaires fondateurs :

- Paris Ile-de-France Agence régionale de développement (ARD),
- Agence pour l'économie en Essonne (AEE),
- Paris Development Agency (PDA).

Ces trois partenaires fondateurs ont déposé ensemble la marque BioTeam Paris-Région®. Ce réseau est ouvert et a pour vocation d'associer tous les partenaires territoriaux représentatifs en matière de Sciences du Vivant.

Les partenaires de BioTeam Paris-Région® ont souhaité, en s'associant, mutualiser leurs moyens à travers une marque commune, mener des actions convergentes afin de promouvoir plus efficacement le secteur des biotechnologies à l'international et développer une réflexion stratégique commune.

Plus précisément, BioTeam Paris-Région® poursuit deux catégories d'objectifs :

- à court terme : construire une image unifiée de l'Ile-de-France en matière de biotechnologies grâce à la bannière BioTeam Paris-Région®. Le document de présentation en fournit l'illustration. Cette image unifiée permettra d'améliorer la lisibilité internationale du premier pôle français de biotechnologies.
- à moyen terme : faire vivre et déployer le réseau BioTeam Paris-Région® ; mettre en place un plan de prospection et de présence sur les grands événements internationaux du secteur et faciliter les rapprochements d'entreprises et accompagner le développement des entreprises franciliennes.

Source : BioTeam Paris Region®, 2002



La création d'une marque commune régionale a également pu être observée (cf. encadré BioTeam Paris-Région®). L'arrivée de ces nouvelles entreprises permettra en particulier de maintenir un esprit de compétition au sein de la grappe, dimension essentielle à l'innovation. Certains services ciblés sont également apportés aux entreprises de la grappe par l'intermédiaire d'un portail Internet ou la mise à disposition d'informations économiques ou technologiques ciblées.

L'amélioration de l'environnement régional passe par plusieurs mesures indirectes telles que : l'amélioration du climat des affaires, l'innovation et les transferts de technologie, la planification urbaine, le développement d'infrastructures locales (routes, réseaux de télécommunication, etc.), la formation, la sécurité, l'accès aux capitaux ou une meilleure gouvernance locale. Parmi les initiatives menées dans les quatre régions étudiées, on pourra relever la mise en oeuvre de plans locaux d'aménagement en faveur du développement de grappes d'entreprises. Le projet du Digital Media Hub à Dublin s'inscrit dans cette logique puisqu'il s'agit de stimuler le développement des entreprises des technologies de l'information et d'autres sociétés à fort potentiel de croissance sur un terrain de 2,8 hectares situé dans le centre ville historique à proximité de la brasserie Guinness et de la cathédrale de Christchurch. Le Media Lab Europe, créé conjointement par le gouvernement irlandais et le MIT américain y sera implanté. 130 millions d'euros seront consacrés à cette opération par le gouvernement irlandais.

Les actions en faveur de la coordination sont également au cœur des politiques de grappes d'entreprises. Elles cherchent à animer le développement d'une grappe en multipliant les liens entre ses acteurs dans le cadre d'une stratégie régionale (rôle des agences de développement) qui peut être accompagnée à l'échelle locale par la présence de structures spécialisées (association Net Sentier à Paris pour le

multimédia et l'Internet, Centre Financier à Dublin, Media Park à Dortmund). Cette politique en faveur du développement des liens peut conduire à un soutien financier direct aux structures d'animation de grappes locales, comme cela est pratiqué en Ile-de-France et à Dublin. Ces politiques en faveur des coopérations passent également par le développement de liens internationaux pour les grappes d'entreprises présentes dans la région. On peut citer l'exemple des entreprises de l'Association Net Sentier de Paris sont allées début 2002 au Liban avec l'appui de la DATAR.

Cinquième étape : l'évaluation des politiques

Cette dernière étape est essentielle puisqu'elle consiste à évaluer les résultats et l'efficacité des mesures prises afin de corriger et améliorer ce qui a été mis en oeuvre. Le champ d'application de cette évaluation doit porter sur toutes les étapes de façon à bien comprendre les motifs des dysfonctionnements qui pourraient être observés. C'est seulement ainsi que les améliorations apportées peuvent être les plus efficaces car une évaluation purement basée sur les résultats ne saurait en aucun cas être suffisante du fait de la complexité structurelle des clusters et des mécanismes intervenant dans leur développement.

La méthode d'évaluation participative proposée par Diez et Esteban est particulièrement adaptée à la démarche d'évaluation des grappes. Dans ce cadre, tous les acteurs de la grappe participent à l'évaluation des politiques engagées et permettent de mener une approche constructive pour leur amélioration. La mise en place d'un comité d'évaluation regroupant entreprises privées, acteurs publics, chambres de commerce, etc. est nécessaire.

Plus précisément, l'évaluation des grappes d'entreprises peut être fondée sur plusieurs indicateurs de performance :

- indicateurs de résultats,
- indicateurs de dynamiques de coopération,
- indicateurs d'entrepreneuriat,
- évolutions des implantations d'entreprises.



Recommandations particulières

Outre l'élaboration d'un schéma global d'action, l'équipe GEMACA propose des recommandations spécifiques à chacune des quatre régions étudiées.

Recommandations pour Dublin

À Dublin, les politiques mises en oeuvre se sont révélées critiques pour l'émergence et le développement des entreprises des technologies de l'information et des services financiers, en particulier car elles ont permis d'attirer de très nombreuses sociétés étrangères.

Dans le cadre d'une politique renforcée en faveur des grappes, il est apparu nécessaire de :

- renforcer la recherche académique pour être performant à l'échelle mondiale ;
- faciliter le transfert de connaissances entre la recherche et les entreprises ;
- disposer d'une main d'oeuvre mieux formée et aux compétences élargies ;
- développer une base d'entreprises sous-traitantes pouvant appuyer les diverses grappes ;
- offrir une infrastructure industrielle appropriée ;
- mener une politique économique plus favorable au(x) secteur(s) ciblé(s) ;
- protéger la propriété intellectuelle ;
- fournir un accès aux capitaux et financements.

Enfin, il est également apparu nécessaire de renforcer l'accès à des données économiques spécifiques aux grappes et les capacités d'analyse sur les grappes afin de mieux appréhender leurs mécanismes d'évolution à Dublin.

Recommandations pour Londres

Les études GEMACA ont confirmé que Londres dispose de nombreux atouts qui offrent des conditions très favorables à la naissance et au développement de grappes. La stratégie pour Londres consisterait à enlever les barrières imposées par le gouvernement lui-même, en particulier en levant les incertitudes sur les grands projets de développement économique et d'aménagement du territoire pour lesquels les choix et les budgets affectés restent incertains. Le sous-investissement chronique dans les transports en commun et les indécisions relatives à ce même domaine constituent également un frein important au développement de grappes d'entreprises.

Une condition fondamentale à la réussite d'une politique de développement des grappes dans le cadre londonien tient en une meilleure compréhension de leurs avantages concurrentiels. Il s'agit également d'éviter la mise en valeur d'une grappe particulière aux dépens des autres, au profit d'une politique générale d'amélioration de l'environnement des affaires à Londres. Le rôle du gouvernement local sera de soutenir l'activité locale par l'intermédiaire d'institutions et d'infrastructures telles que l'éducation, les transports et la sécurité, et en réduisant l'incertitude liée à la prise de décisions.

Recommandations pour Paris

La région Ile-de-France se caractérise par le développement "spontané" d'activités à fort potentiel de croissance. Cette dynamique s'explique par la combinaison de plusieurs facteurs favorables tels que la taille économique et démographique de la région, la concentration de laboratoires publics et privés de recherche, l'orientation high-tech du tissu économique, la présence d'une main d'oeuvre qualifiée ou le goût prononcé des habitants pour l'innovation et les nouveaux usages¹.

Les politiques de grappes d'entreprises sont encore naissantes en Ile-de-France, situation qui peut se révéler préjudiciable. C'est pourquoi, il est proposé d'y remédier.

À partir des expériences déjà menées en Ile-de-France afin de promouvoir les grappes locales (optics valley, genopôle d'Evry, pôle multimédia de Montreuil, Pôle image en Seine-St-Denis, etc.), il est proposé que soient menées les actions suivantes :

- Capitaliser les expériences en cours et en tirer parti en les confrontant aussi avec d'autres initiatives menées en France ou à l'étranger ;
- Mutualiser les compétences et les savoirs faire des entreprises ayant des intérêts économiques ou technologiques communs afin de les rendre plus compétitives ;
- Créer une "boîte à outils" sur les bonnes et mauvaises pratiques dans ces politiques d'appui aux grappes ;
- Utiliser cette boîte à outils afin de multiplier les chances de succès des grappes locales en cours de constitution en Ile-de-France ;
- Relayer et valoriser les initiatives prises par les clusters locaux à l'échelle départementale et régionale en particulier dans le cadre de l'action de l'ARD Ile-de-France.

Outre cet appui direct et individuel à chacune des grappes d'Ile-de-France, il est nécessaire d'engager au plus vite une réflexion régionale sur :

- L'identification de tous les secteurs / clusters en forte croissance en Ile-de-France ;
- La localisation géographique des acteurs (entreprises et institutions liées) qui participent activement à la dynamique économique du cluster ;
- Le mouvement de coordination et d'approfondissement des initiatives déjà menées.

Cette réflexion pourrait aboutir à l'élaboration d'une stratégie régionale en faveur des grappes d'entreprises franciliennes.

Recommandations pour Rhin-Ruhr

Dans le cadre d'une politique en faveur des grappes, cinq actions prioritaires ont été identifiées pour Rhin-Ruhr :

- Tout d'abord, il y a un besoin de sensibilisation aux avantages et inconvénients des politiques de grappes car ils restent mal connus dans la région. Il faut donc mettre en place un processus de coordination et d'éclaircissement sur ce qu'elles peuvent apporter.
- Le développement de compétences locales est nécessaire dans le cadre d'une politique de grappe. Cinq axes prioritaires ont été identifiés : le marketing des territoires de la Ruhr, le management des ressources humaines, le management de l'innovation et de la technologie, les réseaux et le management de la connaissance.
- Le lancement d'un processus d'apprentissage collectif auquel les entreprises sont fortement impliquées.
- Ces politiques s'inscrivent dans le cadre d'une stratégie d'amélioration globale de l'environnement économique et des affaires qui dépasse très largement le cadre de la grappe.
- Enfin, les politiques de grappes doivent faire appel à de nouvelles méthodes d'évaluation.

(1) Le développement beaucoup plus rapide de l'Internet en Ile-de-France par rapport à la France trouve son explication dans l'aptitude des franciliens à adopter les innovations apportées par les technologies de l'information.

Source : rapports Gemaca II, décembre 2001



Les facteurs clés d'une politique de grappe

Au cœur des régions, les grappes jouent un rôle grandissant tant en matière d'identification des forces et faiblesses économiques que des stratégies de développement. Cependant, l'approche en termes de grappe est complexe à mettre en œuvre tant pour leur identification que vis-à-vis des politiques à mener.

Grâce aux études réalisées, l'équipe GEMACA a souligné quelques facteurs clés pour le succès d'une politique de grappe :

- le choix du périmètre d'analyse et d'intervention, l'échelle géographique de la région urbaine fonctionnelle étant la mieux adaptée ;
- la construction d'outils d'analyse adaptés. L'analyse économique du territoire à partir du concept de grappe d'entreprises est séduisante mais pose très rapidement un ensemble de difficultés. C'est pourquoi il est nécessaire de prévoir la création et l'utilisation d'outils ad hoc, y compris statistiques, afin de rendre compte de leur réalité. Cette voie a été empruntée il y a quelques années par certains états américains, tel que l'Arizona, qui ont créé des structures d'analyse adaptées à l'échelle du cluster. Une telle initiative permet une analyse plus fine du cluster et de sa vie intérieure, et surtout à l'état d'agir de façon plus efficace ;
- la nécessité d'une démarche collective et partagée par tous est au cœur du schéma global d'action ;
- le rôle d'une bonne gouvernance régionale qui permet d'assembler les compétences et moyens existants au service d'une stratégie de développement économique la plus favorable aux entreprises.

Bibliographie

- Charles, D. et Benneworth, P. (2001) : *Clustering and Economic Complexity: Regional ICT Clusters in the United Kingdom*, in : OECD (ed.), pp.327-345
- Diez, M. A. (2001): The evaluation of regional innovation and cluster policies: Towards a participatory approach, in: *European Planning Studies*, Vol. 9, N°7, pp.907-923
- Diez M.A., Esteban, M.S.(2000): The evaluation of regional innovation and cluster policies: looking for new approaches, *Decentralisation and Evaluation*, Fourth EES Conference, Lausanne, October 12-14, 2000.
- DTI (2001) : *Business Clusters in the UK – A First Assessment*, London, (www.dti.gov.uk/clusters)
- Gollain V.(2001) : *The Finance Industry in the Paris Region*, IAURIF-GEMACA.
- Gollain V. en collaboration avec Morel J. et Lartigue S.(2001) : *Information Technology, Communications and Multimedia industries in Ile-de-France*, IAURIF-GEMACA.
- Gollain V., Williams B., Shiels P.(2002) : *Growth Sectors/Clusters in Dublin, London, Paris and RhineRuhr* : Synthesis and recommendations, IAURIF – DIT - GEMACA.
- Gollain V., Shiels P., Williams B., (2001) : *Framework for analysing the sectors / clusters and government policy*, DIT – IAURIF - GEMACA.
- Gornostaeva G. (2001) : *Media Firms in London*, LSE - GEMACA.
- LSE (2001) : *Information & Communication Technology Sector in London FUR*, LSE - GEMACA.
- LSE (2001) : *Financial Services in London FUR*, LSE - GEMACA.
- LSE (2001) : *Creative Industries in London*, LSE - GEMACA.
- Pommier P. (2002) : *La politique de la Datar en faveur des SPL*, intervention à la DREIF.
- Porter M, (1998) , "Michael Porter on Competition", Boston Harvard Business Review.
- Roberts R, Kynaston D. (2001) : *City State. How the Markets came to Rule our World*, Profile Books Ltd, London.
- Shiels P, Williams B. (2001) : *Enterprise Clusters in the Dublin Functional Urban Region*, LSE - GEMACA, Dublin.
- Williams, B. (2001) : *The International Financial Services Industry in Dublin*, Papier présenté au Séminaire européen Gemaca de Paris, DIT.
- Williams B, Shiels P. (2000) : *Acceleration into Sprawl. Quarterly Economic Commentary*, Economic and Social Research Institute, Dublin.
- Williams B, Shiels P. (2002) : *The Expansion of Dublin and the Policy Implications of Dispersal. Journal of Irish Urban Studies*, Volume 1. Dublin University and DIT



Les industries des technologies de l'information, de la communication et du multimédia en Ile-de-France

Vincent Gollain
IAURIF¹

Première région économique française, siège de très nombreuses sociétés et laboratoires de haute technologie, l'Ile-de-France occupe également, tout «naturellement», la première place en France en matière d'entreprises des technologies de l'information et du multimédia. Forte de 376 000 salariés fin 1999, la région concentre plus de 45 % des effectifs nationaux.

Comment caractériser ce secteur ?

Quelles sont les logiques de localisation des entreprises ? Comment expliquer son développement en Ile-de-France ?

Quel rôle ont joué les pouvoirs publics ?

Les éléments de réponse qu'apporte cet article permettront de mieux saisir les conditions de développement de ce secteur d'activité au faite de l'actualité économique de ces dernières années.

(1) Aujourd'hui directeur du pôle "Prospective et économie régionale" à l'Agence régionale de développement Paris Ile-de-France (ARD).

Les entreprises des technologies de l'information et de la communication en Ile-de-France

A la fin de l'année 1999, les entreprises TIC⁽²⁾ employaient 376 000 salariés en Ile-de-France, répartis dans 13 700 établissements. En employant environ 10 % des salariés du secteur privé, les entreprises franciliennes des TIC pèsent autant que le secteur du «commerce de détail et de la réparation automobile» (378 000 salariés) et davantage que celui de la construction (226 000 salariés). Ce sont les entreprises de services qui emploient le plus de salariés, illustrant ainsi la très forte présence des activités tertiaires dans le secteur des TIC d'Ile-de-France.

Les principaux secteurs employeurs au sein des entreprises des technologies de l'information sont les services informatiques (39,4 % des effectifs salariés), les télécommunications (19,7 %), le commerce de gros de matériel informatique (17,8 %) ou encore la fabrication d'instruments de mesure - contrôle - navigation (7,3 %).

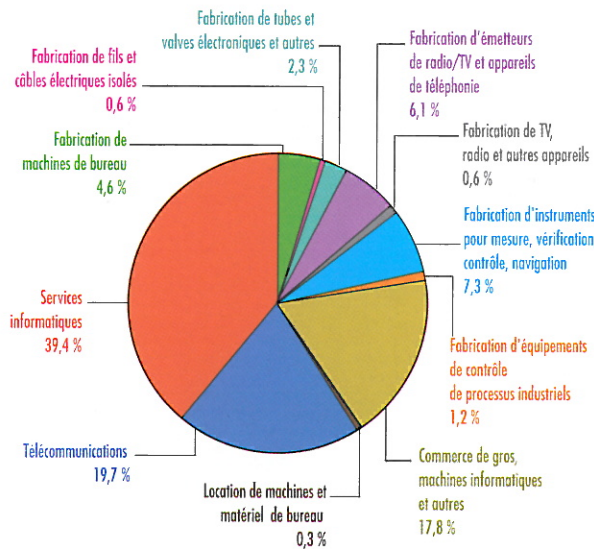
Ce secteur est en forte croissance dans la région puisqu'il a gagné 88 000 emplois entre 1995 et 1999, soit une croissance annuelle de 7 %. Plus précisément, alors que les activités de services ou de commerce de gros gagnent des emplois, les entreprises industrielles ont légèrement réduit leurs effectifs sur cette période pourtant économiquement favorable.

(2) Le champ des entreprises TIC d'Ile-de-France utilisé dans cette étude se fonde sur la définition proposée par l'OCDE. Les codes retenus dans la Nomenclature d'Activités Française sont : 300A, 300C, 313Z, 321A, 321B, 322A, 322B, 323Z, 332A, 332B, 333Z, 516G, 516J, 713E, 642A, 642B, 721Z, 722Z, 723Z, 724Z, 725Z, 726Z (Cf. bibliographie).

Le multimédia en Ile-de-France

Au sein des technologies de l'information, ce secteur emploie 53 000 salariés dans 2 150 entreprises. Secteur hétérogène où se côtoient des entreprises de tailles très différentes, il a connu un fort développement entre 1995 et 2000 suivi depuis d'un phénomène de consolidation.

Répartition des emplois salariés employés par des entreprises des TIC (effectifs en Ile-de-France au 31 décembre 1999)



Source : Estimation IAURIF à partir des données GARP et INSEE

Composition des technologies de l'information et de la communication en Ile-de-France (31 décembre 1999)

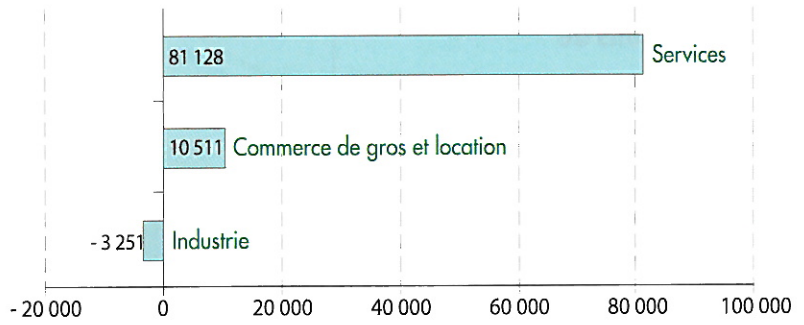
Activité principale	Effectifs salariés	%	Etablissements	%	Taille moyenne
Industrie	85 824	22,8 %	1 702	12,4 %	50,4
Commerce de gros et location	68 221	18,1 %	4 416	32,2 %	15,4
Services	222 717	59,1 %	7 604	55,4 %	29,3
Ensemble des TIC	376 762	100,0 %	13 722	100,0 %	27,4

Source : Estimation IAURIF à partir des données GARP et INSEE



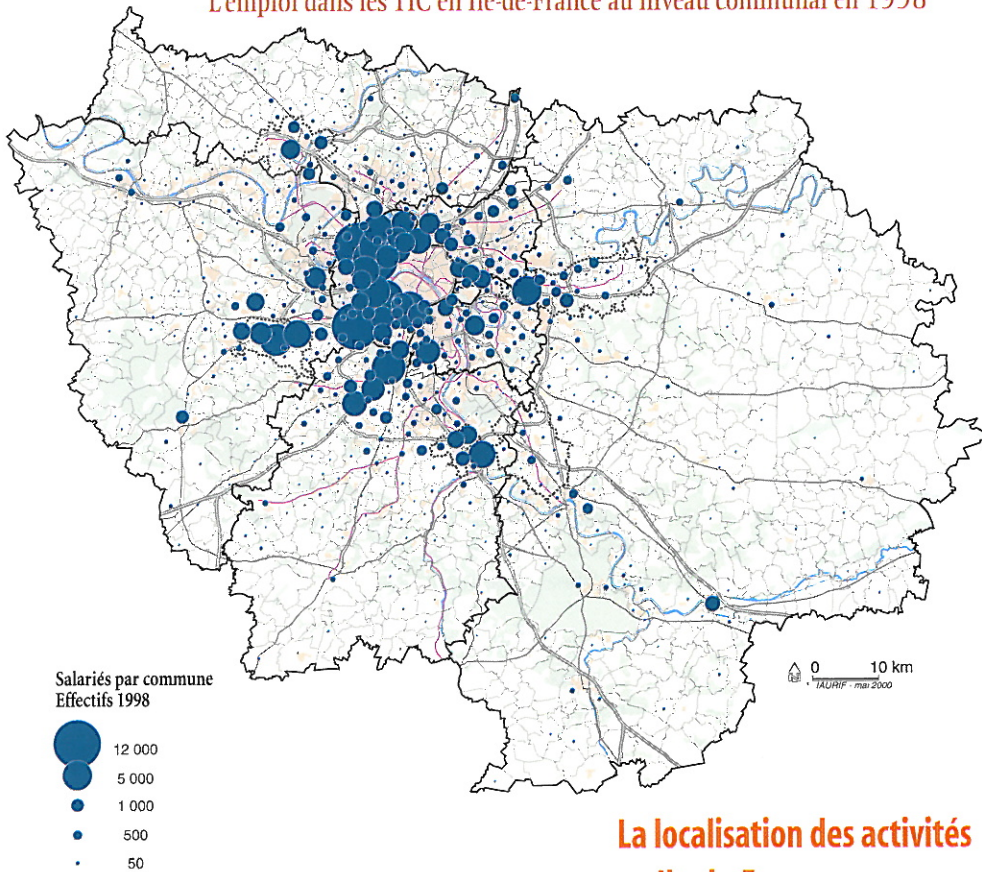
88 300 emplois gagnés dans les TIC en Ile-de-France entre 1995 et 1999

Compte tenu de sa puissance économique, l'Ile-de-France occupe une place enviable en France puisqu'elle concentre 47 % des effectifs salariés et 38,4 % des établissements du secteur. A l'échelle européenne, l'Ile-de-France se classe parmi les régions leaders avec derrière Londres mais devant Stockholm, Munich, RhinRuhr ou Munich.



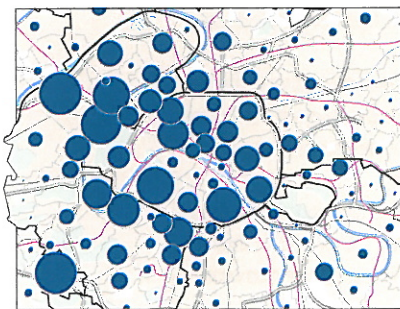
Source : données Garp corrigées, traitement Iaurif, août 2001

L'emploi dans les TIC en Ile-de-France au niveau communal en 1998



dans les Hauts-de-Seine, où l'on trouve de nombreux sièges sociaux de très grandes entreprises intégrées. Paris (21,1 %), les Yvelines (13,6 %) et l'Essonne (11,2 %) viennent ensuite. Les quatre autres départements franciliens concentrent ensemble moins du quart des effectifs régionaux. La carte ci-contre, qui porte sur la localisation communale des emplois des entreprises TIC en 1998, met en relief les concentrations ouest et sud-ouest de ce secteur. 27 communes regroupent la moitié des emplois salariés du secteur TIC. Les communes qui regroupent le plus d'emplois sont : Nanterre (11 800 salariés dont EDS France, Oracle, Unisys, Sema Group), Vélizy-Villacoublay (11 500 salariés dont Alcatel CIT, Sextant avionique, Steria, Thomson), Puteaux (10 800 salariés dont Cap Gemini, Cegetel, Sita), Paris XIII^e (8 500 salariés dont France Telecom, SAT, CGI, Global One), Issy les Moulineaux (7 400 salariés dont France Telecom, Bouygues Telecom, AT&T Istel, Ausy) ou Paris VIII^e (6 800 salariés dont Thomson CSF, France Telecom, SAP).

La localisation des activités en Ile-de-France



Total Ile-de-France : 322 800 emplois
 Effectif maximum : 11 870 emplois

Source : INSEE-IAURIF 6^e ERE

Au début de l'année 1998, la ville de Paris concentre 28 % des établissements des technologies de l'information et de la communication, en particulier du fait de la présence de nombreuses petites sociétés dans la capitale. Viennent ensuite les départements des Hauts de Seine (21 % des établissements), des Yvelines et de l'Essonne.

La localisation des emplois diffère légèrement de celle des établissements. 31 % des salariés des entreprises des TIC travaillent

Loin d'être homogène, la localisation des entreprises franciliennes des TIC diffère selon les secteurs d'activité. Les entreprises industrielles sont principalement localisées dans les départements des Hauts de Seine, des Yvelines et dans le Nord de l'Essonne tandis que les activités de services privilégient la ville de Paris et les Hauts de Seine (pôles de La Défense et du Val de Seine au sud du département). La majorité des activités commerciales est répartie entre Paris et les trois départements de la petite couronne.



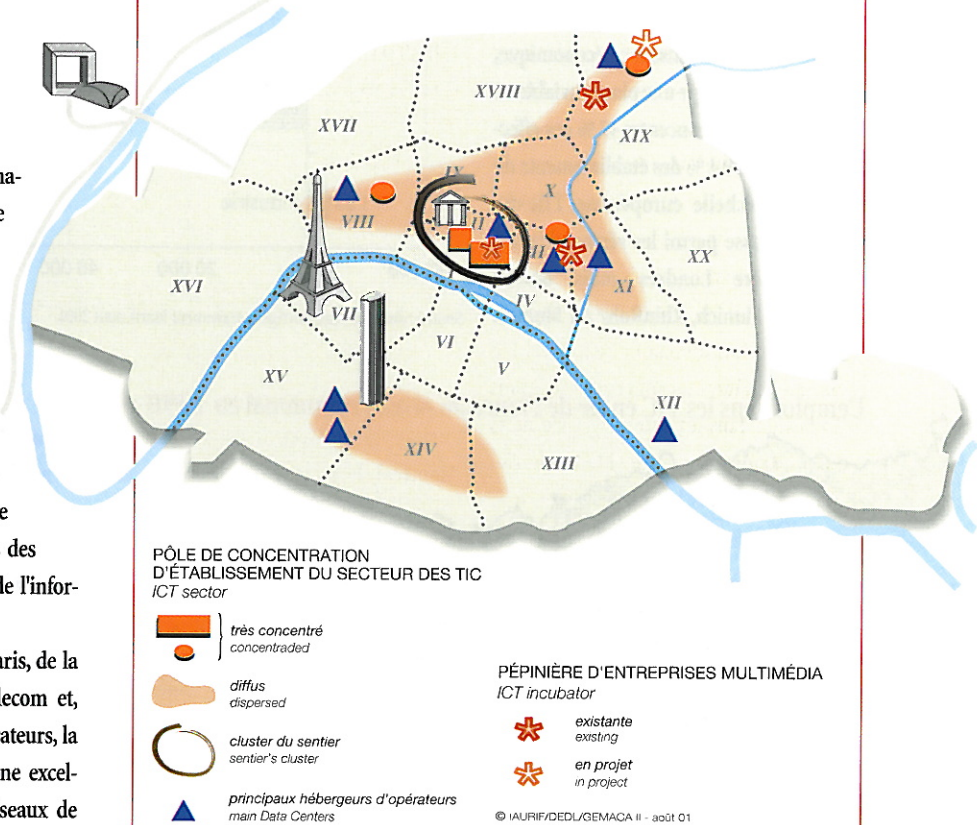
Des conditions de développement globalement favorables

Le secteur des technologies de l'information s'est développé en Ile-de-France en particulier du fait de la conjonction de plusieurs conditions favorables :

- Tout d'abord, des conditions exceptionnelles en matière de recherche-développement tant par la présence de nombreux laboratoires publics de renom que par des dépenses très importantes des entreprises dans les technologies de l'information³ ;
- Du fait de la place financière de Paris, de la présence historique de France Telecom et, plus récemment, de nouveaux opérateurs, la région Ile-de-France dispose d'une excellente couverture en matière de réseaux de télécommunications à haut débit. Dans les communes les mieux desservies, ces réseaux, et les offres de services qui y sont liées, facilitent le développement des entreprises franciliennes des technologies de l'information ;
- Le secteur des technologies de l'information a également connu un fort développement du fait des stratégies d'entreprises franciliennes qui l'ont progressivement investi à partir de secteurs d'activité plus traditionnels, tels que Bouygues ou la Générale des Eaux (devenue Vivendi Universal), ou de secteurs d'activité liés (télévision, presse, publicité, ...);
- Cette dynamique du tissu économique francilien a également bénéficié d'un fort apport de créations d'entreprises (3 300 créations d'entreprises enregistrées dans les technologies de l'information en 2001) et d'accueil d'un nombre croissant d'entreprises étrangères tels que Cisco, Nortel, Motorola, Amazon, etc.;

(3) On estime que près de 30 % des dépenses de recherche des entreprises franciliennes concernent les technologies de l'information.

Le Sentier, un quartier parisien prisé et animé par les entreprises du multimédia et de l'Internet



Offreuses de services, les entreprises du multimédia et de l'Internet se distinguent en matière de choix de localisation puisque 65 % d'entre elles se trouvent dans Paris intra-muros où elles privilégient certains pôles et en particulier le quartier du Sentier et ses prolongements vers l'est, dans les X^e et XI^e arrondissements et vers les quartiers d'affaires traditionnels à l'ouest (VIII^e).

Né de façon spontanée du fait de conditions extrêmement favorables d'implantation, la dynamique du quartier parisien du Sentier s'appuie désormais sur le Système Productif Local (SPL) "Net Sentier", né en juillet 2000, porté par plus de quarante entrepreneurs du quartier et soutenu financièrement par les pouvoirs publics (Datar, Région Ile-de-France, Préfecture d'Ile-de-France et Caisse des Dépôts et Consignations).

Cette association a pour objet de favoriser le développement des hommes et des entreprises de la "nouvelle économie" à partir d'un territoire donné. Pour ses représentants, la production et le partage de l'information entre les communautés numériques ont besoin de se matérialiser dans un lieu, un quartier afin de créer de la valeur, à la fois économique et politique (démocratie de proximité), partagée par tous.

Aujourd'hui NET propose de développer une «plate-forme», véritable lieu d'expertises et d'animations. Son ambition est de rendre le quartier «apprenant» afin de créer des activités et des emplois en privilégiant une démarche de convivialité (l'objet du multimédia est de créer de la relation à travers tous les supports). C'est aussi la notion de quartier «non excluant».

L'association NET a engagé plusieurs actions : connaissance du tissu économique local, création d'un syndicat professionnel, projet d'université, création d'un site Internet, naissance d'une société de commercialisation, missions à l'exportation et actions de promotion et de communication.

Macha ARFEL
Vice-Président, Association Net Sentier



- Enfin, les usages de l'Internet se sont plus rapidement développés en Ile-de-France que dans les autres régions françaises. C'est ainsi que la population francilienne s'est rapidement emparée des outils des technologies de l'information. Le développement rapide de l'Internet à domicile ou du e-commerce dans la région en fournissent l'illustration. Les usages de l'Internet sont également plus fréquents dans les entreprises. En mars 2001, selon l'enquête Médiamétrie-Crocis, 57 % des PME de Paris et de la petite couronne sont connectées à Internet contre 39 % en France.

En revanche, le développement de ce secteur a été freiné en Ile-de-France par l'image du retard des Français dans l'utilisation des outils bureautiques et de l'Internet au regard d'autres pays développés, l'absence d'une stratégie économique régionale en matière de technologies de l'information, la plus faible visibilité internationale de

Le tissu économique francilien a bénéficié d'un apport de créations d'entreprises et d'accueil d'un nombre croissant d'entreprises étrangères.

Gobry/Dreif



l'Ile-de-France dans ce secteur face à d'autres régions concurrentes ou une visibilité insuffisante des dispositifs d'appui aux entreprises.

Des politiques économiques peu présentes au démarrage

A l'inverse des politiques économiques incitatives menées à Stockholm ou à Montréal, le secteur des technologies de l'information d'Ile-de-France résulte d'un développement spontané. Aucun plan stratégique régional ou programme d'aides spécifiques n'ont été réalisés. A l'exception de quelques programmes avant-gardistes (projet de téléport Paris Ile-de-France), ce n'est que vers la fin des années 1990 que des initiatives particulières ont été engagées en faveur du développement des entreprises des technologies de l'information (fond d'amorçage I-Source, création et extension de pépinières ou incubateurs spécifiques, etc.) et des usages liés aux technologies de l'information.

Les perspectives

La région Ile-de-France a connu un démarrage plus précoce des technologies de l'information que dans d'autres régions françaises même si le niveau de développement atteint reste encore inférieur aux régions leaders dans ce domaine. La crise que ce secteur connaît depuis plusieurs mois a permis une consolidation du tissu économique francilien et la mise en œuvre d'actions publiques. L'Ile-de-France est désormais dotée d'atouts qui lui permettent d'affronter la compétition européenne et mondiale, mais les efforts engagés devraient être poursuivis et amplifiés si la région souhaite égaler Londres, capitale européenne de l'internet.

Bibliographie

- Conseil Economique et Social d'Ile-de-France, février 2001, *L'accès aux nouvelles technologies de l'information et de la communication en Ile-de-France*, Rapport présenté par E. Guerquin, 43 pages.
- Conseil Régional d'Ile-de-France, juin 2001, *Actions régionales en faveur de la société de l'information*, Rapport provisoire, 97 pages.
- DENIEUL F., GAUDRIault C., GOLLAIN V., ROMERA A.-M. et THEPIN D., juin 2000, *Quelle place pour l'Ile-de-France dans la course à la nouvelle économie ?*, Note rapide sur l'économie, n°181, IAURIF, 6 pages.
- GOLLAIN V., LLANOS J., février 2002, *Les entreprises de l'économie numérique à New York et en Ile-de-France*, rapport d'études, IAURIF (www.iaurif.org).
- GOLLAIN V., MOREL J. avec la participation de LARTIGUES S., janvier 2002, *Le multimédia en Ile-de-France : entreprises et territoires*, rapport d'études, IAURIF (www.iaurif.org).
- MATHERON P., octobre 2001, *Le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication à Paris*, CCIP - Délégation de Paris, 116 pages.
- THEPIN D., juillet 1999, *L'accès aux technologies de l'information et de la communication en Ile-de-France*, rapport d'étude, IAURIF.
- VORMS E., SAVELLI-THIAULT I., 2001, *Internet et les PME*, *Enjeux Ile-de-France*, N° hors Série de juillet, CCIP-CROCIS, 12 pages.
- WHEELER J.-O., AOYAMA Y., BARNEY W. (dir.), 2000, *Cities in the telecommunications age : the fracturing of geography*, Routledge, Londres, 2000, 350 pages.

L'industrie liée à la protection de l'environnement dans la région RhinRuhr

Wolfgang Knapp

ILS¹

Depuis de nombreuses années, l'Industrie liée à la Protection de l'Environnement (IPE) est un des exemples les plus prometteurs d'un secteur économique émergent avec un potentiel élevé de création d'emplois. Bien que l'IPE joue un rôle important dans l'économie de nombreuses régions, il est difficile de la décrire à partir de données chiffrées. Ce secteur d'activité comprend des entreprises industrielles mais aussi de très nombreuses entreprises tertiaires. C'est une activité transversale typique dont beaucoup d'entreprises appartiennent à des secteurs économiques traditionnels.

(1) Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung des Landes Nordrhein-Westfalen (ILS)
Cet article est basé sur une étude de "Clusters and Cluster policies in the metropolitan region RheinRuhr", réalisée par J. Nordhause - Janz / F. Öz / D. Rehfeld (Institut Arbeit und Technik (IAT), Gelsenkirchen 2001), dans le cadre de GEMACA II.

Un peu de théorie...

L'IPE comprend la production de biens et de services pour gérer de façon optimale les rejets dans l'environnement (sol, air, eau). Cette définition couvre la gestion des déchets, la purification de l'eau, le traitement des eaux résiduaires et des déchets dangereux, la prévention du bruit et de la pollution de l'air, et enfin la production d'énergie. Elle comprend également la production de biens industriels et les services directement liés à ces activités, ainsi que les activités de contrôle, d'analyse, de management.

Notre analyse se concentre principalement sur les secteurs d'activité. Pour combiner les secteurs d'activité et les clusters (grappes d'entreprises liées entre elles), on a utilisé le concept de chaîne de production. Une chaîne de production est définie comme l'ensemble des fonctions de production et de services nécessaires pour développer, fabriquer et mettre sur le marché un produit ou un groupe de produits apparentés. Outre les éléments constituant la chaîne de production proprement dite, les fonctions en amont ou en aval de la production sont également nécessaires à la mise en œuvre du processus de fabrication et aux services connexes. Nous utilisons donc le mot «secteur» dans ce sens élargi de la chaîne de production. Cette approche fournit un cadre pour combiner la dimension sectorielle (chaîne de production) et la dimension spatiale (cluster de production) de manière systématique. Un cluster de production comprend donc tous les éléments d'une chaîne de production géographiquement concentrés.



Contrairement au secteur pharmacie-biotechnologie, à certaines activités des TIC ou des industries créatives qui sont fortement concentrés géographiquement, l'IPE dans la région RhinRuhr est plus dispersée ce qui n'exclut pas que certaines fonctions spécifiques soient concentrées.

Le développement de l'industrie liée à la protection de l'environnement

Pendant de très nombreuses années, les rejets d'eaux usées, la pollution atmosphérique, la contamination des sols et les déchets toxiques furent étroitement associés au processus de développement économique, en particulier dans la Ruhr. Depuis les années 1970, les problèmes environnementaux ont fait l'objet d'un large débat. Différentes mesures politiques visant à réduire la pollution et la contamination ont été prises. Ce fut le point de départ décisif du développement de l'IPE dans la région car ces nouvelles politiques ont transformé la résolution des problèmes environnementaux en autant de nouveaux marchés. Pour comprendre le développement des technologies de protection de l'environnement dans le Land de Rhénanie-du-Nord-

Pendant de très nombreuses années, les rejets d'eaux usées, la pollution atmosphérique, la contamination des sols et les déchets toxiques furent associés au processus de développement économique. Depuis 1970, les problèmes environnementaux font l'objet d'un large débat.

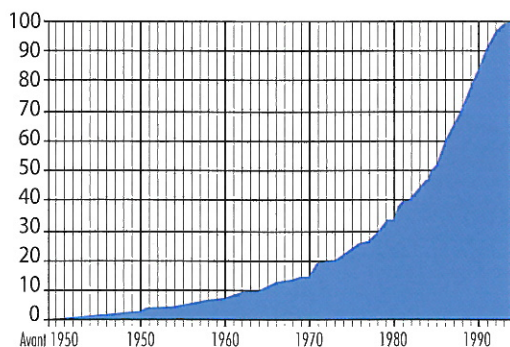
D. Riou/laurif

Westphalie, nous devons garder à l'esprit que les entreprises minières ou sidérurgiques ont été capables de mener leurs activités en respectant la nouvelle réglementation sur la protection de l'environnement. Dans ce contexte, le développement de l'IPE en Rhénanie-du-Nord-Westphalie est un élément important de la stratégie régionale de diversification des activités. Cela peut s'expliquer non seulement par le développement de compétences techniques particulières mais aussi par les nombreuses actions qui ont permis de pénétrer de nouveaux marchés avec succès, par exemple, une longue tradition de gestion des déchets industriels, de récupération et de recyclage de la ferraille, de construction de systèmes de ventilation pour les compagnies minières, de transport des déchets toxiques, de création de décharges et d'usines d'incinération et enfin de coopération avec les autorités locales pour l'approvisionnement en énergie et le traitement de l'eau.



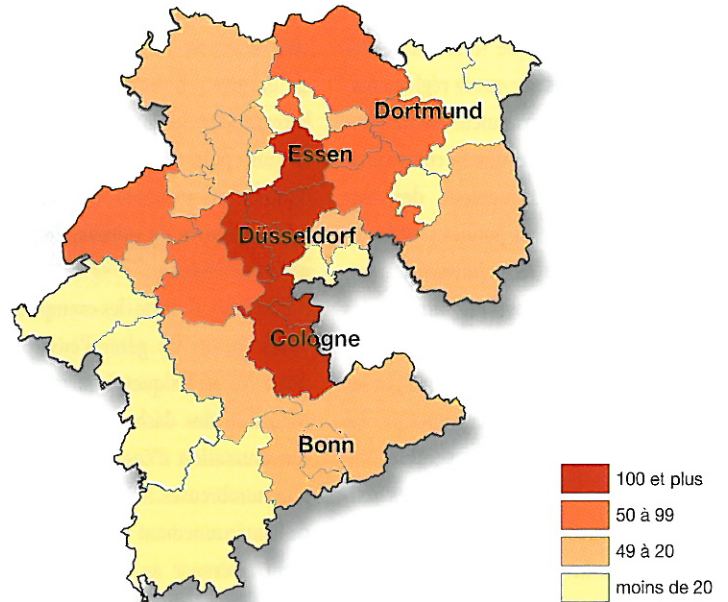
La création de nouveaux marchés n'est qu'un aspect important du développement de la technologie de l'environnement dans la région de la Ruhr. Un autre aspect décisif concerne l'interrelation spatiale entre les activités industrielles créant des problèmes environnementaux et les activités industrielles apportant les solutions à ces problèmes. Près de la moitié des investissements industriels allemands dans les technologies de l'environnement ont eu lieu dans le Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, principalement dans la Ruhr. Ainsi, les grandes sociétés chimiques, minières, sidérurgiques et les centrales thermiques utilisent le plomb. Ce qui oblige leurs fournisseurs, notamment dans l'ingénierie mécanique à développer de nouvelles technologies pour réduire la pollution, la contamination et les déchets liés à ce métal. Dans ce contexte, le développement de solutions techniques aux problèmes environnementaux dans les services de recherche de l'industrie sidérurgique, la création de nouvelles sociétés spécialisées par des ingénieurs de ces départements, les différents modes d'externalisation sont profondément enracinés dans l'histoire de l'industrie liée à la protection de l'environnement en Rhénanie-du-Nord-Westphalie.

Création d'entreprises dans l'Industrie liée à la Protection de l'Environnement



Source: Etude IAT, 1993

Localisation des entreprises de l'IPE dans les arrondissements de la FUR RhinRuhr



Depuis le début des années 1970 le nombre d'entreprises du secteur de l'IPE augmente chaque année. On estime leur nombre total aujourd'hui en Rhénanie-du-Nord-Westphalie à environ 1600. Les activités les plus importantes concernent la gestion des déchets, le traitement de l'eau et des eaux usées, la prévention de la pollution de l'air et les services de conseil et de conception de projets.

Environ 70 % des entreprises de l'industrie liée à la protection de l'environnement de Rhénanie-du-Nord-Westphalie sont implantées dans la région RhinRuhr, en particulier à Düsseldorf, Essen, Cologne, Dortmund, Bochum et dans les arrondissements (kreise) de Mettmann, de Recklinghausen et de Rhein-Sieg. Sur l'axe nord-sud allant de Düsseldorf au nord de la Ruhr, certaines villes sont spécialisées : à Düsseldorf dominent les technologies de l'environnement et les activités de conseils, à Essen, Muelheim et Gelsenkirchen sont concentrées les entre-

prises de gestion de l'eau et le nord de la Ruhr est spécialisée dans la gestion des déchets et le recyclage.

L'augmentation du nombre de sociétés et la diversification de leurs activités sont remarquables. Depuis la fin des années 1980, un nombre toujours plus important de sociétés de services (conseils et aide à la conception et à la réalisation de projets) ont vu le jour. Il existe aujourd'hui, dans la Rhénanie-du-Nord-Westphalie une gamme d'activités très variées liées à la protection de l'environnement, y compris dans des domaines les plus récents tels que la protection environnementale intégrée à la production.

Environ 110 000 personnes travaillent aujourd'hui dans la Rhénanie-du-Nord-Westphalie dans des entreprises privées spécialisées dans le domaine de l'environnement. Environ 75 % de ces emplois sont dans la région RhinRuhr.



Il semble que la dynamique de l'industrie de l'environnement ait décliné à la fin des années 1990. L'impact positif des lois sur l'environnement s'est atténué. Dans certains domaines tels que le recyclage des voitures, il n'est pas sûr que la réglementation soit appliquée scrupuleusement. Dans d'autres domaines tels que la contamination des sols et le traitement des eaux usées, les financements publics sont insuffisants. Le nombre de créations de nouvelles entreprises s'est effondré et les fusions d'entreprises augmentent à l'échelle mondiale. Le marché est marqué par les surcapacités et la vive concurrence par les prix. Toutefois, la période semble être caractérisée par la consolidation des activités sans qu'il existe de menaces de crise à court terme. Le nombre d'emplois reste élevé et l'innovation se fait graduellement en relation avec les stratégies des sociétés et l'évolution de la réglementation.

A long terme, on peut prévoir un glissement des solutions ponctuelles de protection de l'environnement vers la prise en compte, dès la production, des contraintes environnementales. Cette nouvelle approche va créer de nouveaux marchés moins fondés sur les technologies, laissant une place plus importante à des solutions organisationnelles (planification, utilisation de nouveaux matériaux, nouveaux moyens de production, marketing).

Les compétences nécessaires pour développer ces nouvelles solutions existent en Rhénanie-du-Nord-Westphalie. Le challenge est de les recombinaer et de les réintégrer dans la chaîne de production et dans la fourniture de services associés. Le problème clé est que l'IPE reste enraciné dans tout le système d'innovation allemand. Celui-ci est caractérisé, premièrement par sa focalisation sur les solutions technologiques surtout mécaniques et jusqu'à présent les sociétés d'ingénierie ne se considèrent pas

encore comme des «sociétés vertes» ; deuxièmement, par la fragmentation du marché avec de nombreuses innovations ambitieuses mais isolées sans liens les unes avec les autres.

Un dernier problème important concerne la rentabilité des investissements. Tant que le coût pour enfouir ou incinérer des déchets restera faible, la rentabilité de la mise en œuvre de solutions organisationnelles sera limitée.

Néanmoins, il existe des exemples des nouvelles façons de gérer l'environnement. Ainsi les techniques innovantes pour la réduction des déchets, du trafic et de la consommation d'énergie sont de plus en plus nombreuses. A cet égard, la protection de l'environnement ne fait pas principalement référence au concept du pollueur-payeur ou à la réduction des déchets mais vise à en éviter la production. Ainsi, les objectifs locaux pour les années à venir ne consisteront plus seulement à organiser la gestion des déchets par exemple, mais aussi à lancer de nouvelles actions pour réduire les déchets, la circulation et l'utilisation de l'énergie afin d'améliorer la qualité de la vie.

Les politiques de soutien au cluster de l'industrie liée à la protection de l'environnement

Le développement d'un cluster correspond schématiquement à trois étapes principales. La première porte sur "les conditions initiales" et répond à la question suivante : pourquoi la région urbaine fonctionnelle avait-elle à l'origine plus d'atouts que d'autres régions pour qu'un cluster s'y développe ? La seconde, appelée "la naissance", fait référence aux causes immédiates de la création d'un cluster. Et la dernière, appelée "décollage", cherche à préciser à partir de quel moment le cluster se développe par sa propre dynamique de manière endogène.

Il existe des exemples de nouvelles façons de gérer l'environnement. Des techniques innovantes existent pour la réduction des déchets, du trafic et de la consommation d'énergie.

D. Riou/aurif



Le cluster a de profondes racines dans les vieilles industries de la sidérurgie, de la mine et de l'électricité de la région RhinRuhr où de nombreuses compétences nécessaires à l'amélioration de la qualité de l'air, la gestion de processus intégrés, le recyclage des déchets, la gestion de flux de matériels ont une longue tradition. La forte demande liée à la densité élevée de la population et à l'utilisation du plomb associées à la réorientation et au renouvellement de ces compétences ont joué un rôle important dans la naissance du cluster. Son développement fut lié à l'augmentation et au changement de la demande provoqués par la définition des politiques environnementales, les décisions d'un nombre croissant de sociétés de se concentrer sur leur corps de métier et de sous-traiter des activités annexes et la pression des consommateurs de plus en plus attentifs à l'écologie.

Le décollage du cluster IPE a eu lieu dans les années 1980. Il a connu une très forte croissance au début des années 1990. Aujourd'hui il est arrivé à maturité et ses activités se maintiennent à un niveau élevé. On s'attend à un nouvel essor, mais celui-ci dépend du renforcement de la réglementation.

En analysant les points forts et les points faibles du cluster, on peut tout d'abord souligner que la région RhinRuhr a fourni une bonne base de départ pour la naissance de cette activité spécialisée. Ensuite, il faut mentionner le rôle important joué par la culture d'entreprise et l'existence d'entreprises spécialisées. De nombreuses sociétés établies de longue date ont fourni un excellent point de départ pour la diversification et la gestion de l'innovation. Cependant son point faible réside dans le fait que les sociétés de ce secteur d'activité restent enracinées dans des cultures traditionnelles et courent le danger de ne pas évoluer de manière optimale. Enfin, l'im-

portance de la population et du marché régional est sans aucun doute un point fort, mais il existe un revers à cette situation. Certaines sociétés risquent de limiter leurs activités à la satisfaction du marché régional et ainsi de négliger des stratégies de mondialisation. C'est le cas dans certains secteurs de cette industrie.

En Allemagne, les politiques d'appui aux clusters sont encore à l'état expérimental et sont menées dans des contextes spécifiques tels que le soutien à l'innovation ou à la formation de la main d'œuvre. Certains acteurs de la politique locale et régionale, en particulier par les Chambres de commerce et d'industrie soupçonnent la politique d'appui aux clusters d'être trop interventionniste. Il n'est donc pas surprenant qu'il n'y ait pas d'exemple de cluster dans la région RhinRuhr qui puisse être considéré comme le résultat d'une politique publique. Ainsi, le cluster de l'industrie liée à la protection de l'environnement est le résultat d'une mutation économique autonome. Néanmoins, des politiques allant du niveau local au niveau européen ont influencé le rythme et le mode de restructuration de l'économie de la région RhinRuhr et certaines d'entre elles étaient également appropriées au développement de clusters. Le niveau le plus adapté à la formulation d'une politique de soutien aux clusters est celui du gouvernement du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie. Certaines initiatives du gouvernement ont contribué au développement de l'IPE. En ce qui concerne la région urbaine fonctionnelle, le challenge aujourd'hui n'est pas de lancer de nouvelles initiatives mais de coordonner les actions disséminées dans de nombreuses sous-régions et villes. Finalement, l'expérience acquise par les projets régionaux lancés il y a quelques années dans les domaines de l'environnement sera utile aux projets en préparation.



Le cluster des médias à Londres

Dr. Galina Gornostaeva

Pr. Paul Cheshire

London School of Economics

and Political Science

20th CENTURY FOX FILM CO LTD.

1-32

Dans le processus de concurrence entre les villes, les atouts urbains spécifiques jouent un rôle grandissant (Gordon, 2001). La "discrimination" marquée entre les régions urbaines par rapport à la qualité de ces atouts" entraîne la spécialisation économique des métropoles et donc attribue des activités spécifiques à des territoires particuliers. Les médias sont l'exemple d'un secteur d'activité en expansion qui se développe principalement dans les plus grandes métropoles et tend à être fortement représenté dans leurs arrondissements centraux. Ils peuvent être considérés comme un indicateur de différenciation des atouts urbains spécifiques non seulement entre les régions urbaines, mais aussi à l'intérieur de ces régions.



Implantations de l'industrie des médias en Europe et à Londres

Historiquement, les médias se sont d'abord implantés dans les plus grandes métropoles, comme Londres, New-York, Los Angeles, Paris ou Tokyo. Au cours du siècle dernier, ils ont été successivement transformés par l'intégration verticale des années 1920, puis par la « spécialisation flexible¹ » des années 1980, ainsi que par des innovations techniques qui ont non seulement révolutionné les activités existantes mais qui en ont aussi créé de nouvelles. (London - New York study, 2000). Ces deux dernières sont les forces principales qui ont poussé l'industrie des médias à se réorganiser et qui sont (entre autres) à l'origine du cluster londonien actuel.

Londres joue aujourd'hui un rôle majeur comme centre européen des médias. Le graphique ci-après classe les principales

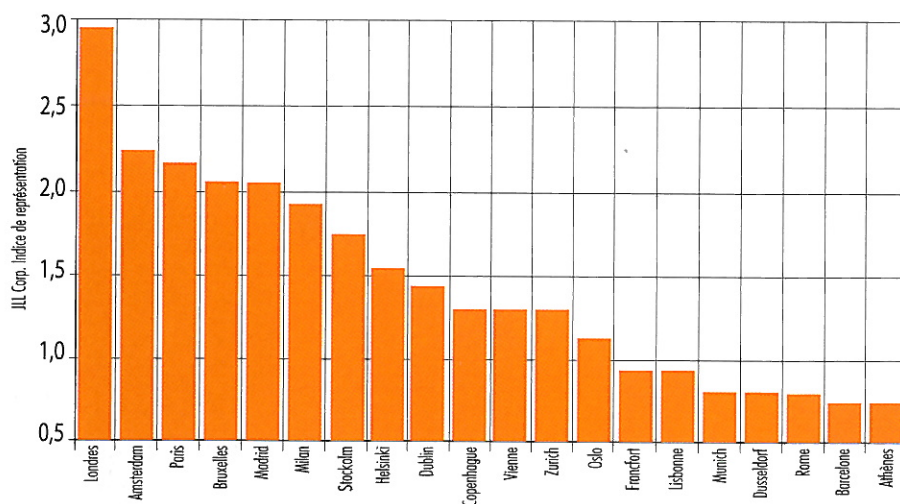
villes européennes en terme de représentation des plus grandes sociétés du secteur Technologie, Médias et Télécommunications (TMT). Il montre que les entreprises s'implantent de préférence dans les grandes capitales. Ceci s'explique par les choix des organisations européennes d'être d'abord présentes dans la capitale d'un pays avant de se développer à l'intérieur de celui-ci (Cohen, 2001).

Londres est également le principal centre des médias au Royaume-Uni : en 1997, ce secteur y employait 235 000 personnes, dont 40 000 dans la publicité, 52 000 dans l'édition, 46 000 dans les télécommunications, 28 000 à la radio et à la télévision et 25 000 dans le cinéma (London - New York study, 2000). Londres représente aussi près d'un tiers du total des emplois du secteur des médias au Royaume-Uni, cette

proportion étant même beaucoup plus élevée dans certaines activités ; ainsi, Londres et sa région environnante concentrent 75 % des emplois dans l'édition et la presse du Royaume-Uni, 50 % pour la radio et à la télévision, 40 % pour la reproduction des enregistrements sonores et vidéo et les médias informatiques et 80 % pour l'industrie du film (London - New York study, 2000).

Le tableau p. 153 présente les districts en Angleterre où les industries des médias sont particulièrement développées. Il montre que les principales industries des médias sont typiquement représentées dans les plus grandes villes². Pour montrer le degré de concentration des activités dans les districts, nous avons choisi le quotient d'implantation (QI) (QI ≥ 4 figure dans le tableau)³.

Classement des métropoles européennes selon le degré d'implantation des industries des médias



Source: Jones LangLasalle Research, 2000

(1) Organisation des entreprises visant à constamment innover pour s'adapter aux changements technologiques et à la demande en employant une main d'œuvre qualifiée et flexible et des équipements multi-usages.

(2) Les industries suivantes ont été sélectionnées : production cinématographique et de vidéos (Industrial Classification Code : 9211) ; Activités de radio et télévision (9220) ; Publicité (7440) ; Télécommunications (6420) ; Presse et Edition (2213).

(3) Le Quotient d'Implantation mesure la concentration relative des emplois d'une certaine industrie dans une certaine région par rapport à la moyenne nationale. Il est égal au rapport entre la part de l'emploi d'un secteur dans une région et la part nationale de l'emploi de ce même secteur. Un QI supérieur à 1 révèle donc une proportion d'emplois supérieure à la moyenne dans une industrie donnée dans une région donnée.

70 % des sociétés engagées dans des activités associées à la production de films et de télévision sont concentrées à Soho, comme la société London Post.

G. Gornostaeva



Le degré d'implantation varie selon les industries : ainsi dans le secteur de la production cinématographique et de la vidéo, la concentration de l'emploi dans le South Buckinghamshire, est près de 36 fois supérieure à la moyenne nationale. D'autres districts obtiennent également de très hauts scores, révélant l'approche très sélective et spécialisée du choix de l'implantation géographique par les entreprises. Les télécommunications sont relativement moins concentrées : dans le district où elles sont le plus présentes – Hertsmere – leur implantation est «seulement» 10 fois supérieure à la moyenne nationale.

La région urbaine fonctionnelle de Londres (FUR) joue un rôle significatif mais inégal dans l'hébergement des différentes industries des médias. Elle représente plus des trois quarts de l'emploi en Angleterre dans la production de films, quelque deux tiers de l'emploi dans les activités de radio et télévision ou dans le secteur de la presse-édition, près de 60 % de l'emploi dans la publicité, et un peu moins de la moitié des emplois dans les télécommunications. Dans tous ces secteurs, l'emploi est fortement concentré dans le cœur de la FUR : pour 4 secteurs sur 5, on y trouve plus de 80 % des emplois. Cette forte concentration dans certains quartiers spécifiques est due à la présence dans ces quartiers de meilleures conditions pour le développement de l'industrie des médias par rapport à celles offertes dans d'autres quartiers. Ainsi, la production de films et de programmes télévisés est principalement implantée dans le centre de Londres, notamment à Soho, Covent Garden et Fitzrovia⁴.

Coefficients d'implantation des principales activités des médias dans certains districts anglais (QI > 4 représenté)

Région		District	Cinéma et vidéo 9211	Radio et TV 9220	Publicité 7440	Télécom 6420	Presse édition 2213
1	Inner London	Camden	7,58	4,87	4,29		6,40
2	Inner London	Hammersmith and Fulham	4,76	41,57			7,86
3	Inner London	Kensington and Chelsea	5,74				
4	Inner London	Southwark		4,94			5,51
5	Inner London	Tower Hamlets	5,15				
6	Inner London	Westminster, City of	10,09	6,43	6,72		4,45
7	Outer London	Hounslow		10,02			
8	Outer London	Richmond-upon-Thames	4,78		4,18		7,19
9	Outer London	Sutton					10,14
10	Berkshire	Slough				5,77	
11	Berkshire	Wokingham				5,93	
12	Kent	Sevenoaks					5,84
13	Kent	Tonbridge and Malling					5,05
14	Oxfordshire	South Oxfordshire			21,86		
15	Surrey	Elmbridge			10,11		
16	Surrey	Spelthorne	9,07				
17	Buckinghamshire	South Buckinghamshire	35,66				
18	Hertfordshire	Hertsmere				10,05	
19	Hertfordshire	Three Rivers	5,30				
Angleterre			1	1	1	1	1

Emplois (en milliers) des principales activités des médias dans la FUR de Londres

Centre (cœur de la FUR)	95	35,7	41,4	68,2	28,0
Périphérie	2,2	2,3	10,0	35,0	6,3
FUR totale	11,7	38,0	51,4	103,2	34,3
Part du centre, en %	81,3	82,5	80,5	66,1	81,5
Angleterre	15,0	57,7	90,3	215,8	54,0
Royaume-Uni	15,8	68,3	94,8	235,5	59,8
Part de la FUR en Angleterre, en %	78,2	65,9	57,0	47,9	63,5

Source: NOMIS: 2000: Annual Business Inquiry: Workplace Analysis

(4) Il existe cependant des exceptions notables comme les producteurs historiques de programmes télévisés et de films (BBC) qui sont implantés dans la partie ouest de Londres.



Coefficients d'implantation (par rapport à la FUR) des principales activités des médias dans le centre de Londres.

N	Ward	District	Cinéma et vidéo 9211	Radio et TV 9220	Publicité 7440	Télécom 6420	Presse édition 2213
1	Brunswick Park	Barnet				27,49	
2	West Hendon	Barnet			19,78		
3	Castlehaven	Camden	18,51 ¹				
4	Chalk Farm	Camden		16,76			
5	Hyde Park	City of Westminster			11,02		
6	Knightsbridge	City of Westminster			14,33		
7	West End	City of Westminster	12,05				
8	Molesey East	Elmbridge			60,61		
9	Grovelands	Enfield			15,08	15,61	
10	Ravenscourt	Hammersmith et Fulham		16,55			
11	Starch Green	Hammersmith et Fulham	13,35				
12	White City and Shepherds Bush	Hammersmith et Fulham		107,45			
13	Wormholt	Hammersmith et Fulham		104,30			49,98
14	Hillside	Hertsmere				17,46	
15	Chiswick Riverside	Hounslow		20,6			
16	Isleworth North	Hounslow		33,32			
17	Gillespie	Islington	23,62				
18	Hampton Hill	Richmond Upon Thames					21,68
19	Central	Slough				16,27	
20	Sutton South	Sutton					58,19
21	St.Mary's	Tower Hamlets	24,15				
	Total de la FUR		1	1	1	1	1

(1) Seuls les 10 premiers dans chaque industrie sont représentés

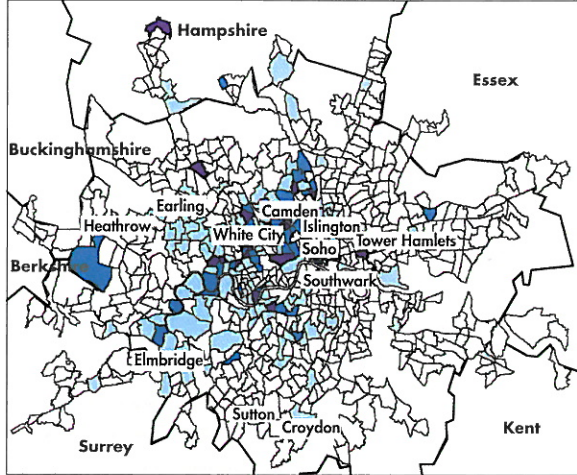
Source: NOMIS : 2000: Annual Business Inquiry : Workplace Analysis

L'industrie du film s'est aussi développée dans les quartiers ouest de Londres, avec l'implantation de studios de grande envergure à Ealing et Shepperton, et immédiatement à l'extérieur de Londres, dans le Hertfordshire. Les activités liées à la production de films – effets spéciaux, distribution, casting et autres services – se sont concentrées dans le centre de Londres, principalement à Soho. De nombreux fournisseurs et services « créatifs » se sont également concentrés autour de cette zone géographique relativement petite afin de répondre aux besoins des agences de publicité, des maisons d'édition et des sociétés de films et de télévision proches (London - New York study, 2000). Ainsi 70 % des sociétés engagées dans des activités associées à la production de films et de télévision sont fortement concentrées à Soho et dans ses alentours (Nachum & Keeble, 1999). Toute la chaîne de production – production de films, post-production, édition, distribution de films et agents commerciaux, design, photographie, musique et publicité – est située dans cette zone. Il existe aussi une autre concentration moins importante de ces activités dans le quartier voisin de Camden. La publicité se trouve à Westminster, Camden, Kensington et Chelsea, Barnet et Kingston-upon-Thames. De son côté, l'édition est fortement concentrée à l'intérieur de Londres avec l'édition de livres à Camden, Westminster et Islington, les journaux à Islington, Tower Hamlets, Southwark, Kensington et Chelsea, la presse et les périodiques dans la City, Camden, Hammersmith et Fulham, Islington, Westminster, Tower Hamlets et Sutton. Il existe également d'autres implantations importantes notamment dans des zones proches de l'aéroport d'Heathrow et à Croydon.

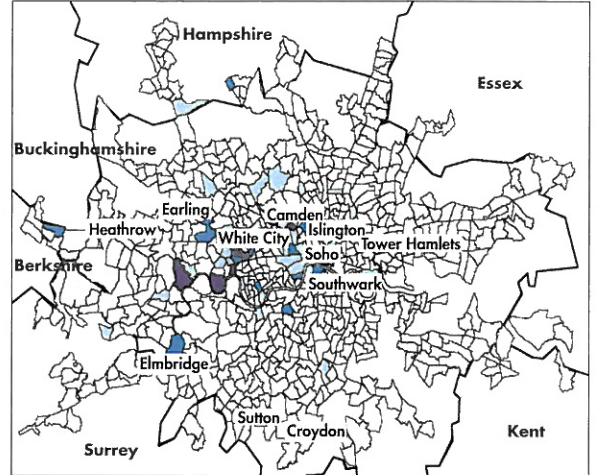


Localisation des médias dans le centre de Londres

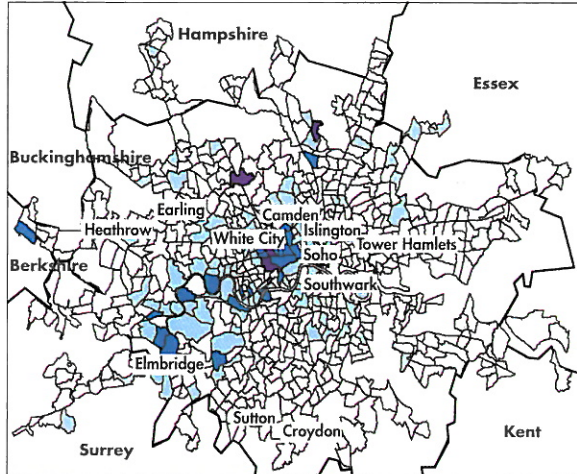
Production cinématographique et vidéo



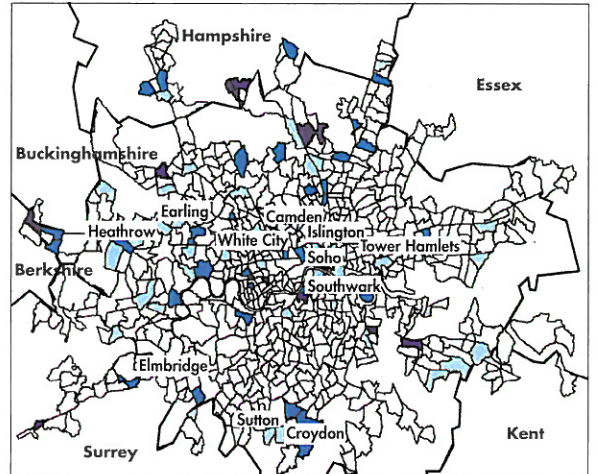
Activités de radio et télévision



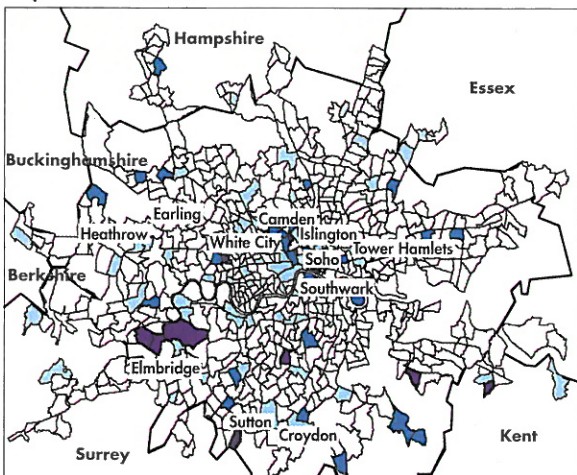
La publicité



Les télécommunications



La presse et l'édition



Niveau de spécialisation



Les économies d'agglomération et la production des médias

La concentration de l'industrie des médias dans la plus grande ville du pays s'explique par les économies d'agglomération, l'accès aux institutions, fournisseurs et clients jouant un rôle majeur dans la production des médias. La grande proximité des entreprises – on peut souvent se rendre à pied d'une société à l'autre – génère des avantages concurrentiels aux différents acteurs de la chaîne de production de médias ; cependant, il y a un prix à payer pour cette proximité qui est le coût très élevé des loyers et la congestion du quartier.

Déjà, certaines activités de cette industrie – notamment les sièges sociaux et les activités requérant un accès à des produits et services culturels et/ou des infrastructures clés – ont intérêt à s'implanter dans des grandes villes, en général des capitales ou des villes tournées vers l'international. D'autres sociétés, leurs fournisseurs ou des industries associées (y compris des sociétés de restauration ou des cabinets d'avocats spécialisés dans le service aux médias) se sont développés autour d'elles, pour des raisons de facilité d'accès à la clientèle.

Les échanges interentreprises (c'est-à-dire avec les fournisseurs de biens intermédiaires, les sous-traitants, la participation à des réseaux d'entreprises, la collaboration et la concurrence avec d'autres sociétés, l'innovation et l'apprentissage collectif) bénéficient également du regroupement des diverses entreprises du secteur des médias. Une fois établis, ces clusters créent un effet cumulatif qui renforce leur attrait et donc l'avantage à se regrouper ou à venir s'implanter pour d'autres entreprises grandit d'autant, car elles auront tout intérêt à venir profiter des économies

d'agglomération. Les principaux liens des entreprises avec leur environnement (la main d'œuvre, les clients, les institutions, le gouvernement) eux aussi profitent de cette proximité.

Il est évident par ailleurs que certaines entreprises du cluster des médias sont étroitement liées entre elles et donc très peu libres quant au choix de leur implantation. Il peut s'agir des producteurs eux-mêmes, mais aussi d'importants clients – comme la BBC, Channel 4 ou de grands distributeurs de films. Ceux-ci sont nécessairement localisés dans le centre de Londres car au moment du choix de leur implantation, l'adresse de leurs fournisseurs ou de leurs clients est un critère important.

"Au Royaume-Uni, il y a peu de clients, avec seulement cinq chaînes de TV. Il y a 10 ans ou plus, les clients venaient au bureau. Aujourd'hui, comme l'activité s'est stabilisée, ils ne viennent plus nous voir, donc, nous allons à la BBC, Channel 4 ou 5. Ce bureau se trouve sur la Ligne centrale (la ligne du métro reliant Soho et Shepherds Bush), donc, il est facile de se rendre à la BBC à White City. On peut aller à pied à Channel 5 à Covent Garden et je peux marcher jusqu'à Channel 4."

En raison de la nature du produit final, de l'importance de l'information et du savoir-faire (tacite) dans les processus créatifs, de la nécessité d'une relation en «face à face», commerciale ou non, entre des managers et des personnes très qualifiées et donc très bien payées (comme les vedettes ou les techniciens), le processus de production bénéficie d'un avantage coût substantiel du fait du regroupement géographique des entreprises du secteur.

Enfin, en raison de la valeur ajoutée élevée de des étapes critiques de la production – par exemple quand le film ou l'enregistrement sont «mis dans la boîte» l'avantage coût à engager les travaux de développement aussi rapidement que possible afin de générer des revenus et de minimiser les coûts de financement – le regroupement en cluster des entreprises constitue également un avantage important pour les sociétés de services intervenant dans la chaîne de production.

*En 1996,
plus de 60 % des effectifs
de l'industrie du film étaient
des travailleurs indépendants.*

G. Gornostaeva



Ainsi les maisons de production ont besoin de se trouver à proximité des maisons de postproduction qui –en raison de leur dépendance envers un accès à haut débit à l'Internet (Sohonet)– sont implantées dans le même quartier. A leur tour, les prestataires d'autres services (spécialistes de l'art graphique, photographes, agences, cabinets d'avocats spécialisés, etc.) doivent aussi se regrouper. Selon Nachum & Keeble (1999), la part de l'achat de services qui a lieu à Soho par rapport au total des achats extérieurs est de 90 %.

"Nous sommes ici parce que Soho n'est qu'à 15 minutes à pied. Nous y montons la majorité de nos productions. Avant, nous faisons le montage nous-mêmes, mais maintenant que les machines de montage numériques non linéaires coûtent £50 000 nous louons ce matériel à la semaine à Soho".

Par ailleurs, les possibilités d'économies d'échelle internes sont limitées dans de nombreuses entreprises de l'industrie des médias ; de fait, les entreprises peuvent être assez petites et fonctionner avec des équipes renouvelées pour chaque projet. Ainsi, en 1996, plus de 60 % des effectifs de l'industrie du film étaient des travailleurs indépendants. Cette main d'œuvre étant hautement qualifiée, spécialisée et très chère, la facilité d'accès à un important marché du travail est un critère crucial dans le choix de l'implantation d'une entreprise : 90 % des employés sont recrutés localement (Nachum & Keeble, 2000). Seules des personnes aux qualifications très spécifiques sont recrutées à l'extérieur de Londres ou à l'étranger. De plus, trouver une telle main d'œuvre spécialisée et qualifiée est plus facile dans le cas de grandes métropoles comme Londres. L'accès à cette main d'œuvre est optimisé par une implantation dans les quartiers centraux, ce qui renforce la concentration

du secteur des médias dans ces quartiers. L'étude Jones LangLassalle, déjà mentionnée (Cohen, 2000), a montré que l'accès à des nœuds majeurs de transports en commun était le critère d'implantation le plus influent dans l'industrie des médias pour toutes les villes analysées.

La principale caractéristique des industries des médias est le besoin constant de créativité et d'innovation. La capacité d'innovation, élément vital pour ces activités, provient de la puissance créatrice des individus. *"Ce sont les compétences personnelles et non pas le niveau d'études qui sont déterminantes pour trouver un emploi dans cette industrie."*

Les sociétés des médias attachent beaucoup d'importance aux relations sociales pour sélectionner la main d'œuvre locale. Les contacts personnels, les recommandations de collègues, le «bouche à oreille» sont les principaux mécanismes utilisés pour recruter des employés ou sélectionner des prestataires de service. Les contacts «face à face» se produisent souvent de manière informelle dans certains pubs ou clubs de Soho qui jouent de fait le rôle d'agences pour l'emploi.

La richesse culturelle de Londres est aussi un élément extrêmement important pour l'industrie des médias. La facilité d'accès aux archives, musées et bibliothèques, d'une part, la concentration d'activités artistiques, de théâtres et d'universités, d'autre part, constituent non seulement d'importantes ressources mais aussi attirent de nombreux créateurs de tout le pays et de l'étranger. Il en est de même du style de vie cosmopolite et bohème qui est une caractéristique des grandes villes culturelles.

Cependant, la concentration d'activités en croissance dans un cluster est également à l'origine de forces re-localisatrices s'opposant au regroupement : elle entraîne une hausse relative des loyers et des coûts

opérationnels dans la partie centrale du cluster pouvant conduire des entreprises du cluster qui bénéficient le moins de la proximité à se relocaliser. Il existe également d'autres facteurs remettant en question la solidité du cluster des médias à Soho : le revers important enregistré par l'industrie publicitaire a entraîné une réduction des budgets disponibles pour la réalisation de programmes. Enfin, des questions moins importantes comme le coût très élevé des tournages et des infrastructures peut avoir réduit l'attrait des implantations dans le centre de Londres.

[Du directeur général d'une société qui venait de se relocaliser] "... Nous venons de déménager dans le district. Après 7 ans, les loyers avaient augmenté. Je devais faire attention aux effets sur les bénéficiaires. Nous avons étudié la possibilité de nous installer plus à l'ouest ou plus à l'est. Cela ne détruirait pas notre relation avec Soho. Le courrier électronique est une chose merveilleuse."

Bien que Soho et la zone environnante continuent d'être le centre dominant pour les médias, les sociétés ont tendance à se relocaliser aux alentours. C'est partiellement dû à des considérations liées aux locaux : lorsque le cluster a commencé à se développer, Soho représentait l'un des endroits les moins chers au centre de Londres, mais le succès du cluster a entraîné une hausse des loyers. Les sociétés peuvent obtenir plus d'espace pour moins cher à l'extérieur de la zone centrale. De plus, l'offre d'espaces adaptés est limitée, créant une pénurie croissante de locaux. Ces facteurs encouragent les sociétés à se desserrer. D'autres changements tendent également à réduire les avantages d'une implantation à Soho. Par exemple, Channel 4 a déménagé à Victoria en 2000 – on ne peut plus s'y rendre à pied – et les films et les documents sont maintenant livrés par coursier.



Etant donné qu'une implantation à Soho ou Fitzrovia ne garantit plus un accès facile aux clients les plus importants, certaines maisons de production sont en train de reconsidérer le choix de leur implantation. Par ailleurs, le cluster étant devenu mature, l'existence de réseaux d'entreprises établis couplée à une utilisation croissante de l'e-mail, font que les sociétés ont moins d'avantages à être à Soho : il est désormais possible de réussir à l'extérieur du quartier. Cependant on notera que les re-localisations se font à proximité - à Notting Hill, Clerkenwell ou Islington, par exemple.

Vers le tout numérique

La numérisation des médias va probablement avoir un effet majeur sur le cluster, si la BBC et les diffuseurs commerciaux changent tous leurs réseaux et utilisent des plates-formes digitales au cours des prochaines années. Le passage au numérique influencera les choix d'implantation des entreprises. Certaines sociétés, en particulier celles qui dépendent des TIC et travaillent à l'international, tiennent beaucoup moins à être implantées à Soho pour leurs échanges en face à face, même s'il est très important pour elles de pouvoir se rendre chez leurs clients (par exemple les sièges de TV), dans les sociétés de services, dans les agences ou aux archives. Ces mêmes sociétés jouissent d'un accès Internet à haut débit particulier aux médias (Sohonet).

"Il sera parfaitement possible de travailler à l'extérieur de Londres et de faire quand même du bon travail. Nous avons tourné dans 26 pays l'année dernière. Il est extrêmement facile de rester en contact avec les téléphones portables et les e-mails. Par exemple, nous avons récemment fait l'ébauche d'un montage au Royaume-Uni et nous sommes allés au Japon pour la postproduction. Nous avons fait un montage en ligne et le doublage

est revenu et nous l'avons envoyé en Amérique. C'est devenu aussi facile que ça. Je ne dirais pas que c'est moins cher."

"Nos chercheurs utilisent beaucoup l'Internet, la London Library, etc. Je peux demander des séquences aux archives de Washington tout aussi facilement qu'à Londres. Nous utilisons inévitablement des documents venant du monde entier. Nous les mettons à l'écran."

Au cours des dernières années, la croissance de l'industrie des médias numériques a donné lieu à l'émergence de nouveaux centres géographiques spécialisés dans ces nouvelles activités. Clerkenwell, entre West End et la City, en est un : grâce à la disponibilité de locaux rénovés, spacieux et peu chers de l'ancienne industrie légère, Clerkenwell est maintenant devenu un hub pour les sociétés de l'industrie des médias spécialisées (par exemple la création de pages web) avec un réseau de fournisseurs et les équipements techniques ou sociaux.

Perspectives et avenir du cluster

Les sociétés interviewées dans le cadre de l'étude GEMACA partageaient l'opinion générale selon laquelle les clusters ne peuvent pas être créés par le gouvernement, mais qu'ils peuvent être soutenus grâce au développement d'infrastructures, à l'aide à la création de réseaux d'entreprises, ou à des améliorations dans l'enseignement. Ce qui suit est un bref résumé de certaines des questions qui ont été soulevées au sujet de la gouvernance :

- La loi Thatcher sur la diffusion radio et télévision a démembré les opérateurs historiques, entraînant l'externalisation de certaines activités afin de réduire les coûts. Le lancement de Channel 4 comme



Londres représente près d'un tiers du total des emplois du secteur des médias au Royaume-Uni, près de 75 % dans l'édition et la presse.

G. Gornostaeva

éditeur de programmes plutôt que comme diffuseur a été très important dans le développement du cluster.

- Le soutien financier aux industries des médias n'est pas une question majeure. Il existe différentes sources de financement (argent de la loterie, subvention du Ministère du commerce, par exemple pour les déplacements, etc.).
- Un manque total de contacts avec les collectivités locales.
- Le cadre juridique sous lequel les sociétés des médias opèrent a été conçu pour d'autres secteurs d'activité. Il en résulte que les sociétés des médias ne sont pas bien protégées par le Gouvernement.
- L'enseignement ne répond qu'indirectement aux besoins de l'industrie des médias.



- La nouvelle organisation du cluster des médias s'appuyant principalement sur de nombreux petits producteurs comporte des avantages et des inconvénients : d'un côté, le secteur a de meilleures performances et est très flexible ; de l'autre, l'emploi est instable et la qualité de la production est clairement en baisse.

"La concurrence n'a pas mené à une meilleure qualité, c'est plutôt le contraire... Ca a conduit à la perte de plusieurs genres comme le théâtre contemporain ou les documentaires créatifs. Au lieu de cela, il y a une offre constante de jeux concours et de feuilletons mélodramatiques. La télévision a cessé de contribuer à la vie intellectuelle."

Soho est un bon exemple de l'avantage comparatif durable offert par une capitale dont le rayonnement culturel est mondial. A Londres existe une tradition historique considérable ainsi qu'une forte concentration des activités qui ont atteint une masse critique⁵. Deux atouts majeurs dont bénéficient les industries des médias.

La renaissance des industries du film et de la télévision est en partie liée aux changements structurels, organisationnels et réglementaires au Royaume Uni, en particulier la sous-traitance de la production de programmes. Ceci a eu un impact important sur le quartier de Soho comme centre de production : ses installations techniques ont été transformées en ressources pour les nouvelles sociétés de production. Auparavant, la

production de programmes était coordonnée en interne ; à présent, la production de programmes est fragmentée, ce qui nécessite de nouvelles formes de coordination impliquant des contacts personnels. Cependant, la situation des petits producteurs indépendants est instable et celle de la multitude de travailleurs indépendants est précaire. Les problèmes de l'emploi, du chômage et de la rémunération sont permanents, ce qui n'est pas sans conséquence à long terme sur la formation professionnelle. Enfin, viennent s'ajouter les problèmes inhérents à toutes les PME, quel que soit le secteur d'activité : des perspectives de court terme, le faible développement des affaires, le manque de recherche et de développement et une gestion médiocre.

Dans une industrie en constante évolution technologique, l'adoption rapide des dernières innovations est déterminante pour la position sur le marché. Les nouvelles technologies sont de plus en plus onéreuses. Certaines seraient plus avantageuses si elles étaient mises en œuvre collectivement. Mais le développement d'une culture d'entreprise basée sur la confiance et qui faciliterait la coopération semble être incompatible avec le contexte actuel de concurrence acharnée.

Dans une industrie aussi dynamique et flexible, les changements sont rapides. De nouvelles sociétés naissent tous les jours et le barycentre de l'industrie – à la fois géographique, industriel et en terme de marchés – se déplace tout le temps. Dans un tel climat, même des centres bien établis comme Soho sont vulnérables et doivent rivaliser et innover tout simplement pour maintenir leur position. Toutefois, les avantages de la masse critique d'entreprises et de la tradition culturelle perdurent.

Bibliographie

- Business Clusters in the UK: a first assessment (2001), Department of Trade and Industry London: TSO [disponible à l'adresse <http://www.dti.gov.uk>]
- Cohen S. (2002) The Cyber Cities in Europe. A paraître.
- Creative industries Mapping Document (2001) Department for Culture, Media and Sport.
- Gordon I.R. (2001) Indicators of Urban Competitiveness and Urban Economic Change: the illustrative case of London. Rapport Gemaca.
- London - New York study (2000). Section 2. Chapter 7. Media in London and New York. Pp. 69-81
- Nachum L., Keeble D. (1999). Neo-Marshallian Nodes, Global Networks and firm competitiveness: The cluster of media firms in Central London. Cambridge University ESRC Centre for Business Research, Working Paper 138
- Nachum L., Keeble D. (2000). Foreign and indigenous firms in the media cluster of Central London. Cambridge University ESRC Centre for Business Research, Working Paper 154
- Marshall, A. (1890) Principles of Economics. London: Macmillan
- Porter, M. (1990) The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press
- Pratt A.C. (1998) Technological and organisational change in the European Audio-visual industries: an exploratory analysis of the consequences for employment. Report.
- Pratt A.C. (2000) The Cultural industries: a cross-national comparison of employment in Great Britain and Japan. Report
- Scott A.J. (2000) French Cinema Economy, Policy and Place in the Making of a Cultural-Products Industry. In: Theory, Culture and Society, Vol. 17 (1): 1-38
- Scott A.J. (2000) The Cultural economy of Cities. SAGE Publications Ltd
- Scott, A. (1998), "From Silicon Valley to Hollywood: Growth and Development of the Multimedia Industry in California", pp. 136-162 dans H.-J. Braczyk, P. Cooke and M. Heidenreich, (Eds.), Regional Innovation Systems: The Role of Governances in a Globalized World. London: UCL Press.
- Skillset (1997) An Occupational Map of the Broadcast, Film & Video Industry, Skillset, London
- Storper, M. (1997) The Regional World: Territorial Development in a Global Economy. Guildford Press, London

(5) La masse critique peut être définie par la "masse" d'entreprises nécessaire au démarrage du cluster, sans aides extérieures, par analogie avec la masse critique nucléaire nécessaire à l'établissement d'une réaction en chaîne. Une fois la masse critique atteinte, tant la réaction nucléaire que le cluster peuvent se développer.



Le cluster de l'industrie financière à Dublin

Dr. Brendan Williams
Patrick Shiels
Dublin Institute of Technology

La création du Centre International de Services Financiers est aujourd'hui considérée comme le fleuron du renouvellement urbain de la région de Dublin. Son importance est primordiale pour la ville, aussi bien en termes de nombre d'emplois créés que de revenus fiscaux générés. Aujourd'hui, l'IFSC emploie 15 000 personnes et son projet d'extension est une composante essentielle du plan d'aménagement de l'ancien port de Dublin en cours de réalisation.

C. Tarquis/laurif

P

remier employeur de la région dublinoise avec 155 273 salariés en 2000, les services financiers et les activités connexes sont fortement concentrés dans le centre des affaires de Dublin (CBD), plus précisément dans le quartier traditionnel de bureaux (Dublin 2) et dans le Centre International de Services Financiers (IFSC)¹ construit sur les terrains libérés par l'ancien port (Dublin Docklands). En dehors de ces localisations, il y a peu d'établissements financiers dans le reste de la Région Urbaine Fonctionnelle de Dublin (FUR), excepté dans quelques villes importantes telles que Naas, Navan et Drogheda.

L'IFSC, un exemple d'un cluster de développement

Plus d'un tiers des salariés de l'IFSC sont affectés à la gestion de fonds d'investissement. Les principales décisions d'investissement étant en général prises à New York et à Londres, l'IFSC joue le rôle d'un centre de "back office". Enfin, la création de l'IFSC constitue une expérience particulièrement intéressante en tant qu'exemple de projet de développement d'un cluster ayant aujourd'hui atteint sa maturité, c'est-à-dire le seuil critique nécessaire à son développement ultérieur. Ainsi, malgré la récente récession internationale touchant notamment les investissements dans l'aéronautique et les télécommunications, il fait preuve d'une croissance constante.

(1) International Financial Services Centre
 (2) La taille des compagnies dans l'IFSC varie entre moins de 10 salariés et jusqu'à 1 000 salariés.
 (3) Custom House Development Authority

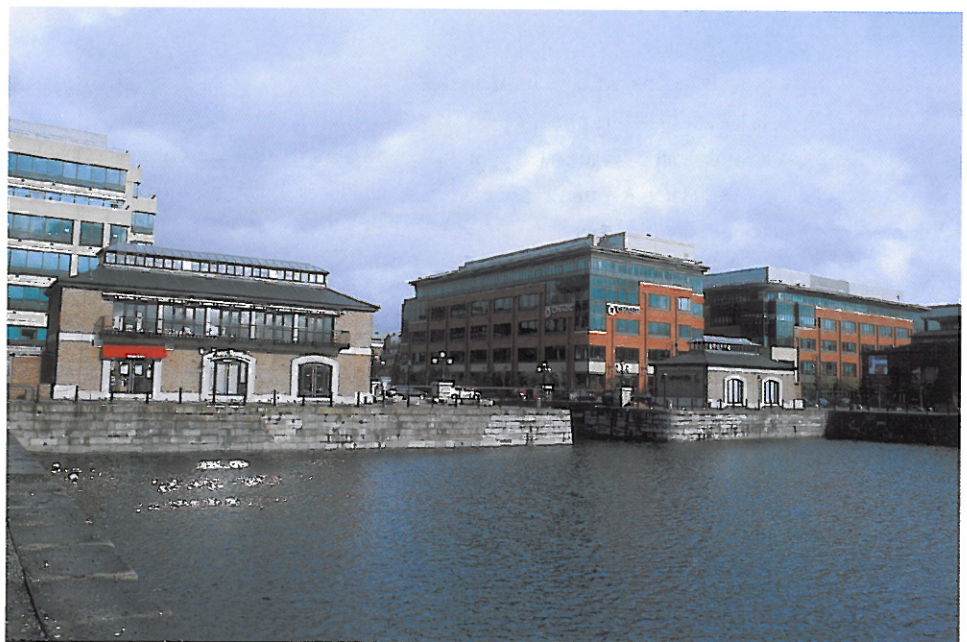
Dans le cadre de l'étude GEMACA, une enquête a été menée à l'automne 2001 auprès des dirigeants des plus grandes² compagnies basées à l'IFSC et des responsables politiques, afin d'acquérir une meilleure connaissance de ce cluster et de mieux cerner les enjeux de son développement pour la région de Dublin.

Cette enquête comportait une série de questions sur le cluster et ses activités, suivie par une discussion plus large sur les forces, faiblesses, opportunités et menaces de (ou pour) Dublin comme lieu d'implantation d'établissements financiers.

La zone nord, aussi connue sous le nom de «International Financial Services Centre» (IFSC).

Cette zone de docks désaffectés a été aménagée entre 1990 et 1997.

C.Tarquis/laurif



La création de l'IFSC

L'histoire de l'IFSC remonte à 1986 avec la création de l'Autorité de Développement des Docks des Douanes³, autorité chargée de la planification et du financement du re-développement de cette ancienne zone portuaire située sur la rive nord de la Liffey et immédiatement à l'est du centre des affaires traditionnel de Dublin. Ce site, alors en friche, appartenait au Port de Dublin et au Conseil des Docks.

A la suite d'un concours international, un schéma directeur d'aménagement de la zone établi par un consortium de promoteurs privés a été approuvé. Ce dernier (Custom House Docks Development Company) fut ensuite chargé de l'aménagement et du développement de ce site. Le cœur du projet était la création de l'IFSC, complexe comprenant à la fois des bureaux, des logements, des hôtels et des musées, représentant un coût total évalué alors à 500 millions d'euros.



Le développement de l'IFSC a été principalement favorisé par la mise en place d'un taux réduit d'impôt sur les bénéfices pour les établissements financiers réalisant leurs activités en devises étrangères. Les bénéfices de ces sociétés sont imposés au taux de 10 % au lieu du taux normal de 40 %.

En 1992, la première tranche de l'opération est achevée, soit 40 000 m² de bureaux destinés aux établissements financiers et à des entreprises de services liées aux activités financières, pour un coût de 152 millions d'euros. Suit une période de faible activité, puis la seconde tranche de l'opération est lancée en 1994. En 2001, on estimait que plus de 8 500 personnes étaient employées dans près de 500 établissements financiers internationaux (dont la plupart des leaders mondiaux de la banque et de l'assurance) et que plus de 8 500 autres personnes travaillaient dans des entreprises de services connexes. Le montant des fonds communs de placement gérés dans l'IFSC était estimé à 387 milliards d'euros.

L'Etat a participé financièrement à la réalisation de l'IFSC. Selon des accords confidentiels passés entre l'Etat et le consortium de promoteurs, ces derniers ont financé l'opération en bénéficiant d'une garantie d'un retour minimum sur investissement de la part de l'Etat. Les profits générés par l'opération sont partagés entre les promoteurs et l'Etat selon une répartition de 60/40. De plus, les promoteurs ont versé à l'Etat une contribution forfaitaire. Ces accords ont été par la suite renégociés à l'avantage du consortium. Mais leur contenu et les montants versés sont restés confidentiels et difficiles à évaluer.

Cependant les coûts initiaux directs pour l'Etat dans la réalisation du projet d'aménagement peuvent être évalués. L'Etat a financé entièrement l'achat des terrains et la création de l'autorité chargée du développement, pour un montant total de 16,5



La création de l'Autorité
de Développement
des Docks des Douanes
(Custom House Development Authority)
marque la naissance de l'IFSC
en 1986.

C. Tarquis/laurif

Le point de vue des entreprises

De façon générale, les résultats des enquêtes montrent que les entreprises ont une vision très positive de l'IFSC. Outre le faible taux d'impôt sur les bénéfices des sociétés, elles apprécient le développement d'une culture d'affaires internationales à Dublin, le niveau élevé de qualification du personnel et l'environnement général de la ville. De même, la construction d'équipements spécifiques comme les infrastructures de télécommunications modernes, et l'environnement réglementaire sont considérés comme favorisant leurs activités. Les entreprises apprécient également l'attitude très positive des autorités locales et la qualité des services fournis par les établissements et institutions financiers nationaux. Enfin les personnes enquêtées ont également mentionné le rôle important joué par la promotion internationale du centre dans la réalisation de l'IFSC.

millions d'euros. Les organismes publics impliqués dans l'opération ont également dû déboursé 25,4 millions d'euros pour la réalisation des infrastructures de base et de divers aménagements et équipements comme l'implantation d'un centre de télécommunications ou la fourniture d'énergie. Enfin, si l'on ajoute le montant des réductions d'impôt sur les bénéfices accordées aux établissements financiers, il apparaît que la charge pour l'Etat dans cette opération fût relativement élevée, comparée à d'autres projets d'aménagement réalisés à Dublin.

Le premier atout du centre évoqué est donc le régime des impôts sur les bénéfices. Celui-ci restera en vigueur jusqu'en 2010 mais passera à 12,5 % pour les entreprises installées après 2003. De même, les mesures favorisant le renouvellement urbain, comme l'allocation de capitaux pour les investisseurs et les réductions des taxes sur l'occupation ou la propriété des locaux, furent d'une grande aide pour la réalisation du projet. Toutefois, ces dernières ne sont pas considérées comme décisives.

Plusieurs institutions publiques interviennent dans la procédure d'admission des entreprises candidates à l'implantation dans l'IFSC. L'Agence de Développement Industriel⁽⁴⁾, la Banque Centrale Irlandaise et le Ministère des Finances délivrent aux entreprises les certificats et autorisations nécessaires pour être reconnues comme entreprises de services financiers et ainsi pouvoir bénéficier des avantages fiscaux. De même, les Services du Premier Ministre ont joué un rôle important de coordination dans la conduite du projet en réunissant et dirigeant des groupes de travail spécialisés impliquant à la fois l'industrie des finances et les pouvoirs publics.

Les entreprises attachent la plus grande importance aux interactions économiques locales dont elles peuvent bénéficier dans le cadre du cluster. Dans les industries financières, les contacts en face à face sont considérés comme essentiels dans les relations avec les clients et les fournisseurs de services ou pour utiliser les infrastructures et services locaux. De même, le recrutement du personnel se fait souvent grâce à des contacts à l'intérieur du cluster. Les employés aux compétences clefs proviennent souvent d'établissements voisins. Enfin, un autre avantage du cluster est qu'il crée des opportunités d'affaires avec les clients des entreprises avoisinantes.

Les personnes enquêtées estiment en général que la création de l'IFSC a constitué un processus initié par une agence publique et qu'ayant atteint son niveau de maturité, celui-ci bénéficie maintenant des effets de synergies dus à la forte concentration des entreprises.

Les activités répertoriées aujourd'hui dans le cluster concernent :

- Le financement des entreprises et le leasing ;
- La gestion de la trésorerie des entreprises ;
- La gestion des fonds d'investissements ;
- Le trading d'options et de contrats à terme ;
- L'échange de titres (securities trading) ;
- L'assurance.

A l'avenir, l'IFSC devrait continuer à se développer en tant que centre de gestion des activités financières. Les responsables rencontrés estiment que les décisions financières majeures seront encore longtemps prises à Londres et à New York et que Dublin devrait compléter ses activités en développant des niches-clés comme la gestion de trésorerie. Enfin, s'ils sont confiants dans l'avenir de l'IFSC pour ce qui est des différentes activités qui y sont actuellement conduites, ils expriment quelques inquiétudes quant à la position compétitive de Dublin en ce qui concerne la qualité de l'environnement urbain, en particulier dans les domaines des transports et du logement.

(4) Industrial Development Agency



Métropoles du Nord Ouest de l'Europe en chiffres

	London		Paris		RheinRuhr		Randstad		RheinMain		Bruxelles		Birmingham	
Superficie (km ²)	12 840		19 681		11 485		5 973		7 431		7 233		3 351	
	1991	1997	1990	1999	1992	1997	1990	1999	1992	1997	1990	1999	1991	1997
Population (milliers)	12 519	13 231	11 418	11 754	11 615	11 697	6 466	6 975	3 877	4 009	3 625	3 668	2 996	3 069
Part de la population nationale (%)	22,1	22,9	20,1	20,1	14,6	14,5	43,2	44,3	4,9	5,0	35,9	35,9	5,3	5,3
Densité (hab/km ²)	975	1 030	580	597	1 011	1 018	896	967	522	539	501	507	894	916
Source : Recensements														
Structure par âge		1997	1990	1999	1991	1999	1991	1999	1991	1999	1992	1999		1999
moins de 25 ans (%)		32,1	34,0	32,9	27,5	25,6	32,6	29,7	27,3	25,9	31,1	29,9		33,9
de 25 à 64 ans (%)		54,5	54,5	55,0	57,2	57,4	54,0	57,1	57,3	58,8	53,4	53,8		51,3
65 ans et plus (%)		13,5	11,5	12,1	15,3	17,0	13,4	13,2	14,9	15,3	15,5	16,3		14,8
Niveau d'éducation (25 à 59 ans)		2000	1993	1999	1992	1999	1991	1999	1992	1999	1992	1999		1999
Enseignement supérieur (%)		32,8	26,4	31,3	16,1	19,7	23,9	30,0	20,2	26,4	27,2	32,5		20,7
Enseignement secondaire (%)		50,5	38,3	34,9	54,9	57,5	36,5	38,7	49,2	54,4	31,1	31,5		51,6
Enseignement obligatoire (%)		16,7	35,3	33,8	18,3	22,8	39,6	31,3	15,9	19,2	41,2	36,0		27,6
Population active (milliers)	1994	2000	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	2000
	6 871	6 692	5 346	5 471	5 614	5 542	2 921	3 210	1 811	1 814	1 482	1 542	1 472	1 430
Emploi (milliers)	6 164	6 349	4 737	4 890	5 079	5 105	2 673	3 086	1 696	1 700	1 315	1 399	1 299	1 324
Taux d'occupation (%)	67,0	71,3	63,0	64,4	60,5	61,3	58,1	65,5	67,5	67,0	55,9	59,5	64,9	66,6
Hommes (%)	73,9	78,7	68,5	69,4	72,4	71,4	70,6	76,5		75,2	65,8	66,9	71,4	72,9
Femmes (%)	60,0	63,9	57,6	59,5	48,6	51,2	45,4	54,3		58,8	46,0	52,1	58,2	60,1
Emploi à temps partiel (%)	19,5	21,3	11,2	13,1	13,7	25,2	27,1	31,0	15,9	20,1	12,4	14,8	23,5	23,9
Hommes (%)		8,5	4,5	4,9	2,4	6,0	10,3	12,2	3,8	5,3	2,9	4,4		13,0
Femmes (%)		37,4	18,9	22,2	30,6	51,7	53,7	57,6	32,8	39,0	25,7	28,2		37,4
Secteurs d'activité	1991	1998	1992	1999	1990	1999	1994	1999	1994	1999	1992	1999	1991	1998
Agriculture (%)	ns	ns	0,7	0,6	1,2	1,4	2,9	2,1	1,4	1,1	1,9	1,5	ns	ns
Industrie (%)	14,5	11,6	18,9	15,1	33,4	25,9	13,3	11,4	28,5	23,1	18,5	14,6	29,6	26,7
Construction (%)	4,0	4,0	6,6	5,2	6,0	6,7	5,5	5,7	5,4	6,2	5,9	5,5	5,0	4,3
Services (%)	81,6	84,3	73,8	79,1	59,4	66,0	78,3	80,8	64,7	69,6	73,7	78,4	65,4	69,0
Chômeurs (milliers)	1994	2000	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	2000
	707	343	609	580	535	435	248	124	115	127	167	156	172	106
Taux de chômage (%)	10,3	5,1	11,5	10,6	9,6	7,9	9,3	3,9	6,4	7,0	11,3	10,1	11,7	8,4
Taux de chômage des jeunes (%)	16,4	12,2	23,3	22,1	11,2	9,9	13,6	6,9	6,7	8,6	29,0	25,9	15,6	15,0
Part du chômage de longue durée (%)		30,9	40,0	45,1	47,1	50,0	51,4	54,1	34,5	49,5	58,5	63,9		32,1
Source : Enquêtes emploi et EUROSTAT														
Production		1999		1999		1999		1999		1999		1999		1999
PIB (millions d'euros)		413 156		395 206		302 412		185 279		132 674		96 442		55 920
PIB / emploi équivalent temps plein (euros)		69 804		78 329		71 624		62 376		79 451		71 856		53 676
PIB / habitant (Standard Pouvoir Achat)		27 434		31 811		24 200		27 374		30 956		26 196		19 787
Part du PIB national (%)		30,2		29,3		15,3		49,6		6,7		40,9		4,1
Croissance PIB en volume 1995-1999 (%)		18,2%		9,4%		3,9%		18,0%		5,3%		13,2%		5,5%
Source : EUROSTAT														

	Manchester		Lille		Glasgow		Antwerpen		Liverpool		Dublin		Edinburgh	
Superficie (km ²)	2 087		2 662		3 177		2 286		828		3 017		2 598	
	1991	1997	1990	1999	1991	1997	1992	1999	1991	1997	1991	1996	1991	1997
Population (milliers)	2 601	2 678	1 916	1 941	1 754	1 772	1 500	1 543	1 362	1 373	1 235	1 304	769	826
Part de la population nationale (%)	4,6	4,6	ns	ns	3,1	3,1	15,0	15,1	2,4	2,4	35,6	36,6	1,4	1,4
Densité (hab/km ²)	1 246	1 283	719	729	552	558	656	675	1 645	1 658	409	432	296	318
Source : Recensements														
Structure par âge		1999	1992	1999			1992	1999		1999	1992	1999		
moins de 25 ans (%)		33,4	40,0	36,9			30,5	28,9		32,9	44,0	39,4		
de 25 à 64 ans (%)		52,9	48,7	49,5			54,0	54,1		51,4	46,5	51,1		
65 ans et plus (%)		13,7	11,3	13,6			15,5	17,0		15,7	9,5	9,6		
Niveau d'éducation (25 à 59 ans)		1999	1993	1999			1992	1999		1999				
Enseignement supérieur (%)		24,7	14,8	23,2			19,0	29,0		21,8				
Enseignement secondaire (%)		54,0	33,1	35,7			28,7	32,0		51,1				
Enseignement obligatoire (%)		21,3	52,1	41,1			52,3	39,0		27,1				
Population active (milliers)	1994	2000	1994	1999	1994	2000	1994	1999	1994	2000	1994	1999	1994	2000
	1 259	1 287	732	742	807	810	615	650	572	576	575	706	405	426
Emploi (milliers)	1 129	1 222	630	642	703	735	569	608	494	531	491	673	369	403
Taux d'occupation (%)	63,8	68,2	54,2	56,3	60,1	62,8	56,9	59,4	54,3	59,2	54,6	66,3	67,9	71,5
Hommes (%)	68,3	74,3	63,7	62,9	66,0	66,2	68,8	69,1	59,2	65,9	65,2	76,3	73,3	76,4
Femmes (%)	59,2	61,8	45,4	49,7	54,1	59,5	44,9	49,8	49,6	53,0	43,0	56,7	62,6	66,5
Emploi à temps partiel (%)	22,6	18,6	12,7	18,1	20,1	22,6	13,4	17,5	25,8	27,8		16,6	24,1	26,1
Hommes (%)		8,5	4,1	6,5			2,0	2,5		12,1		6,8		nd
Femmes (%)		31,6	24,5	32,8			31,4	38,3		46,1		29,3		nd
Secteurs d'activité	1991	1998	1992	1999	1991	1998	1994	1999	1991	1998	1994	1999	1991	1998
Agriculture (%)	0,1	0,5	2,3	1,2	0,2	0,1	2,4	2,8	0,1	0,7	3,2	2,6	0,2	1,6
Industrie (%)	24,2	21,6	26,6	19,0	21,4	17,4	28,5	20,8	21,7	18,2	18,7	15,8	21,4	18,7
Construction (%)	5,1	4,8	6,5	5,0	5,8	6,0	6,6	5,9	5,0	4,3	7,3	7,8	5,8	5,5
Services (%)	70,6	73,1	64,6	74,1	72,6	76,5	62,5	70,5	73,2	76,8	70,8	73,8	72,6	74,2
Chômeurs (milliers)	1994	2000	1994	1999	1994	2000	1994	1999	1994	2000	1994	1999	1994	2000
	131	65	102	100	104	75	45	42	77	45	84	33	35	22
Taux de chômage (%)	10,4	6,4	13,9	13,4	12,9	9,3	7,3	6,5	13,5	9,9	14,6	4,6	8,6	5,2
Taux de chômage des jeunes (%)	17,0	15,7	30,5	37,5	22,3	17,2	16,4	17,5	21,2	18,1	21,8	7,1	19,5	8,6
Part du chômage de longue durée (%)	nd	29,1	46,0	54,2	nd	nd	51,3	60,6	nd	42,5	63,1	40,4	nd	nd
Source : Enquêtes emploi et EUROSTAT														
Production		1999		1999		1999		1999		1999		1999		1999
PIB (millions d'euros)		52 290		nd		46 521		38 949		22 622		42 310		20 787
PIB / emploi équivalent temps plein (euros)		49 151				57 167		71 930		48 383		66 502		58 353
PIB / habitant (Standard Pouvoir Achat)		18 858				19 661		26 219		14 979		28 656		24 816
Part du PIB national (%)		3,8				3,4		16,5		1,7		47,5		1,5
Croissance PIB en volume 1995-1999 (%)		7,5%				4,9%		7,6%		6,6%		50,0%		3,7%
Source : EUROSTAT														



N° 130

4^e trim 2001

France : 36 €
Etranger : 38 €

LE PATRIMOINE EN ÎLE-DE-FRANCE : LE VECU TOME 2

PROTÉGER LA RICHESSE PATRIMONIALE
AU SERVICE D'UN DÉVELOPPEMENT DURABLE
JEAN-PIERRE DUFAY, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'IAURIF

LA PRISE EN COMPTE DU PATRIMOINE DANS LES PNR
EXEMPLE DE LA HAUTE VALLÉE DE CHEVREUSE
CÉCILE LAURAS, PNR DE LA HAUTE VALLÉE DE CHEVREUSE

REGARDS SUR LE PATRIMOINE
DE L'ENTRE-DEUX GUERRES EN BANLIEUE PARISIENNE
ANNE-CÉLINE FUCHS ET PHILIPPE MONTILLET, IAUURIF

SCEAUX : QUAND UN LOTISSEMENT CONTRIBUE
À L'IDENTITÉ D'UNE BANLIEUE
CHRISTINE DESMOULINS, MAISON HENNEBIQUE

LES JARDINS REMARQUABLES EN ÎLE-DE-FRANCE
CHRISTIAN THIBAUT, MICHEL COLLIN ET CORINNE MEYNIAL, IAUURIF

QUELS JARDINS ? DEUX GRANDES QUESTIONS ONT MONOPOLISÉ
LES PREMIÈRES RÉUNIONS DU COMITÉ DE PILOTAGE
L'INVENTAIRE DES JARDINS EN FRANCE
EXERCICE DE STYLES

LE PATRIMOINE NATUREL EN ÎLE-DE-FRANCE
BERNARD CAUCHETIER, IAUURIF

LE PATRIMOINE PAYSAGER,
DE LA PROTECTION AU DÉVELOPPEMENT DURABLE
L'EXEMPLE DE LA FORÊT DE FONTAINEBLEAU ET DE SES ALENTOURS
PIERRE-MARIE TRICAUD, IAUURIF

LE PATRIMOINE GÉOLOGIQUE
BERNARD CAUCHETIER, IAUURIF

LA VALLÉE DE LA BIEVRE AU FIL DE SON PATRIMOINE
LIÉ À L'EAU
JEAN-LOUIS DUBOIS, IAUURIF

LA VILLE SUPERPOSÉE :
LE CAS DU FAUBOURG SAINT-ANTOINE
DOMINIQUE HERVIER, DRAC

LE FACADISME
PHILIPPE MONTILLET, IAUURIF

SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES :
UNE VILLE NOUVELLE EN QUÊTE DE MÉMOIRE
JULIE GUIYOT-CORTEVILLE, ÉCOMUSÉE

ORIGINE DES VILLES NOUVELLES
CHRONOLOGIE
VILLES NOUVELLES, MODE D'EMPLOI
ET DEMAIN ?

LE PATRIMOINE LÉGENDAIRE MÉCONNU :
DES DÉESSES ET DES DIEUX, DES SAINTES ET DES SAINTS,
DES GÉANTS ET DES NAINS, DES DRAGONS ET DES FÉES...
L'EXEMPLE DE L'EAU SYMBOLIQUE ET SACRÉE EN ÎLE-DE-FRANCE
RAYMOND DELAVIGNE, IAUURIF



N° 131/132

4^e trim 2001
1^{er} trim 2002

France : 60 €
Etranger : 65 €

FLEXIBILITÉS, PRÉCARITÉS TEMPS DE TRAVAIL, ESPACES DE VIE

FLEXIBILITÉS, PRÉCARITÉS : DES ÉQUILIBRES À INVENTER
JEAN-PIERRE DUFAY, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'IAURIF

PRÉCARITÉS, TERRITOIRES ET TEMPS SOCIAUX
PASCALE LEROY, IAUURIF - FRANÇOIS MICHON, CNRS/MATISSE

CONTRAINTE DE FLEXIBILITÉ ET NOUVELLES ORGANISATIONS PRODUCTIVES

LA FLEXIBILITÉ : UN PHÉNOMÈNE MULTIDIMENSIONNEL
FRANÇOIS MICHON, CNRS/MATISSE

LES NOUVELLES FORMES D'ORGANISATION DU TRAVAIL : VERS LA FIN DU TAYLORISME ?
DANIELE LINHART, TRAVAIL ET MOBILITÉS, UNIVERSITÉ PARIS X NANTERRE, CNRS

ÉVOLUTIONS ÉCONOMIQUES ET STATUTS D'EMPLOIS EN ÎLE-DE-FRANCE
PASCALE LEROY ET VINCENT GOLLAIN, IAUURIF

LE SOUS-EMPLOI EN ÎLE-DE-FRANCE
JOSÉE RAKOTOMALALA, MYREILLE RESPLANDY, INSEE

LA FLEXIBILITÉ DE L'EMPLOI ET LES NOUVELLES RELATIONS DE LA VILLE À L'EMPLOI
ÉVELYNE PERRIN, MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT

MARCHÉS NATIONAUX DU TRAVAIL ET VIEILLESSEMENT
DE LA POPULATION ACTIVE À L'HORIZON 2020

PRÉCARITÉ : TRANSITIONS OU MARGINALISATION ?
SERGE PAUGAM, CNRS

VIVRE LA PRÉCARITÉ, TRAJECTOIRES ET PROJETS DE VIE...
MARTINE LUROL, CENTRE D'ÉTUDES DE L'EMPLOI

PRÉCARITÉ ET TRANSITIONS PROFESSIONNELLES DES JEUNES
FLORENCE LEFRESNE, IRES

LES TRAJECTOIRES SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL FRANCIEN (ANNÉES 90)
LUC BRIERE, INSEE ÎLE-DE-FRANCE

L'INSERTION DES DEMANDEURS D'EMPLOI DE PREMIÈRE QUALIFICATION ...
JEAN-MARC LAFITTE, TRANSFER

PAUVRETÉ, EMPLOI ET PROTECTION SOCIALE

ACTIFS À BAS REVENUS : BAS SALAIRES ET TRAVAILLEURS PAUVRES
BÉNÉDICTE GALTIER, CERC/UNIVERSITÉ DE MARNES-LA-VALLÉE
PIERRE CONCIALDI, IRES

PAUVRETÉ ET PRÉCARITÉ DE L'EMPLOI EN ÎLE-DE-FRANCE
MARIETTE SAGOT, IAUURIF

LE RMI, ENTRE PROTECTION SOCIALE ET EMPLOI PRÉCAIRE
JEAN-LUC OUTIN, CNRS/MATISSE

ARTICULATION TEMPS DE TRAVAIL ET AUTRES TEMPS SOCIAUX

LES FEMMES ET LA RÉDUCTION DU TEMPS DE TRAVAIL
RACHEL SILVÉRA, SET-MATISSE, PARIS I ET ISERES-CGT

DU TEMPS DE TRAVAIL AUX TEMPS DES VILLES...
JEAN-YVES BOULIN, IRIS-CNRS

TEMPS DE TRAVAIL ET AUTRES TEMPS SOCIAUX : L'EXEMPLE DE POITIERS
DOMINIQUE ROYOUS, COMMUNAUTE D'AGGLOMÉRATION DE POITIERS



N° 133/134

2^e trim 2002
3^e trim 2002

France : 60 €
Etranger : 65 €

ESPACES PUBLICS : ESPACES DE VIE, ESPACES DE VILLE

LES ESPACES PUBLICS : RETROUVER L'URBANITÉ
HERVÉ GAY, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'IAURIF

ESPACE PUBLIC, ESPACE DE VIE, ESPACE DE VILLE
FRANÇOIS DUGÉNY, IAUURIF

ESPACES PUBLICS : ENTRE INSÉCURITÉ ET HOSPITALITÉ
CÉLINE LOUDIER ET JEAN-LOUIS DUBOIS, IAUURIF

SÉCURITÉ ET ESPACES PUBLICS : LE RÔLE DE L'AMÉNAGEMENT URBAIN
CÉLINE LOUDIER ET JEAN-LOUIS DUBOIS, IAUURIF

SÉCURITÉ ET AMÉNAGEMENT : 6 EXPÉRIENCES RÉCENTES
CÉLINE LOUDIER, JEAN-LOUIS DUBOIS, AUDREY GAUTHIER ET CLAIRE MOULIN
IAURIF

EXPÉRIENCES NORD-AMÉRICAINES
CÉLINE LOUDIER, IAUURIF

ESPACES PUBLICS ET PLANS VERTS : UN MARIAGE D'AVANT GARDE
ÉLISABETH BORDES-PAGES, IAUURIF

IL Y A VINGT ANS, LA NAISSANCE DES PLANS VERTS
ÉLISABETH BORDES-PAGES, IAUURIF

DES DYNAMIQUES MISES EN ŒUVRE AUX PERSPECTIVES
ÉLISABETH BORDES-PAGES, IAUURIF

LES PLANS VERTS EN ACTIONS
ÉLISABETH BORDES-PAGES, GERARD ABADIA, NELLY BARBIERI, ANDRÉ BROUILLON
FRANÇOIS DUGÉNY ET CHRISTIAN THIBAUT, IAUURIF