

Localisation des services aux entreprises et dynamiques intramétropolitaines Le cas de Lyon

Thèse pour le Doctorat de Sciences Economiques Spécialité Economie des Transports

Présentée et soutenue publiquement par

Anne AGUILERA-BELANGER

le 21 juin 2001

Jury : Antoine BAILLY (rapporteur), Professeur à l'Université de Genève Alain BONNAFOUS
(directeur de thèse), Professeur à l'Université Lumière Lyon 2 Marie-Andrée BUISSON, Maître de
Conférences à l'Université Lumière Lyon 2 Claude LACOUR (rapporteur), Professeur à l'Université
Montesquieu Bordeaux IV Dominique MIGNOT, Directeur adjoint du Laboratoire d'Economie des
Transports

Table des matières

Remerciements . .	1
Introduction générale . .	3
I. La métropolisation sous l'angle des stratégies spatiales des entreprises .	4
A. La concentration dans les métropoles . .	4
B. Métropolisation et transformations de la structure intraurbaine des localisations .	8
II. Croissance des services aux entreprises et métropolisation .	11
A. Définition des services aux entreprises . .	12
B. Tertiarisation de l'économie et développement des services aux entreprises .	13
C. La concentration privilégiée des services aux entreprises dans les métropoles .	14
D. Des connaissances encore insuffisantes concernant la localisation intraurbaine des services aux entreprises . .	18
III. Une recherche déclinée en trois étapes . .	19
Partie 1 Les services aux entreprises au coeur des dynamiques intramétropolitaines .	21
Introduction .	21
CHAPITRE 1 LA LOCALISATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES ET LA STRUCTURATION D'UN ESPACE INTRAURBAIN . .	22
I. L'importance du centre historique dans l'organisation des localisations .	23
II. L'étalement urbain et le développement de pôles en périphérie : vers des métropoles multipolaires ? . .	26
III. L'analyse de l'espace par le biais des logiques de localisation des activités économiques .	35
CHAPITRE 2 L'INFLUENCE DE LA LOCALISATION DES SERVICES AUX ENTREPRISES AU SEIN DES METROPOLES . .	41
I. Services aux entreprises, centralité et multipolarisation . .	42
II. La localisation intraurbaine des services aux entreprises à travers les modèles d'économie urbaine .	47
III. Les apports des enquêtes sur les facteurs de localisation intraurbaine . .	56
Conclusion .	62

Partie 2 Centralité et diffusion sélective des services aux entreprises dans la métropole lyonnaise . .	65
Introduction .	65
CHAPITRE 1 UNE APPROCHE PAR LES STRATEGIES SPATIALES DES ETABLISSEMENTS, AU SEIN D'UNE METROPOLE TERTIAIRE .	66
I. Des établissements identifiés par leur localisation et leur secteur d'activité .	66
II. Le choix et les modalités d'analyse de la métropole lyonnaise . .	71
CHAPITRE 2 LA STRUCTURE SPATIALE DE LA METROPOLE LYONNAISE : ROLE DU CENTRE ET DEVELOPPEMENT DE POLES PERIPHERIQUES . .	80
I. Des localisations structurées par la proximité au centre historique, malgré une dynamique d'étalement urbain . .	80
II. Les zones privilégiées de développement des activités économiques en périphérie . .	84
CHAPITRE 3 LE ROLE SPECIFIQUE DES IMPLANTATIONS DE SERVICES AUX ENTREPRISES . .	90
I. La concentration remarquable des services aux entreprises .	91
II. La rareté des sous-espaces métropolitains spécialisés dans les services aux entreprises . .	94
III. Des implantations en faveur du centre et de sa proche périphérie .	104
IV. Le rôle moteur des services aux entreprises dans l'émergence du pôle ouest .	109
CHAPITRE 4 DES STRATEGIES DE LOCALISATION DIFFERENCIEES SELON LA NATURE DES SERVICES AUX ENTREPRISES . .	113
I. Une typologie des services aux entreprises selon la nature de l'activité et le comportement spatial intramétropolitain .	113
II. Tissu économique communal et nature des services aux entreprises .	120
Conclusion .	126
Partie 3 Les logiques de la localisation intramétropolitaine des services aux entreprises . .	129
Introduction .	129
CHAPITRE 1 L'INFLUENCE DE LA NATURE DE L'ACTIVITE SUR LE CHOIX D'UNE LOCALISATION INTRAMETROPOLITAINE .	130
I. Deux enquêtes postales auprès d'établissements de la métropole lyonnaise .	131
II. L'influence des caractéristiques " techniques " et organisationnelles sur le choix de localisation .	139
CHAPITRE 2 LES FACTEURS DE LOCALISATION DES SERVICES AUX	155

ENTREPRISES ET LES AVANTAGES COMPARATIFS DES DIFFERENTS
SOUS-ESPACES METROPOLITAINS . .

I. Une hiérarchie forte des facteurs de localisation .	156
II. Les coûts liés à la localisation : une importance variable et un impact sur le choix de localisation globalement peu discriminant .	159
III. L'influence limitée des possibilités d'accès à une main d'oeuvre qualifiée et à d'autres entreprises . .	161
IV. L'aspect stratégique des besoins en termes d'accessibilité . .	164
V. L'influence des aménités locales . .	171
VI. Un recours fréquent aux professionnels de l'immobilier d'entreprise, mais plus rare aux structures mises en place par les collectivités locales .	175
CHAPITRE 3 LES ENSEIGNEMENTS DES DELOCALISATIONS INTRAMETROPOLITAINES . .	177
I. Caractéristiques géographiques et sectorielles des délocalisations intraurbaines récentes . .	177
II. Les déterminants des délocalisations intramétropolitaines .	182
Conclusion .	193
Conclusion générale .	199
I. Des logiques spatiales dépendantes du type de prestation et de l'aire de marché . .	200
II. Le rôle spécifique des services aux entreprises dans les processus de structuration de la métropole lyonnaise .	201
A. Services aux entreprises, tertiarisation du centre et multipolarisation .	202
B. Des facteurs de localisation spécifiques au centre et en périphérie .	202
III. De nouvelles perspectives de recherches .	203
A. Travailler sur les espaces les plus périphériques .	204
B. Approfondir la caractérisation des différentes catégories de services aux entreprises . .	204
C. Evaluer plus précisément le rôle des pouvoirs publics .	205
D. Approfondir les relations entre la localisation des activités et la mobilité .	205
Annexes . .	207
Annexe I-1 SYNTHÈSE D'ENQUÊTES SUR LES FACTEURS DE LOCALISATION INTRAURBAINS DES SERVICES AUX ENTREPRISES (3 pages) . .	207
Annexe I-1 SYNTHÈSE D'ENQUÊTES SUR LES FACTEURS DE LOCALISATION INTRAURBAINS DES SERVICES AUX ENTREPRISES . .	208

Annexe I-1 SYNTHÈSE D'ENQUÊTES SUR LES FACTEURS DE LOCALISATION INTRAURBAINS DES SERVICES AUX ENTREPRISES . .	209
Annexe II-1 LE DECOUPAGE DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES EN HUIT SECTEURS A PARTIR DES NOMENCLATURES NAP ET NAF . .	211
Annexe II-2 ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES EN NAP 600 ENTRE 1982 ET 1990 . .	211
Annexe II-3 L'HABITAT SOCIAL DANS LES COMMUNES DU GRAND LYON .	212
Annexe II-4 LES DISPARITÉS DE REVENU PAR MÉNAGE AU SEIN DE LA MÉTROPOLE LYONNAISE .	212
Annexe II-5 LES GRANDES ZONES D'ACTIVITÉ DE LA MÉTROPOLE LYONNAISE . .	212
Annexe II-6 LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ EN 1996 DANS L'AIRE URBAINE DE LYON . .	213
LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ EN 1996 DANS L'AIRE URBAINE DE LYON . .	213
LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ EN 1996 DANS L'AIRE URBAINE DE LYON . .	213
Annexe II-7 LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PÉRIPHÉRIE DE L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996 .	213
LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PÉRIPHÉRIE DE L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996 .	214
LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PÉRIPHÉRIE DE L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996 .	214
LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PÉRIPHÉRIE DE L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996 .	214
LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PÉRIPHÉRIE DE L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996 .	214
LA RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PÉRIPHÉRIE DE L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996 .	214
Annexe III-1 QUESTIONNAIRE DE L'ENQUÊTE DU LABORATOIRE D'ÉCONOMIE DES TRANSPORTS (LET) .	215
Annexe III-2 QUESTIONNAIRE DE L'ENQUÊTE DE L'AGENCE D'URBANISME DE LYON .	228
Annexe III-3 COMPARAISON DES FACTEURS DE LOCALISATION PROPOSÉS DANS LES DEUX ENQUÊTES .	228

Annexe III-4 COMPARAISON DES FACTEURS DE DELOCALISATION PROPOSEES DANS LES DEUX ENQUETES . .	229
Annexe III-5 LES SURFACES MOYENNES DES LOCAUX PAR SECTEUR DE SERVICES AUX ENTREPRISES . .	232
Annexe III-6 NATURE DES RELATIONS DE SERVICES AU CENTRE ET EN PERIPHERIE .	232
Annexe III-6 NATURE DES RELATIONS DE SERVICES AU CENTRE ET EN PERIPHERIE .	233
Annexe III-7 LE TAUX DE CADRES PAR SECTEUR DE SERVICES AUX ENTREPRISES . .	233
Bibliographie . .	235

Remerciements

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à Marie-Andrée Buisson et à Dominique Mignot pour avoir accepté d'encadrer cette thèse : leurs conseils, leur disponibilité, leur soutien et leur gentillesse ont été indispensables au bon déroulement de ce travail.

Je remercie également Alain Bonnafous, qui a toujours témoigné un intérêt stimulant pour mes recherches, et a pris le relais de Marie-Andrée Buisson à la fin de cette thèse.

Je souhaiterais également exprimer ma gratitude à Antoine Bailly et Claude Lacour qui me font l'honneur d'être rapporteurs de cette thèse. Par ailleurs, je remercie sincèrement Claude Lacour qui, depuis le début de ce travail, n'a cessé de m'encourager et dont les conseils m'ont été précieux, en particulier dans le cadre du SEDER.

Mes remerciements vont également au Grand Lyon et l'Agence d'Urbanisme de Lyon, en particulier à Maurice Bardel et à Caroline Testut qui ont joué un rôle important dans le bon déroulement des enquêtes auprès des entreprises lyonnaises.

Ma reconnaissance va aussi à toutes les personnes qui m'ont aidée aussi bien dans l'élaboration du questionnaire d'enquêtes que dans leur traitement statistique : Odile Andan, Agnès Arabeyre, Patrick Bonnel, Jacques Perrat, Didier Plat et Jean-Louis Routhier.

Un grand merci également à mon père dont la relecture scrupuleuse m'a été d'un inestimable secours. Merci également à ma mère pour avoir accepté de m'aider à traduire, dans un délai plus que bref, l'incontournable résumé en anglais.

Je remercie également tous les membres du Laboratoire d'Economie des Transports, dont l'accueil chaleureux m'a permis de bénéficier de conditions de travail plus qu'excellentes. J'ai une pensée particulière pour Bibata, Cécile, Christelle, Isabelle et Valérie avec lesquelles j'ai passé des moments inoubliables. Je voudrais aussi saluer Patrick Bonnel pour sa gentillesse et sa bonne humeur.

Enfin, je tiens à dire merci à Vincent, qui m'a soutenue tout au long de ces années et m'a aidée à garder le moral et la motivation.

Introduction générale

Notre questionnement s'inscrit au croisement de deux thèmes de recherche majeurs en économie, et particulièrement en économie spatiale. Il s'agit d'un côté des travaux traitant des dynamiques urbaines, sous l'angle du processus de métropolisation. Ce dernier engage des transformations profondes tant sur un plan interurbain, puisqu'il se traduit par une polarisation accrue des hommes et des activités économiques sur les plus grandes villes, qu'à un niveau intraurbain : l'étalement progressif des localisations se double d'un processus d'éclatement des structures antérieures en différents pôles, qui attirent les activités, pendant que certains espaces sont tenus à l'écart de cette dynamique [Corade, 1994 ; Guérin-Pace, Pumain, 1990 ; Lacour, 1993]. De l'autre côté, notre attention se porte sur les analyses consacrées aux services aux entreprises. Ces activités, en très forte croissance depuis une trentaine d'années, jouent un rôle majeur dans un système économique de plus en plus tertiaire. Les logiques de localisation de ce secteur apparaissent en outre comme un des éléments fondamentaux du processus de concentration sur les métropoles [Jouvaud, 1997 ; Marshall, Wood, 1995 ; O'hUallachain, 1989 et 1991]. En effet, la croissance des services, en particulier des services aux entreprises, et les dynamiques urbaines actuelles sont intimement liés, comme nous le rappellent notamment les ouvrages récents de J. Bonamy et N. May [1994], ainsi que celui de J. Philippe et al. [1998], réalisé dans le cadre du RESER¹. En fait, " le mouvement de développement des services, et particulièrement des services aux entreprises, s'inscrit largement dans les hiérarchies urbaines préexistantes, et contribue à

¹ RESER = Réseau Européen sur les Services et l'Espace.

les renforcer ” [Jayet, 1994, 49]. Par contre, les recherches consacrées aux relations entre les comportements spatiaux de ces activités et les transformations intramétropolitaines sont plus rares, et les interrogations qui subsistent constituent la base de notre réflexion.

I. La métropolisation sous l'angle des stratégies spatiales des entreprises

L'analyse des phénomènes urbains focalise l'attention [Asher, 1999 ; Damette, 1994 ; Spector, 1998 ; Veltz, 1996]. Cet intérêt est tout à fait logique, dans la mesure où la majorité des habitants de la planète vit désormais en ville [Fujita et al., 1999]. En France, cette proportion atteint 80% [Raoult, 1997]. Surtout, le fait urbain, en tant que mode de vie, culture, mais aussi dysfonctionnements, imprègne de façon croissante nos sociétés [Pumain, 1994]. Les plus grandes agglomérations font l'objet d'une attention spécifique, dans le cadre des travaux sur la métropolisation [Lacour, Puissant, 1998]. Les angles d'approche sont nombreux : sociaux [Bassand, 1997], économiques [Sassen, 1995], politiques [Goze, 1997], etc. Nous nous intéressons ici à la dimension économique, par le biais des dynamiques de localisation des entreprises, qui renvoient en fait à deux types d'évolutions. Le premier relève des processus d'urbanisation, de croissance urbaine², de hiérarchie interurbaine, et de spécialisation/diversification des villes. Il est sans doute celui qui a été le plus étudié, même si une consultation récente d'experts internationaux souligne le fait que subsiste une grande diversité d'avis sur la question [Lacour, Puissant, 1998 ; Puissant, 1997]. Le second s'exerce à une échelle plus réduite - l'espace interne des métropoles -, mais concerne des mutations tout aussi fondamentales, tant par leurs formes que par leurs conséquences. En effet, l'éclatement de la “ classique ” structure monocentrique en un schéma multipolaire conduit non seulement l'économie urbaine à reposer des questions essentielles, tant sur un plan théorique (qu'est-ce que la centralité? [Lacour, Gaschet, 2000]), qu'empirique (comment identifier un pôle en périphérie ?), mais également à recourir à de nouvelles modélisations des espaces intraurbains [Boiteux, Huriot, 2000-a et 2000-b]. Cette dimension, moins explorée que la précédente, est par conséquent au centre de notre questionnement.

A. La concentration dans les métropoles

Les quarante dernières années ont indiscutablement consacré le renforcement des plus grandes villes de la hiérarchie urbaine [Guérin-Pace, Pumain, 1990 ; Pumain, Saint-Julien, 1995 et 1996], et tout particulièrement l'Île de France [Alvergne, 1995]. Pour F. Damette et al. [1997], seules huit villes en France accèdent véritablement au titre de

² “ L'urbanisation désigne la croissance relative plus rapide des populations urbaines par rapport aux populations rurales. [...] Il ne faut pas confondre urbanisation avec croissance urbaine ou croissance des populations urbaines. La croissance urbaine renvoie à l'augmentation, en nombre ou en pourcentage, de la population urbaine. [...] urbanisation et croissance urbaine vont souvent de pair ” [Polèse, 1992, 743].

métropole : Paris, les métropoles de “ premier rang ” que sont Lyon, Marseille et Lille, et les métropoles de “ second rang ” que sont Toulouse, Bordeaux, Nantes et Strasbourg.

1. Une concentration particulièrement sélective, et des métropoles relativement différenciées

A l'échelle macrogéographique, la métropolisation se caractérise par une dynamique de polarisation sur les plus grandes villes : P. Julien [1994] parle d'ailleurs de “ métropolarisation ”. Les créations d'entreprises sont ainsi nettement plus favorables aux métropoles qu'aux autres territoires [Duchesne, 1999]. Cette concentration favorise en outre les villes qui étaient au départ les plus tertiaires, et renforce largement leur avantage en la matière [Léo, Philippe, 1997 ; Pumain, Saint Julien, 1996 ; Terrier, 1990], tandis que la part des activités manufacturières demeure plus importante dans les villes moyennes [Duranton, Puga, 2000]. Les métropoles accueillent tout particulièrement des activités stratégiques et décisionnelles, de recherche et d'innovation [Bataïni, Coffey, 1998], ainsi que de connectivité entre les niveaux régionaux et internationaux [Catin, 1995 ; De Roo, 1993].

Cette dynamique induit par ailleurs une réorganisation de la structure interurbaine, non pas au niveau de la hiérarchie globale, qui reste relativement stable, mais en termes de relations entre les métropoles, ainsi qu'entre ces dernières et leur espace régional. Les liens entre métropoles connaissent en effet un développement significatif, de sorte qu'une structure en réseaux, qu'ils soient physiques, comme ceux qu'engendre le TGV entre Paris et les métropoles de province [Plassard, 1992], ou bien virtuels, tend à se substituer à l'ancienne organisation entre les villes, plus verticale et hiérarchique [Camagni, 1996]. Les relations avec l'hinterland s'avèrent à l'inverse plus réduites que par le passé, du fait que les métropoles n'ont plus forcément besoin de liens très étroits avec leur environnement. D'autant plus que les niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine ont acquis au fil des décennies un certain nombre de fonctions, en particulier dans le domaine des services, autrefois uniquement disponibles au centre de la métropole, et sont devenus, dans une certaine mesure, plus autonomes [Buisson, 1999]. A terme, le territoire est malgré tout menacé de dualisation entre les métropoles connectées aux réseaux principaux et les espaces qui n'y ont pas accès [Veltz, 1996].

En réalité, ces métropoles sont de tailles et de natures assez diverses. M. Bonneville et al. [1992], dans le cadre du projet NICE ³, font ainsi la distinction entre des villes technologiques, dont la base productive est spécialisée et fortement internationalisée, des villes “ interfaces ” (comme Lyon), qui sont des métropoles régionales plus diversifiées, avec notamment une plus forte proportion de services aux entreprises, et enfin des villes de régulation, rares et de très grande taille, caractérisées par un positionnement spécifique et exceptionnel au sein des systèmes politiques et financiers internationaux. La dynamique de métropolisation a donc tendance à renforcer et à maintenir les spécialisations et les rôles initiaux des grandes villes, plutôt qu'à homogénéiser les profils urbains.

³ NICE = New International Cities Era.

2. Les avantages de la grande dimension urbaine

“ La transformation des villes [est] toujours en liaison avec une mutation économique ” [Bonnafeous, Puel, 1983, 29] : même si elle n’est pas uniquement de nature économique [Lacour, Puissant, 1998 ; Peyrache, 1993], la métropolisation est largement corrélée aux réorganisations à l’oeuvre au sein des entreprises, en réponse aux évolutions de l’économie et du système productif [Alvergne, Coffey, 1997 ; Ministère de l’Equipement, DATAR, Commissariat Général au Plan, 1987 ; Puissant, 1997].

Historiquement, les villes sont le fruit de la préférence des populations et des activités économiques pour certains lieux spécifiques, dès lors que la production agricole a été en mesure de dégager des surplus. Ces lieux sont généralement privilégiés au départ pour des avantages précis, comme la présence d’un fleuve. C’est l’“ accident historique ” [Arthur, 1995], mis en valeur par P. Krugman [1991] dans un modèle simulant la dynamique de concentration des activités ayant à choisir entre deux régions. La croissance de la ville procède par la suite de mécanismes spécifiques qui entretiennent cette concentration. Il s’agit en particulier d’effets d’entraînements⁴ amont et aval [Krugman, 1991] : les entreprises cherchent à desservir le marché le plus large possible ainsi qu’à être proches de leurs clients potentiels, de manière à diminuer l’impact du transport sur le coût du produit ; réciproquement, les clients apprécient d’avoir accès au plus vaste choix de biens, et de surcroît au meilleur prix. S’ajoutent à ces considérations relatives au marché et au niveau des coûts de transport un certain nombre d’avantages spécifiques liés à l’agglomération et désignés par la littérature économique sous le vocable d’externalités spatiales. Le concept d’économies externes a été formalisé par A. Marshall en 1920, mais A. Weber, dès 1909, avait introduit de telles forces de polarisation dans un modèle désormais célèbre de localisation de l’industrie [Fujita, Thisse, 1995]. “ Selon la définition la plus simple, les externalités spatiales désignent ce qui est extérieur à une firme mais joue (positivement ou négativement) sur son activité et sur ses résultats ” [Perrat, 1993, 510]. Depuis Scitovsky dans les années cinquante, on distingue traditionnellement entre les externalités pécuniaires et les externalités technologiques [Fujita, Thisse, 1995]. Les premières s’expriment au travers du marché, et jouent sur le prix des facteurs, tandis que les secondes traduisent l’existence de relations non marchandes qui influent sur l’efficacité des facteurs : elles s’incarnent par exemple à travers les opportunités de mobilité d’employés, détenant une compétence technologique spécifique, entre firmes spatialement proches, comme cela a été le cas récemment dans l’industrie informatique de Boston [Haas, 1995]. Les économies d’agglomération peuvent de surcroît être intra ou intersectorielles. Dans le premier cas, on parle d’externalités de type MAR (Marshall-Arrow-Romer), ou encore d’économies de localisation [Camagni, 1996 ; Lacour et al., 1998]. Dans le second cas, il s’agit d’externalités de type Jacobs, ou encore d’économies d’urbanisation : elles sont externes à l’industrie, mais internes au milieu d’implantation des entreprises, généralement un milieu urbain, dense et diversifié, qui favorise la diffusion, l’échange, la transmission des informations [Moulaert, Gallouj, 1993], mais aussi des innovations [Derycke, 1999].

⁴ En présence de rendements croissants.

Les mécanismes de la concentration peuvent en fait s'avérer très différents selon les époques : “ le besoin de proximité qui fonde les concentrations spatiales de cette fin du XXème siècle n'est pas forcément de la même nature que celui qui expliquait la ville du Moyen-Age, ou celle de la Renaissance ” [Huriot, 1998, 3]. Tout dépend de la nature des activités, et plus généralement du système productif en place.

A. Sallez [1993] montre ainsi que les relations entre les entreprises et les territoires sont caractérisées historiquement par quatre phases, la phase actuelle favorisant l'implantation métropolitaine. La première - l'ère de la dispersion - s'étend de la deuxième moitié du XVIIIème siècle aux environs de 1850. En présence de forts coûts de transport, les industries étaient fixées par la répartition spatiale des facteurs nécessaires à leur production : matières premières et voies de communications essentiellement, mais également main-d'oeuvre adéquate. L'arbitrage entre ces trois éléments a été formalisé par A. Weber [1909]. La deuxième phase - l'ère de la polarisation - s'est étendue approximativement de 1850 à 1955. Les progrès technologiques, notamment en matière de transport (chemin de fer, automobile) et de télécommunications (télégraphe, téléphone), ont rendu les industries plus mobiles, et les ont incitées à se rassembler dans les grandes villes. L'économie des territoires reposait alors sur quelques grandes firmes, qui assuraient emplois et commandes aux entreprises locales. La théorie des pôles de croissance de F. Perroux, formulée dans les années cinquante, repose directement sur cette logique. La troisième phase est l'ère de la Division Spatiale du Travail. L'entreprise était décomposée en fonctions élémentaires, chacune étant localisée selon ses intérêts propres. Ainsi, les fonctions requérant peu de qualifications étaient délocalisées vers les régions où les anciens ruraux assuraient une main-d'oeuvre peu onéreuse, tandis que les activités de conception et de contrôle demeuraient à Paris ou dans les très grandes villes. La phase actuelle est qualifiée par A. Sallez d'ère de la technopolisation. Elle s'appuie sur les formidables progrès de l'électronique et de l'informatique, sur la baisse considérable des coûts de transport [Bonnaïfous, 1995], et sur le fait que l'intérêt se porte désormais non plus sur les grands bassins de main-d'oeuvre peu qualifiée, mais bien au contraire sur les hautes qualifications. L'accès aux réseaux scientifiques, financiers et de partenariat est donc devenu primordial. En conséquence, “ le territoire entre désormais dans le jeu économique comme matrice d'organisation et d'interactions sociales, et non plus, d'abord, comme stock ou assemblage de ressources techniques ” [Veltz, 1996, 10]. Les métropoles sont tout particulièrement privilégiées parce qu'elles assurent une taille suffisante qui offre des garanties en termes de marché, mais aussi “ un choix suffisant de partenaires, de cadres, de locaux, de dessertes et d'informations ” [Sallez, Vérot, 1993, 151], ou encore des branchements aux réseaux nationaux et internationaux, bref des gages pour l'entreprise en termes de “ qualité ” de son environnement [Planque, 1995]. La concentration métropolitaine matérialise donc le passage d'une géographie des coûts à une géographie des compétences et de l'organisation [Veltz, 1993-b], ou en tout cas la superposition de ces deux géographies, car il semble que l'influence du coût des facteurs demeure importante [Planque, 1995]. Pour P. Veltz [1993-a et 1996], les métropoles sont finalement des territoires assuranciers, dans la mesure où elles offrent des garanties à long terme relativement à la disponibilité d'éléments stratégiques, et donc permettent aux entreprises d'espérer pouvoir s'adapter plus facilement aux chocs exogènes [Baumont, Huriot, 1997-a]. C'est pourquoi, si “ une ville peut connaître le déclin [...] en revanche, une

métropole puisera dans sa propre diversité les éléments d'un renouveau réorientant son propre développement vers une nouvelle dynamique " [Derycke, 1999, 9]. A bien des égards, le choix d'une localisation métropolitaine n'apparaît pas forcément comme le plus efficace, mais finalement comme le moins risqué [Veltz, 1993-a et 1993-b]. Car même si elles sont globalement plus chères que d'autres territoires, les métropoles permettent aux entreprises qui s'y implantent d'acquérir une meilleure compétitivité [Moomaw, 1988].

B. Métropolisation et transformations de la structure intraurbaine des localisations

Quelles sont les conséquences, sur un territoire urbain donné, des dynamiques de métropolisation en termes de nature et d'organisation des localisations ? On assiste visiblement à des transformations morphologiques significatives, qui produisent des ensembles urbains de plus en plus complexes [Lacour, 1999]. Ces derniers s'éloignent progressivement du traditionnel schéma centre/périphérie [Reynaud, 1992], deviennent multipolaires, et peuvent justifier le recours à l'analyse fractale [Frankhauser, 1999].

Les évolutions des espaces intraurbains font l'objet, depuis une dizaine d'années, d'un nombre croissant de travaux, tant sur un plan théorique, dans la mesure où il apparaît indispensable de dépasser l'approche monocentrique de la Nouvelle Economie Urbaine, [Boiteux, Huriot, 2000-a], que sur un plan empirique. Si les études étaient jusqu'à récemment essentiellement nord-américaines, et très marquées par l'ouvrage de J. Garreau [1991] sur les " edge cities ", véritables villes périphériques, un courant de recherches se développe désormais en Europe, et notamment en France. Il vise à mieux décrire et comprendre les dynamiques à l'oeuvre [Aguiléra-Bélanger et al., 1999 ; Gaschet, 1999 et 2000 ; Léo, Philippe, 1998-a], ainsi que leurs conséquences, en particulier sur le plan de la mobilité, dans une perspective de développement urbain durable [Camagni et al., 2000 ; Wiel, 1996 et 1999].

1. La remise en question du schéma monocentrique

Les restructurations des localisations intramétropolitaines apparaissent profondes, et assez largement communes à l'ensemble des pays industrialisés, même si leurs formes et leur intensité peuvent varier [Freestone, Murphy, 1998 ; Philippe et al., 1998]. Elles se traduisent par un étalement croissant, c'est-à-dire une extension du territoire des implantations, et parallèlement une transformation de la structure monocentrique, basée sur l'existence d'un centre constitué historiquement ⁵ et dominant sa périphérie, au profit de l'apparition de pôles, qui peuvent être ou non articulés à ce centre et entre eux [Decoster, 1976 ; Garreau, 1991] : " even sprawl is far from homogeneous ", résumant A. Anas et al. [1998, 1427]. Nous sommes donc bien loin de certaines analyses qui, comme l'évoquait P. Aydalot [1979] à la fin des années soixante-dix, prévoient une homogénéisation progressive des structures intraurbaines... Au contraire, les pôles périphériques ⁶, zones privilégiées de concentration des entreprises contrastent avec des espaces moins favorisés [Lacour, 1996 ; May, 1995].

⁵ C'est pourquoi nous parlons pour le désigner de centre historique.

La configuration des axes de transport semble exercer une influence majeure dans la localisation et le développement de ces pôles [White, 1976]. Point d'orgue de ces transformations, le rôle du centre historique est susceptible d'évoluer, de s'atténuer, voire de décliner [Bourne, 1992 ; Lévine, 1993 ; Porter, 1995]. Aux Etats-Unis, les " edge cities " [Garreau, 1991] sont une réalité, qu'il convient toutefois de relativiser dans la mesure où toutes les métropoles américaines ne se structurent pas selon le même modèle : certains pôles périphériques ne sont pas des " edge cities ", c'est-à-dire de nouvelles villes, mais forment des espaces dédiés à une fonction précise (industrielle, commerciale ou bien de services), voire sont des centres secondaires anciens [Mc Donald, 2000]. Ailleurs, en Europe comme au Canada, les transformations semblent, du moins pour l'instant, plus modestes [Bourne, 1989 ; Léo, Philippe, 1998-a], mais bien réelles [Gaschet, 2000]. Traduisent-elles une évolution progressive vers le modèle américain des " edge cities ", auquel cas les mutations actuelles ne différeraient en quelque sorte de celles des Etats-Unis que par leur degré d'avancement, ou bien la nature et les formes de la multipolarisation sont-elles fondamentalement différentes ? Une synthèse de plusieurs travaux, effectuée en première partie de ce travail, ainsi que notre propre analyse de la métropole lyonnaise, dans la partie suivante, nous permettront d'apporter des éléments de réponse à ces questions essentielles. Mais d'ores et déjà, nous pouvons émettre deux hypothèses.

2. Différentes formes de multipolarisation ?

Comme l'explique F. Gaschet [1999], l'analyse de la littérature amène à conclure que deux types de transformations sont envisageables.

Le premier engendre une métropole " multimonocentrique ", où le centre historique est mis en concurrence non pas avec de " simples " pôles, mais avec de véritables centres, c'est-à-dire des sous-espaces qui présentent l'ensemble des attributs de la centralité (cf. partie 1). Ce type de transformations relève cependant plutôt de très grands espaces urbains, et semble correspondre aux métropoles américaines. Il permet d'envisager soit un maintien du centre historique, mais vraisemblablement dans une situation de concurrence entre les différents centres, soit son déclin. Une telle évolution est malgré tout susceptible de paralyser le développement de la métropole tout entière, dans la mesure où croissance centrale et croissance périphérique sont intimement liées [Stegman, Turner, 1996 ; Voith, 1998-a]. Il peut alors être nécessaire de programmer une revitalisation du centre historique, en misant sur ses atouts spécifiques que sont notamment sa localisation stratégique, la taille de son marché et ses ressources humaines [Porter, 1995].

Le second type de transformations conduit lui aussi à la formation de pôles en périphérie, mais ces derniers sont spécialisés et le centre historique maintient une certaine domination, même s'il évolue, puisqu'il n'a plus le monopole de certaines fonctions. R.W. Helsley et A.M. Sullivan [1991] produisent ainsi plusieurs modèles de développement d'une ville multipolaire selon la nature des différences entre le centre et le pôle secondaire ⁷. Des écarts en termes de technologies de production (en faveur du

⁶ Pour une discussion plus précise sur les notions de centre et de pôle, voir la partie 1.

centre) conduisent au développement à la fois du centre et du pôle, mais le premier demeure toujours plus productif et de taille plus importante que le second. Le pôle ne peut donc prétendre dans ces conditions rattraper et reproduire la taille et les avantages du centre. Les conclusions sont identiques lorsque l'on introduit des différences en termes d'économies externes, en supposant qu'elles sont générées exclusivement par le centre, et que le pôle peut seulement en profiter. Finalement, dans la ville polycentrique où le centre historique continue de jouer un rôle dominant, une complémentarité fonctionnelle globale demeure, malgré un certain éclatement des activités urbaines [Lacour, 1996].

3. Les conséquences de la multipolarisation sur le fonctionnement urbain

La dynamique de multipolarisation soulève logiquement des enjeux en termes d'aménagement du territoire. L'éclatement des métropoles en plusieurs pôles, séparés par des zones délaissées ou dédiées seulement au transit, fait craindre un approfondissement de la division économique et fonctionnelle urbaine [May, 1995]. Par ailleurs, la multiplication des pôles affecte nécessairement les déplacements [Wiel, 1999]. Divers modèles se sont d'ailleurs penchés sur les conséquences, en termes d'évolution des coûts de ces déplacements, de telles transformations. Si le modèle standard monocentrique prévoit une augmentation de la congestion avec la taille de la ville, dans la mesure où seuls les mouvements radiaux sont pris en compte [Richardson, 1988], l'impact de la ville polycentrique diverge selon les analyses [Suzuki, 2000]. Dans la mesure où la plupart des modèles font l'hypothèse que les résidents se localisent près de leur lieu d'emploi [Gordon et al., 1989], et où ne sont considérés que des allers/retours entre le domicile et le travail, la ville multipolaire constitue généralement dans ces modèles une réponse bénéfique. Ainsi, M. Fujita et H. Ogawa [1982] ont montré qu'un ou plusieurs pôles émergeaient dès que les coûts de transport dépassaient un certain seuil. La conclusion de K. Sasaki et S.I. Mun [1996] est identique. Pourtant, on sait d'une part que l'étalement urbain s'accompagne plutôt d'une dissociation habitat/emploi [Tabourin et al., 1995], et d'autre part que le motif travail ne représente plus qu'une fraction du total des déplacements, même si cette fraction exerce un impact fort sur la congestion, puisque ces mouvements ont lieu aux heures de pointe.

La plupart des analyses économiques en termes de niveau de bien-être et d'utilité concluent également à un effet positif de la ville multipolaire. K. Sasaki et S. I. Mun [1996] montrent que le choix de l'emplacement du pôle secondaire, et donc le rôle de l'autorité locale, sont à cet égard déterminants. Si cet emplacement est choisi de façon " optimale " ⁸, alors la ville multipolaire bénéficie globalement d'un meilleur fonctionnement que la ville monocentrique. M.J. White [1976] conclut également que l'introduction d'un pôle a un effet bénéfique sur le bien-être de l'ensemble des ménages, aussi bien ceux qui restent au centre historique que ceux qui vont se localiser dans le pôle secondaire. V. Henderson et A. Mitra [1996], qui considèrent la mise en place non plus d'un simple pôle secondaire

⁷ Sous l'hypothèse que ce sont les autorités locales qui affectent de façon optimale les agents à l'une ou l'autre des localisations.

⁸ En théorie, la localisation doit être telle que l'augmentation des coûts de communications entre entreprises (du fait qu'elles ne sont plus toutes au centre) est exactement compensée par la baisse des coûts de déplacement [Sasaki, Mun, 1996].

mais d'un véritable centre (" edge city "), sont toutefois plus mesurés. Ils montrent que plus le centre secondaire est localisé près du centre historique, plus l'efficacité des échanges entre les entreprises est améliorée, mais plus les rentes foncières résidentielles, ainsi que les déplacements pendulaires, sont élevés. Y. Zhang et K. Sasaki [1997] concluent de même à une augmentation des rentes foncières en périphérie, plus précisément dans et à proximité du ou des pôles secondaires.

Ces approches demeurent malgré tout très théoriques, et l'impact réel des mutations intraurbaines sur le fonctionnement global des villes reste encore largement à explorer.

4. Deux interrogations majeures

A l'issue de ces réflexions, deux séries de questions nous semblent fondamentales.

La première a trait aux conséquences des dynamiques de métropolisation sur la nature des structures urbaines : comment le centre historique évolue-t-il ? Pourquoi des pôles émergent-ils en périphérie ? Quelle est leur nature ? Sont-ils de " simples " pôles d'emplois, ou ont-ils vocation à concurrencer à terme le centre historique ? Il peut notamment être instructif de déterminer si ces pôles périphériques sont des sous-espaces " nouveaux " par rapport à la structure précédente, constituée depuis des siècles, ou tout simplement des sous-espaces ayant déjà auparavant une certaine taille, et qui se trouveraient ainsi renforcés [Anas et al., 1998]. Enfin, il est nécessaire de s'interroger sur les conséquences de ces évolutions sur la mobilité, et plus généralement sur le fonctionnement intramétropolitain.

La seconde série de questions concerne le rôle respectif des différentes activités économiques sur les transformations en cours. Jusqu'à récemment, l'étalement urbain concernait des fonctions industrielles et des services à la population. Une nouvelle phase semble constituée par la périphérisation d'entreprises appartenant à des secteurs tertiaires de haut niveau, comme les services aux entreprises. Peu développées jusqu'au début des années quatre-vingt, et essentiellement concentrées dans la partie centrale des métropoles, ces activités connaissent une très forte croissance, et parallèlement une certaine diffusion spatiale. Ces évolutions nous semblent constituer un élément majeur dans les transformations spatiales actuelles.

Notre thèse visera ainsi précisément à déterminer comment les services aux entreprises se localisent au sein d'un espace métropolitain, et de quelle manière ils participent aux dynamiques à l'oeuvre, et notamment à la multipolarisation.

II. Croissance des services aux entreprises et métropolisation

Les services aux entreprises connaissent un développement rapide, à tel point qu'ils sont responsables des trois-quarts des créations d'emplois depuis 1980 [Bailly, Coffey, 1994]. Pourtant, la plupart de ces activités n'existaient même pas il y a encore une trentaine

d'années, ou étaient à l'état embryonnaire, comme l'informatique [Léo, Philippe, 1998-b ; Ruysen, 1988]. La croissance de la demande en services, et surtout le développement de l'externalisation, expliquent cette évolution. Sur le plan spatial, les services aux entreprises affichent une nette préférence pour les métropoles, et spécifiquement leur centre [Léo, Philippe, 1998-a], même si des évolutions sont en cours.

A. Définition des services aux entreprises

Les services aux entreprises appartiennent à la sphère productive⁹, et plus précisément aux activités d'intermédiation¹⁰ [Damette, 1994]. Les définir de façon globale s'avère cependant particulièrement délicat, car le secteur est marqué par une forte hétérogénéité [Bonamy, Valeyre, 1994 ; Capron, Debande, 1994]. Il regroupe en effet des activités aussi diverses que le conseil, l'informatique, mais aussi la sécurité ou encore le nettoyage, c'est-à-dire que certaines d'entre elles sont à haute valeur ajoutée, et d'autres non [Baudet-Michel, 2000], voire même relèvent plutôt d'activités industrielles (par exemple le conditionnement à façon).

De façon générale, J. Bonamy et al. [1988] caractérisent les services aux entreprises comme les services qui sont associés, d'une manière ou d'une autre, à la production de biens et de services : ils constituent des " inputs " pour l'ensemble des activités économiques. Plus précisément, ils " s'intègrent dans les processus de production, modifiant les manières de produire et les conditions de performance des entreprises " [Bonamy et al., 1988, 2 ; Petit, 1988]. Ils sont en fait une composante majeure des activités quaternaires, définies par J. Gottmann [1970] pour pallier l'insuffisance du découpage primaire/secondaire/tertiaire introduit par A. Fisher en 1934, et formalisé ensuite par C. Clark en 1951 [Bailly, Maillat, 1986]. Ces activités quaternaires sont " destinées au contrôle, à la prise de décisions et aux transactions " [Léo, Philippe, 1998-a, 33].

Les services aux entreprises, comme leur nom l'indique, s'adressent spécifiquement aux entreprises, mais également au secteur public, par opposition aux services aux ménages [Beyers, 2000]. Un certain nombre d'entre eux sont toutefois dits mixtes, car leur clientèle est composée à la fois de ménages et d'entreprises : il s'agit des activités de transport et de communication, de banque, de finance, d'assurance, d'immobilier et de location. Nous ne les prenons délibérément pas en compte, car elles nous semblent relever de logiques spatiales différentes, par ailleurs assez largement analysées, et nous définissons les services aux entreprises comme étant exclusivement les activités non mixtes, que l'INSEE¹¹ classe en deux catégories¹² [INSEE, 1998] :

⁹ La sphère productive s'oppose à la sphère de la reproduction sociale.

¹⁰ Le deuxième domaine de la sphère productive est constitué par la production des biens matériels.

¹¹ INSEE = Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques.

¹² Nous en donnerons une définition plus détaillée en deuxième partie.

- **le conseil et l'assistance**, c'est-à-dire des services qui sont plutôt de haut niveau : activités informatiques, activités juridiques, activités comptables, conseil pour les affaires et la gestion, administration d'entreprises, publicité, études de marché, architectes, ingénierie, contrôles ;
- **les services opérationnels**, c'est-à-dire des services qui sont plutôt banals : sécurité, nettoyage, secrétariat, traduction, conditionnement à façon et services annexes à la production.

B. Tertiariation de l'économie et développement des services aux entreprises

La part des emplois tertiaires en France est passée, entre 1906 et 1989, de 28% à plus de 64% [Gadrey, 1992, 9]. A l'heure actuelle, elle est supérieure à 66% [Grand Lyon Prospective, 1999]. Cette croissance ne traduit pas la disparition progressive du secteur secondaire, mais plutôt une profonde recomposition du système productif, caractérisée par une interpénétration croissante de l'ensemble de ses composantes [Bailly et al., 1984; Barcet, Bonamy, 1988] : le tertiaire moderne ne se développe pas, comme on a longtemps pu le croire, en opposition au secteur secondaire, mais de façon complémentaire [Bailly, Maillat, 1986], de sorte que la distinction biens/services tend progressivement à devenir obsolète, ou du moins demande à être remise en question [Broussolle, 2000 ; Gadrey, 2000].

A partir de la fin des années quatre-vingt, les différentes activités constituant le tertiaire ont en réalité connu des dynamiques différenciées. J. Gadrey [1992] distingue ainsi trois groupes, selon la nature de l'évolution de leur poids relatif dans l'emploi total sur la période 1970/1992. Premièrement, un tertiaire à croissance lente, voire en stagnation : il s'agit du commerce et des transports et télécommunications. Deuxièmement, un tertiaire à croissance régulière mais modeste en comparaison avec le dernier type, et qui est composé des services non marchands (hors santé publique). Troisièmement, un tertiaire à croissance remarquable, qui regroupe les services marchands aux ménages et deux secteurs au dynamisme encore plus marqué : la santé et les services aux entreprises. Ces derniers demeurent malgré tout sensibles à la conjoncture, et leur progression a connu un léger ralentissement au début des années quatre-vingt dix [Fontaine, 1993].

Plusieurs explications ont été avancées quant à la croissance du tertiaire [Marshall, Wood, 1995 ; Martinelli, 1989]. Elle résulte en fait de la conjonction de facteurs interdépendants [Beyers, 2000]. Deux arguments semblent plus spécifiquement adaptés au cas des services aux entreprises.

Le premier se réfère à l'augmentation de la demande, du fait des changements opérés dans le système productif, concernant notamment la complexité croissante des transactions économiques et l'augmentation des besoins en informations [Bailly, Coffey, 1991 ; Lambooy, 1989]. Cette évolution a directement généré la création et le développement de services nouveaux, relatifs notamment à l'utilisation de nouvelles

technologies. Les services aux entreprises, en particulier ceux de conseil, apportent aux entreprises une meilleure connaissance des marchés et accroissent leurs capacités d'anticipation et d'adaptation aux changements [Gallouj, 1996]. Ces activités répondent plus précisément à trois grandes catégories de besoins [Barcet, Bonamy, 1985] : d'une part des contraintes de commercialisation (publicité et études de marché), d'autre part des exigences liées à l'administration de la production (gestion de l'innovation et gestion de la production), et enfin un souci de maîtrise de l'information, qui induit notamment un développement de l'informatisation.

Le second argument s'appuie sur l'augmentation du recours à l'externalisation des prestations de services [Fontaine, 1988 ; Sabatier, 1996]. Cette pratique apparaît surtout comme un facteur de flexibilité, de réduction des coûts et donc des risques pour les entreprises [Beyers, Lindhal, 1996 ; Bailly, Coffey, 1991 ; Coffey, Drolet, 1996]. Elle provient d'ailleurs autant de la sphère industrielle que de la sphère des services elle-même [Thomas et al., 1991], et concerne désormais aussi bien les grandes entreprises que les PME¹³ [Bonnet, Reboud, 1991]. Parallèlement cependant, la part des activités de services au sein des entreprises industrielles a elle aussi connu un fort développement [Coffey, Polèse, 1987 ; Sabatier, 1996]. Le choix du mode de recours (internalisation ou externalisation) dépend en fait à la fois des conditions locales de l'offre (plus le milieu d'implantation est riche, et plus l'activité aura tendance à recourir à des prestataires externes), mais également des caractéristiques de l'entreprise, dont sa taille, ou encore de la nature de la prestation à effectuer, en particulier selon que cette dernière exige ou non la confidentialité [Delgado, 1997].

C. La concentration privilégiée des services aux entreprises dans les métropoles

“ La dynamique du développement des activités tertiaires paraît à la fois très ancienne (elle est à l'origine même des villes) et très actuelle : elle explique une nouvelle phase de l'urbanisation ” [Bonamy et al., 1987, 252]. Historiquement, le développement des services dans les villes a connu trois étapes [Bonamy et al., 1987]. Après le tertiaire marchand, jusqu'au milieu du XIXème siècle, lié à la fonction de négoce, et le tertiaire industriel (1860/1960), marqué par l'essor des services de répartition et de distribution, la métropolisation marque l'ère du tertiaire sociétal, c'est-à-dire l'avènement de la ville transactionnelle. Pour V. Peyrache, les métropoles sont les villes “ qui ont intégré avec succès chacune de ces phases, et où se sont cristallisés les changements socio-économiques ”, amenant une complexification croissante de leurs fonctions [Peyrache, 1993, 96]. “ D'étape en étape, leur vocation tertiaire s'est renforcée à travers un processus de diversification des activités de commerce et de services ” [Peyrache, 1993, 96], de sorte que chacun des grands secteurs tertiaires y est représenté [Daniels, 1993]. Celui des services aux entreprises joue un rôle pour le moins spécifique.

1. Les mécanismes de la concentration des services aux entreprises à la

¹³ PME = Petites et Moyennes Entreprises.

lumière des modèles

La localisation des services a traditionnellement été analysée à partir de deux grands modèles : celui de la base, fondé par H. Hoyt au milieu des années trente, et celui des places centrales, développé par W. Christaller et A. Lösch, dans les années trente et quarante [May, 1994-a].

Le premier distingue les activités basiques, qui exportent hors de leur territoire d'implantation, des activités induites, dépendantes de la demande locale. Selon ce modèle, la plupart des flux monétaires liés aux exportations sont redistribués aux ménages, sous forme notamment de salaires. Ces ménages ont besoin de services : ces derniers vont avoir tendance à s'implanter à proximité, à créer des emplois, et donc à participer à leur tour à l'augmentation de la demande locale [Illeris, 1994]. Le modèle considère ces services comme induits, économiquement mais également spatialement, leur localisation étant par hypothèse directement déterminée par celle des activités basiques, qui sont principalement les activités industrielles [Illeris, 1994]. Il ressort toutefois d'analyses récentes que les services aux entreprises constituent pour la plupart des activités exportatrices [Beyers, Lindhal, 1996 ; Jouvaud, 1997], et qu'en outre la contrainte de proximité étroite entre prestataires et clients n'est pas nécessaire dans tous les cas [May, 1994].

Le second modèle a également des limites. Le schéma des places centrales analyse la localisation des différents types de services en fonction de l'étendue de l'aire de marché dont ils ont besoin pour fonctionner de façon rentable [Illeris, 1994]. Les services banals peuvent ainsi s'installer dans de petits territoires, dont l'aire de chalandise est limitée, contrairement à ceux qui sont rares, et qui ont besoin de desservir un espace beaucoup plus important. En outre, au sein même de chaque territoire, les services préfèrent se localiser au centre [Jayet, 1994]. Le modèle aboutit finalement à une structure hiérarchique de lieux centraux, ordonnés selon leur capacité à fournir la totalité ou seulement une partie de la gamme des services. Mis en place pour expliquer la localisation des services aux ménages, ce modèle est cependant lui aussi difficilement transposable aux services aux entreprises [Illeris, 1994], et convient plutôt aux services à la population [Léo, Philippe, 1993 ; May, 1994-c] ainsi qu'aux commerces [Coffey, Polèse, 1984 ; Mignot, 2000].

Les mécanismes de polarisation des services dans les villes, particulièrement dans les plus grandes, procèdent de l'existence de processus circulaires, plus précisément d'effets d'entraînements amont et aval [Fujita, Krugman, 1995]. Les entreprises manufacturières ont intérêt à s'implanter dans des villes offrant des services diversifiés, de façon à augmenter leur productivité, ce qui incite de nouvelles activités à s'implanter au même endroit. Cette agglomération induit en retour une progression de la demande en services, donc de nouvelles localisations, et finalement une diversification croissante du tissu économique urbain ¹⁴.

Il est possible, dans une certaine mesure, d'établir un rapprochement entre ce type

¹⁴ Dans la mesure où l'on suppose dans cette catégorie de modèles, directement dérivé de celui de P. Krugman [1991], que chaque type de service est produit par une seule firme (modèle de concurrence monopolistique).

de raisonnement et ceux mis en oeuvre dans d'autres modèles, élaborés dans les années soixante, et visant à décomposer en étapes successives l'apparition des différentes catégories d'activités économiques dans les villes. Certains de ces modèles cherchent d'ailleurs à expliquer le passage de la ville à la métropole par l'apparition de fonctions spécifiques, notamment des services aux entreprises au cours de la dernière phase du processus [Derycke, 1999]. F. Martin distingue ainsi trois stades de développement urbain, en considérant les implantations de quatre types d'activités : les activités exportatrices de biens et de services (type A), qui sont à l'origine même de la ville, les activités d'exportation, attirées par les économies externes engendrées par la ville (type B1), les activités complémentaires des implantations déjà existantes (type B2), les activités publiques et privées spécifiques aux besoins des grandes agglomérations urbaines (type C), et enfin celles qui desservent les besoins ordinaires de la population (type D) [Derycke, 1982-b]. Dans une première étape, seules se développent des activités de type A, B2 et D. Une deuxième période se traduit par l'implantation d'activités de type A, B1, B2 et D. Enfin une troisième étape, par laquelle la ville devient métropole régionale, est constituée par le développement simultané de tous les types d'activité. Cela signifie que les activités de type C, spécifiques des grandes villes comme le sont justement les services aux entreprises, non seulement ne peuvent se développer qu'à partir d'un certain stade de " maturité ", mais surtout sont décisives dans le processus de métropolisation.

2. Une confirmation statistique édifiante

Les services aux entreprises sont tout particulièrement inégalement répartis sur le territoire national [Léo, Philippe, 1998-b]. S'ils se concentrent effectivement dans les villes, à tel point qu'en 1996 94% des salariés du secteur travaillent dans une aire urbaine ¹⁵ [INSEE, 1998], ils favorisent surtout le haut de la hiérarchie urbaine. Paris conserve en la matière une position dominante, avec près de 40% des emplois de services aux entreprises en 1990 ¹⁶, tandis que le pourcentage est de plus de 21% pour les autres agglomérations de plus de 300 000 habitants, ces chiffres étant en fait quasiment identiques à ceux du Recensement de 1975 [Jouvaud, 1997].

Le poids des emplois de ce secteur dans l'emploi local est de surcroît variable selon la taille de l'aire urbaine, et il est même possible de mettre en évidence différents paliers [INSEE, 1998]. En tête, se distingue toujours l'aire urbaine de Paris, dans laquelle la part des emplois salariés du secteur atteint 25%. Dans les quatorze aires urbaines suivantes, dont Lyon et Marseille, la proportion se situe autour de 20%. Elle est précisément de 20,3% pour Lyon en 1998. Entre 1984 et 1996, l'agglomération lyonnaise est même passée au deuxième rang des aires urbaines (après Paris) les mieux dotées en emplois

¹⁵ Les services aux entreprises considérés par l'INSEE dans cette étude sont les mêmes que ceux que nous avons pris en considération dans ce travail (cf. supra), auxquels ont été ajoutés les activités de recherche, l'assainissement et la gestion des déchets, la location sans opérateur, ainsi que les postes et télécommunications. La définition précise des aires urbaines est donnée dans la deuxième partie de notre travail.

¹⁶ Au moment de la rédaction de ce document, les chiffres du Recensement de 1999 relatifs à l'emploi n'étaient pas encore disponibles.

de conseil, d'assistance et de services opérationnels [INSEE, 1998]. Dans les aires urbaines classées entre le 16ème et le 100ème rang, la part des services aux entreprises dans l'emploi salarié est également homogène, et se situe en moyenne à 15,8%, soit une baisse de plus de quatre points par rapport au niveau hiérarchique supérieur. Dans les autres agglomérations, la moyenne est de 12,8%, tandis que dans les communes rurales elle chute à 7% environ.

3. Logiques de concentration et économies d'agglomération

La concentration des services aux entreprises dans les grandes villes répond à la recherche d'économies d'agglomération, liées directement au marché (clients et main d'oeuvre) [Léo, Philippe, 1993]. La localisation des services aux entreprises dans les métropoles est également liée aux opportunités d'accès aux divers réseaux [Mayère, Vinot, 1991].

M. Jouvaud [1997] identifie plus précisément six groupes de services aux entreprises en fonction de leurs logiques de localisation, logiques qui mettent en exergue l'importance de ces deux éléments (accès au marché interne mais aussi externe). Le premier groupe recherche la proximité des sièges sociaux et des grandes entreprises, le deuxième est sensible à la taille du marché et à sa proximité, le troisième valorise la proximité des clients et des infrastructures de transport, le quatrième exige une main d'oeuvre qualifiée, le cinquième valorise les moyens de transport rapides (autoroutes, gares TGV, aéroports et téléports), et enfin le sixième s'intéresse à la proximité des clients ainsi qu'à un bon environnement de services.

4. Services aux entreprises et croissance métropolitaine

Longtemps, les activités de services ont été considérées dans la théorie de la base comme induites. Ce schéma apparaît largement inadapté au cas des services aux entreprises, qui investissent de façon croissante des marchés situés hors de leur métropole d'implantation [Gallouj, 1996]. De surcroît, nombre d'établissements du secteur, qui répondent effectivement à une demande locale de la part notamment des industries mais également des services aux entreprises eux-mêmes, permettent en fait à ces activités de s'adapter aux exigences des marchés nationaux et internationaux¹⁷. Finalement, comme le montre M. Jouvaud [1997], les services aux entreprises interviennent directement dans la croissance des métropoles parce qu'ils génèrent des effets multiplicateurs qui relaient ceux du secteur industriel, mais également du fait qu'ils favorisent une amélioration de la productivité et de la compétitivité des entreprises locales.

D. Des connaissances encore insuffisantes concernant la localisation

¹⁷ P.Y. Léo et J. Philippe [1993] proposent d'ailleurs de reconsidérer le schéma de la base en distinguant trois catégories d'activités : les activités basiques, dont fait partie le secteur industriel, les activités intermédiaires, constituées des services aux entreprises, et les activités urbaines, c'est-à-dire induites, comme les services aux ménages. Ce nouveau schéma ne tient toutefois pas compte du fait que nombre de services aux entreprises doivent être classés parmi les activités basiques.

intraurbaine des services aux entreprises

Parallèlement aux travaux sur le rôle des services aux entreprises au niveau interurbain, se développent, surtout depuis une dizaine d'années, des réflexions relatives à l'impact du développement de ces activités sur le plan intraurbain, c'est-à-dire sur la structure même des villes [Coffey et al., 1996-a et 1996-b ; Cuadrado-Roura, Del Rio Gomez, 1992]. Elles devraient aboutir à une meilleure prise en compte de ce secteur dans les modèles de localisation.

1. Les limites des modèles

Les modèles de la base et des places centrales s'appliquent mal à la question spécifique de la localisation intraurbaine [May, 1994-a], bien que celui de la base ait été repris par I. S. Lowry dans les années soixante. Mais son approche a le défaut de présenter une modélisation très fruste de la ville, qui la réduit à une juxtaposition de zones élémentaires sur lesquelles sont distribuées de façon exogène des activités basiques dont la localisation conditionne celle des activités induites [Derycke, 1982-b]. Or les services aux entreprises ne peuvent pas être considérés comme induits.

Les modèles spécifiques à l'espace intraurbain, tant ceux développés dans le cadre de la Nouvelle Economie Urbaine (NEU) à partir des travaux de W. Alonso, L. Wingo et R. Muth dans les années soixante, que ceux issus de l'Economie Géographique et basés sur la théorie de l'agglomération [Boiteux, Huriot, 2000-b], apportent certes des éléments de compréhension des stratégies spatiales (cf. partie 1), mais souffrent de plusieurs limites. D'une part, dans le cas de la NEU, les auteurs se placent, pour leur grande majorité, dans un espace monocentrique, qui correspond mal aux évolutions actuelles des métropoles. D'autre part, ils introduisent rarement des différenciations entre les secteurs de l'économie et l'application au cas des services aux entreprises se révèle souvent délicate ; elle aboutit à leur concentration au centre sans qu'il soit possible d'explicitier les dynamiques de périphérisation.

2. Les spécificités de la localisation des services aux entreprises

Les services aux entreprises sont caractérisés par un certain nombre de spécificités qui influent sur leurs comportements de localisation, tant inter qu'intraurbains [Philippe, Monnoyer, 1989]. L'absence de rupture totale entre le producteur de service et son utilisateur, la participation (à des degrés qui peuvent être divers) du client dans la réalisation du service sont autant d'éléments qui plaident en faveur des rencontres face-à-face entre l'offreur et le demandeur, car ils mettent en oeuvre des échanges d'informations souvent non codifiables. C'est pourquoi on considère généralement que ces activités sont conduites à s'implanter à proximité de leurs clients, et que l'introduction des TIC¹⁸ modifie peu cette contrainte [Cappelin, 1989]. Tout dépend toutefois du type de service : il est indispensable d'établir des distinctions selon le contenu de la prestation (de haut niveau, ou au contraire banale) [Barcet, Bonamy, 1993], ou encore la structure du

¹⁸ TIC = Technologies de l'Information et de la Communication.

marché [Esparza, Krmeneč, 1994]. Nous établirons d'ailleurs au cours de ce travail notre propre typologie, qui permettra de révéler l'hétérogénéité des choix de localisation au sein même du secteur (cf. partie 2).

3. Localisation des services aux entreprises, centralité et émergence de pôles

Les services aux entreprises demeurent de façon générale caractérisés par une très forte présence dans le centre des métropoles [Bailly, Coffey, 1991 ; Léo, Philippe, 1998-a ; Sassen, 1995]. Ils en sont même une composante essentielle [Coffey et al., 1996-b ; Gottmann, 1970], et apparaissent comme un élément de domination du centre sur sa périphérie, qui accueille *a contrario* des fonctions plus banales. Pourtant, des travaux récents soulignent une tendance à la périphérisation, qui s'accompagne de phénomènes de reconcentrations en faveur de quelques pôles. Cette dynamique centrifuge ne correspond en outre pas à des stratégies de déconcentration de segments d'activités banals, routinisés [May, 1994-c], comme ce qui peut prévaloir pour certaines autres catégories de services, comme la banque et les assurances.

Aux Etats-Unis, le développement massif de services aux entreprises dans les " edge cities " a constitué une étape déterminante de leur développement [Garreau, 1991]. Au Canada et en Europe, les travaux sur le sujet se multiplient [Baro, Soy, 1993 ; Coffey et al., 1996-a ; Monnoyer, 1998 ; Philippe et al., 1998 ; etc.] : tous constatent l'évolution des caractéristiques de la localisation des services aux entreprises, même si le centre n'est pas forcément délaissé, ni menacé par ces réorganisations, contrairement à ce qui prévaut dans certaines métropoles américaines [Coffey et al., 1996-a].

Malgré ces résultats importants, il n'existe pas, à notre connaissance, de travail approfondi visant à croiser les évolutions de la structure urbaine - en particulier la constitution de pôles en périphérie - et les logiques spatiales des services aux entreprises. Pourtant, il nous semble que ce type d'approche constitue un élément majeur de compréhension des mutations actuelles. Compréhension quant à l'évolution de la nature et du rôle du centre historique : tend-il à décliner ? A perdre ses fonctions spécifiques ? Compréhension également quant à la poursuite (ou non) du développement des pôles périphériques, et quant à leur nature et leur fonction au sein de la métropole. *A priori*, les activités de services aux entreprises sont susceptibles, en se périphérisant, soit de créer des pôles supplémentaires, soit de faire évoluer la structure des pôles existants en leur apportant une certaine autonomie, voire en les mettant directement en concurrence avec le centre. Ces activités sont de ce fait au coeur des réflexions sur la centralité et la multipolarisation des espaces intramétropolitains.

III. Une recherche déclinée en trois étapes

A l'issue de ces réflexions, l'objectif de notre travail est de contribuer à la compréhension des modalités de l'insertion spatiale des services aux entreprises et de leur rôle dans le

tissu métropolitain. Notre recherche sera présentée en trois parties.

En préalable à un travail empirique, nous avons effectué une synthèse de la littérature. Elle fait l'objet de la **première partie**, qui développe notre questionnement, à savoir les relations entre les stratégies de localisation d'un secteur d'activité particulier - les services aux entreprises - et la structure intramétropolitaine. Le premier chapitre précise notre approche de l'analyse des espaces intraurbains par le biais des logiques spatiales des activités économiques. Dans le second, nous nous intéressons au seul secteur des services aux entreprises : quelles hypothèses peut-on formuler concernant leurs logiques de localisation ? Quels enseignements peut-on tirer des modèles et études sur le sujet ?

Nous avons ensuite choisi un espace - celui de la métropole lyonnaise - sur lequel nous avons analysé un certain nombre de données, issues essentiellement du répertoire SIRENE¹⁹ de l'INSEE, qui recense les établissements dans un périmètre donné. Ces informations permettent d'étudier précisément la localisation des différentes activités économiques, et surtout de distinguer les logiques des services aux entreprises de celles des autres secteurs. Les résultats sont présentés dans la deuxième partie. Le premier chapitre revient plus en détail sur les données et les méthodes utilisées. Le suivant s'attache à décrire la structure spatiale de la métropole lyonnaise, ainsi que ses évolutions sur une période d'une quinzaine d'années. Le troisième chapitre est consacré au rôle spécifique des services aux entreprises. Le quatrième vise à différencier les stratégies de localisation au sein même de ce secteur, afin d'aboutir à une typologie, qui permettent ensuite d'identifier plusieurs sites d'accueil des différentes catégories de services au sein de la métropole.

Les renseignements fournis par SIRENE, malgré leur richesse, s'avèrent malgré tout insuffisants pour répondre correctement à l'ensemble des objectifs que nous nous sommes fixés. Ils ne permettent en particulier pas d'expliquer précisément pourquoi certains types de prestations sont plus centraux que d'autres.

La construction d'une base de données originale nous a, de ce fait, paru incontournable. Nous avons ainsi réalisé deux enquêtes²⁰, au printemps 1999, auprès d'établissements implantés dans la métropole lyonnaise. Elles nous ont permis de recueillir 310 questionnaires. Les questions portaient principalement sur les caractéristiques de l'établissement, de son activité, les raisons de son choix de localisation, ainsi que ses éventuelles délocalisations antérieures. La **troisième partie** présente en détail les résultats. Ils permettent de différencier les logiques spatiales de chacun des types de services aux entreprises, mais également de préciser les avantages comparatifs des différents sites métropolitains identifiés en deuxième partie.

¹⁹ SIRENE = Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Etablissements.

²⁰ L'une effectuée par nous, l'autre par l'Agence d'Urbanisme de Lyon, sur la base d'un questionnaire élaboré par nos soins.

Partie 1 Les services aux entreprises au coeur des dynamiques intramétropolitaines

Introduction

Les transformations des configurations intramétropolitaines s'inscrivent à la fois en continuité et en rupture par rapport aux périodes précédentes. Il existe une certaine continuité dans la mesure où les évolutions, quelles qu'elles soient, s'appuient nécessairement sur les structures mises en place au cours des siècles. Dans le cas des métropoles européennes, le centre historique joue ainsi un rôle déterminant dans l'agencement des localisations [Ingram, 1998 ; Le Gléau et al., 1996]. La rupture concerne essentiellement les modes de développement de ce centre et de la périphérie. Cette dernière, longtemps définie comme étant seulement tout ce qui n'est pas le centre [Reynaud, 1992], connaît l'émergence de pôles qui sont susceptibles à terme de concurrencer et donc de menacer la position dominante de ce dernier. Réfléchir sur les dynamiques actuelles implique donc de porter une attention renouvelée aux thèmes du centre et de la centralité [Lacour, Gaschet, 2000], et parallèlement, comme l'a souligné un

récent forum organisé dans la métropole lyonnaise²¹, de changer de regard sur l'espace périphérique, de manière à prendre en compte non seulement son hétérogénéité spatiale et structurelle, mais aussi la mesure de son importance dans le développement et le fonctionnement global urbain.

Dans un premier chapitre, nous précisons les interactions qui existent entre la structure intraurbaine et les stratégies spatiales des activités économiques : par leurs choix de localisation, ces dernières contribuent en effet à dynamiser certains espaces, au détriment d'autres. La littérature désigne généralement les lieux de forte concentration sous le terme de pôle, voire de centre, sans toujours faire la distinction entre ces notions. Une telle différenciation nous semble pourtant indispensable dans le cadre des réflexions sur la nature de la multipolarisation. Pour comprendre les comportements spatiaux des entreprises, il est par ailleurs nécessaire de conduire une analyse des logiques qui président à leur dispersion ou au contraire à leur agglomération au sein d'un espace urbain [Fujita, Thisse, 1997 ; Tabuchi, 1998]. Nous nous référons pour cela aux résultats de la Nouvelle Economie Urbaine, mais aussi et surtout aux récents développements de l'Economie Géographique. Dans un second chapitre, nous nous intéressons spécifiquement au secteur des services aux entreprises. Il s'agit de comprendre comment ces activités, en très forte croissance, se localisent au sein d'une métropole, et dans quelle mesure elles contribuent à en structurer l'espace interne. En écho aux réflexions développées dans l'introduction générale, la question centrale est non seulement de déterminer si ces services s'inscrivent dans les dynamiques d'étalement urbain et de multipolarisation, ou s'ils en constituent au contraire un frein, mais également d'évaluer quel rôle ils assurent vis à vis du centre historique. Pour cela, nous nous attachons à mettre en évidence, sur la base de modèles et d'études récentes, les facteurs qui gouvernent leur comportement spatial en intraurbain. Ces facteurs seront mis à l'épreuve dans les deux parties suivantes.

CHAPITRE 1 LA LOCALISATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES ET LA STRUCTURATION D'UN ESPACE INTRAURBAIN

La ville est la réunion de trois systèmes : un système de localisations, un système de déplacements, et un système de pratiques et de relations sociales [Bonnafous, Puel, 1983]. Ce travail porte spécifiquement sur le système des localisations. Notre objectif est de le décrire et de comprendre son organisation, sous l'angle des logiques des activités économiques.

L'organisation intraurbaine dépend étroitement des évolutions antérieures du territoire considéré [Freestone, Murphy, 1998], en particulier des implantations successives des

²¹ " Changer de regard sur le périurbain ", forum organisé le 8 juin 2000 à Charbonnières-les-Bains à l'initiative de la Région Urbaine de Lyon.

différents agents (ménages et entreprises), de la mise en place des équipements (infrastructures de transport, etc.), mais aussi de l'emplacement des zones inconstructibles ou réservées, définies dans les documents d'urbanisme. Ces éléments font que la structure de la ville accuse une certaine inertie, de sorte qu'à chaque instant les choix de localisation sont fortement contraints par les disponibilités réelles d'espace, et sont influencés par l'emplacement des lieux les plus attractifs.

Le préalable à toute analyse d'un espace intraurbain doit donc consister à en spécifier un découpage [Aydalot, 1985 ; Paelinck, 1994], qui tienne compte de l'existence d'un centre historique (I), mais aussi de celle d'éventuels pôles en périphérie (II). A partir de là, nous interprétons les choix de localisation des activités économiques comme des arbitrages entre les différents sous-espaces²² urbains, sur la base d'attributs spécifiques que différents modèles permettent en partie de révéler (III).

I. L'importance du centre historique dans l'organisation des localisations

L'observation des villes, notamment des plus grandes, permet de repérer un centre, constitué au cours du temps du fait des besoins de proximité entre les agents en présence. Ce centre joue un rôle fondamental dans la répartition intraurbaine des localisations.

A. La délimitation du centre historique

Le centre historique est identifié la plupart du temps à la commune principale de l'agglomération considérée. Dans les grandes villes, on peut en réalité souvent repérer plusieurs centres, selon l'échelle à laquelle on se place à l'intérieur de cette commune, et distinguer notamment entre le centre ancien et celui des affaires. Le premier, généralement situé à l'emplacement des premières constructions (la " vieille ville "), est devenu entre autres un lieu de préservation du patrimoine, où se trouvent la plupart des musées et où ont lieu nombre de manifestations culturelles. C'est également là que sont implantés les principaux équipements et services urbains (gares, hôpitaux, etc.), les administrations, ainsi que des commerces nombreux et divers. A côté de ce centre ancien s'est souvent développé un " centre des affaires " (comme la City à Londres, la Part-Dieu à Lyon), qui matérialise le cœur de l'activité économique. Il est parfois désigné sous le vocable d'hypercentre. Certaines études font effectivement la distinction entre un tel hypercentre et le reste du centre, alors que d'autres assimilent plutôt le centre à la totalité de la ou les communes les plus importantes de l'agglomération considérée. Ce second choix n'est pas aberrant dans la mesure où, comme l'expliquent P.-Y. Léo et J. Philippe, " c'est bien dans la ville-centre que les problèmes de centralité se manifestent et c'est à ce niveau que les problèmes sont perçus et affrontés par des responsables municipaux " [Léo, Philippe, 1998-a, 71]. Par ailleurs, en France, la commune-centre d'agglomération, notamment lorsqu'existe une Communauté urbaine ou toute autre structure intercommunale, joue toujours un rôle spécifique. Pour ces différentes raisons, nous

²² Nous désignons par sous-espace, ou zone, toute partie d'une agglomération urbaine.

définirons, dans la suite de ce travail, le centre historique comme la réunion des deux communes principales de la métropole lyonnaise, à savoir Lyon et Villeurbanne (cf. parties 2 et 3).

B. Le centre et la centralité

Le centre correspond au sous-espace urbain le plus densément occupé. La raison d'être de cette concentration, et donc les fondements mêmes de la centralité, font l'objet d'un nombre conséquent de travaux dans diverses disciplines : économie, sociologie, histoire, etc. Le centre historique présente des avantages spécifiques [Porter, 1995], notamment parce qu'il est le lieu où les proximités, et donc les interactions entre les agents en présence, sont maximales [Berroir et al., 1995 ; Lacour, 1998] ; proximités et interactions sur lesquelles s'appuient la construction des liens sociaux, mais aussi la circulation de l'information, permettant de manière générale de minimiser les coûts de transaction. Les entreprises et les ménages y trouvent également un niveau d'équipements, notamment publics, qui a rarement son égal en périphérie. Le centre historique a en outre l'avantage d'offrir, pour les consommateurs, la plus large gamme de produits, et, pour les entreprises, le plus vaste choix d'employés et de qualifications. Certaines analyses en font d'ailleurs un incubateur pour les activités économiques, postulant que tant qu'elles n'ont pas atteint un certain niveau de développement ou de maturité, il est moins risqué pour elles de s'y implanter plutôt que d'aller en périphérie [Aydalot, 1979]. Le centre historique est, pour ces différentes raisons, un élément fort de structuration des espaces urbains, au point que certaines politiques, comme le Grand Projet Urbain de la commune de Vaulx en Velin, mettent en avant la création d'un nouveau centre-ville comme élément de réorganisation et de revitalisation majeur d'un tissu urbain marqué par la juxtaposition de grands ensembles datant des années soixante-dix [Communauté Urbaine de Lyon, ville de Vaulx en Velin, 1989].

C. Le centre dans les modèles de localisation intraurbaine

Dans nombre de modèles traitant de l'organisation intraurbaine des localisations, postuler l'existence d'un tel centre, que l'on précise d'ailleurs ou non les raisons de sa formation, permet de se doter d'un principe d'agglomération des agents, que l'observation des villes rend en outre largement plausible.

Au milieu des années vingt, l'écologie urbaine a ainsi expliqué la ville monocentrique à partir de concepts empruntés aux sciences naturelles²³. Pour E.W. Burgess, l'espace intraurbain se structure selon des cercles concentriques, du fait de la compétition entre les groupes sociaux : les plus défavorisés s'implantent au centre ou à proximité, et les plus aisés dans les zones résidentielles de la périphérie, schéma qui caractérise d'ailleurs correctement les villes des Etats-Unis [Baumont, Huriot, 1995], mais pas celles de l'Europe. Au début des années quarante, H. Hoyt ajoute à cette analyse l'attrait que peuvent conférer à certains quartiers les axes de transport : " cela donne naissance à une ville organisée en secteurs se différenciant selon la distance prise à partir du centre " [Baumont, Huriot, 1995, 11]. En économie urbaine, la plus célèbre série de modèles

²³ C'est pourquoi on parle, à propos de ces modèles, d'écologie urbaine.

mettant en avant l'existence et l'importance d'un centre unique est sans nul doute celle de la Nouvelle Economie Urbaine (NEU). La majorité des auteurs traite de localisation résidentielle, mais certains, dont W. Alonso, prennent aussi en considération les entreprises [Huriot, 1994]. La NEU s'attache à déterminer le lieu d'implantation de chaque agent (entreprise et ménage) à l'intérieur de la ville, à partir du paradigme de Von Thünen²⁴, et sur des bases microéconomiques [Baumont, Huriot, 1997-b] : le centre, appelé CBD (Central Business District), y est la transposition directe du centre du marché agricole de Von Thünen [Grimaud, 1988]. Le principe d'agglomération, constitué par ce centre unique, est contrebalancé par un principe de dispersion, qui procède de la concurrence pour l'usage du sol. Les agents arbitrent finalement entre les dépenses de sol et celles de transport de et vers ce CBD : " en chaque lieu, un processus d'enchères alloue le sol à l'agent qui a la plus forte capacité à payer, ou, ce qui est équivalent, à l'usage qui dégage la plus forte rente " [Baumont, Huriot, 1997-b, 100]. La valeur foncière décroît donc avec la distance au centre, et les localisations sont finalement distribuées selon des cercles concentriques autour du CBD [Derycke, 1982-b] (graphique I-1).

Même dans les modèles qui se sont par la suite intéressés à des configurations polycentriques, l'existence d'un centre historique, souvent désigné comme centre principal, est souvent un préalable. Ainsi, L.B. Lave, en 1970, toujours dans le cadre de la NEU, envisage le développement d'un ou plusieurs pôles périphériques du fait que l'augmentation de la congestion dans la ville monocentrique, corollaire de la croissance urbaine, réduit progressivement les avantages qu'ont les agents à s'agglomérer dans le seul CBD : à partir d'un certain seuil, il devient en fait plus avantageux de s'implanter ailleurs [Derycke, 1982-b]. Par ailleurs, nombre de modèles fondés sur la théorie économique de l'agglomération, c'est-à-dire prenant en compte comme forces de structuration de l'espace l'existence d'économies et de déséconomies d'agglomération [Boiteux, Huriot, 2000-b], soit préspecifient la localisation d'un centre principal [Richardson, 1988], soit montrent que le développement d'un tel centre dominant est un préalable nécessaire à l'apparition d'un ou plusieurs pôles en périphérie [Helsley, Sullivan, 1991]. K.E. Sasaki et S.I. Mun [1996] analysent ainsi les phases successives de développement d'un CBD puis d'un pôle en réponse à l'augmentation du nombre de résidents et d'entreprises au sein de la ville. Dans un premier temps, lorsque ce nombre est peu élevé, les entreprises choisissent de s'implanter à proximité du CBD, pour bénéficier d'économies d'agglomération qui se manifestent sous forme d'échanges d'informations avec les autres activités [Imai, 1982]. Dans un deuxième temps, un pôle se développe en réponse à la croissance de la ville, de manière à réduire le coût des déplacements pendulaires, car le modèle suppose que les travailleurs choisissent de s'implanter près de leur lieu d'emploi. Si la ville continue de croître, une troisième étape est constituée par la croissance simultanée du CBD et du pôle.

D. Les confirmations empiriques

²⁴ J.H. Von Thünen, économiste allemand de la première partie du XIX^{ème} siècle, a formulé une théorie de la localisation agricole : il y explique comment, à travers un mécanisme de rentes foncières, les cultures se répartissent en cercles autour du lieu de marché [Huriot, 1994].

L'observation des grandes villes permet de valider l'existence mais également l'influence du centre historique sur la structure des localisations [Mills, 1992]. C. Clark, au début des années cinquante, a le premier formalisé une relation entre densité et distance au centre, à travers l'étude de trente-six villes dans le monde de 1801 à 1950. Il a montré que " les densités de population décroissent selon une fonction exponentielle ²⁵ dans le temps et dans l'espace " [Derycke, 1982-a, 244]. Dans le même ordre d'idées, R. Bussière [1972] a travaillé sur plusieurs villes d'Europe en raisonnant sur la population cumulée ²⁶. Sa formulation initiale a été par la suite améliorée par l'introduction d'un paramètre visant à tenir compte des effets des infrastructures de transport ²⁷ [Bonnafous, Tabourin, 1996]. P.Y. Péguy [2000] a repris récemment ces analyses et les a appliquées avec succès aux plus grandes aires urbaines ²⁸ françaises. Les densités d'emplois [Berroir, 1996-a ; Grimaud, 1988], ou encore d'établissements [Buisson et al., 2001], sont, elles aussi, caractérisées par une décroissance de leurs effectifs à partir du centre historique. On peut par ailleurs mettre en évidence que les valeurs foncières sont plus élevées au centre qu'en périphérie [Coolos, Chaabouni, 1996]. Dans une certaine mesure, l'hypothèse du CBD de la Nouvelle Economie Urbaine est donc bien vérifiée.

Pour autant, ces résultats n'autorisent pas, ou plus, à valider le schéma centre/périphérie dans sa signification initiale, à savoir celle où le centre regroupe l'ensemble des fonctions administratives, culturelles et de services (de haut niveau), tandis que la périphérie accueille des fonctions banales. (graphique I-2). Car, même si le centre historique joue visiblement toujours un rôle dominant, des pôles sont susceptibles de se développer, et d'affecter de manière profonde la structure intraurbaine.

II. L'étalement urbain et le développement de pôles en périphérie : vers des métropoles multipolaires ?

Dans le contexte général d'étalement urbain [Mieszkowski, Mills, 1993] des zones de concentration se développent à l'intérieur même de la périphérie. Ces évolutions produisent des " configurations à la fois fragmentées, partielles, voire autonomes, n'engageant souvent que certaines fractions d'espaces urbains, de pôles économiques ou de groupes sociaux " [Bonneville, 1993, 326]. Les modèles et les travaux empiriques font état de ces transformations, même si les méthodes employées pour les décrire sont très diverses. Mais cette diversité se justifie en partie parce que les formes urbaines apparaissent sensiblement variables selon les espaces, en particulier entre la France, et

²⁵ La formulation de C. Clark peut s'écrire sous la forme : $D(x) = e^{-yx}$, où $D(x)$ est la densité résidentielle, D_0 la densité extrapolée au centre, x la distance au centre et y le gradient de densité, c'est-à-dire le taux de variation de la densité selon la distance au centre, qui modélise l'intensité du phénomène de périphérisation [Mills, 1992].

²⁶ $P(x) = 2\pi D_0 \int_0^x [1 - (1+yx)e^{-yx}]$, où $P(x)$ est la population cumulée comprise dans un rayon inférieur ou égal à x .

²⁷ $P(x) = 2\pi D_0 \int_0^x [1 - (1+yx)e^{-yx}] + Kx$, où K est une constante.

²⁸ Cf. définition des aires urbaines en partie 2.

plus généralement l'Europe, et les Etats-Unis.

A. L'étalement des localisations

Alors que dans les petites villes la croissance des localisations s'effectue principalement dans les sous-espaces déjà denses, dans les plus grandes l'augmentation est surtout significative en périphérie [Nicot, 1996-a et 1996-b]. Les chiffres du Recensement Général de la Population de 1999 confirment que ce mode de développement n'est globalement pas remis en cause depuis 1990, même si les écarts entre le centre principal et la périphérie se sont globalement réduits [Chavouet, Fanouillet, 2000]. Quelques agglomérations se démarquent d'ailleurs de ce modèle, et connaissent une forte augmentation de leur population centrale, tandis que leurs sous-espaces périphériques, notamment ceux marqués par un passé industriel, s'avèrent peu dynamiques [Bessy-Pietri, 2000].

Le processus de périphérisation a démarré dans les années soixante en France [Dezert et al., 1991; Le Jeannic, 1997]. Il s'explique en grande partie par la généralisation de l'accès à la voiture individuelle, couplée à l'extension des infrastructures routières et autoroutières qui permettent de se déplacer plus vite et plus loin [Raux, 1993; Wiel, 1996 et 1999]. L'étalement des localisations n'a malgré tout pas été homogène ni dans le temps ni dans l'espace, et il est intéressant de le décomposer en phases successives, impliquant des catégories d'agents différentes. En France, comme l'expliquent B. Dezert et al. [1991], on a d'abord assisté, dès les années soixante, à une désaffection des populations pour le centre historique, traduisant le désir de bénéficier d'un nouveau cadre de vie et d'accéder à la propriété individuelle. Les services courants à la population ont logiquement suivi, attirés par l'extension des marchés : de grands centres commerciaux ont en particulier vu le jour. On a constaté par la suite un desserrement conséquent des activités industrielles [Laborie, 1982]. Le mouvement le plus récent, datant d'une quinzaine d'années, semble concerner des activités jusque-là typiquement centrales, et notamment des services aux entreprises [Moyart, 1997 ; Zuliani, 1996]. Cette évolution s'exerce en outre dans un contexte de forte croissance de ce secteur, contrairement à ce qui prévaut pour les activités industrielles. Cette dernière étape, constituée par la diffusion de fonctions tertiaires de haut niveau, semble constituer un élément fondamental dans le processus de multipolarisation [Garreau, 1991]. Nous y reviendrons largement dans le chapitre suivant, consacré aux dynamiques spatiales des services aux entreprises.

B. L'émergence de pôles en périphérie

Les pôles sont des zones de concentration spécifiques des activités économiques en dehors du centre historique. Cela signifie de façon concrète que, contrairement au modèle de W. Alonso, la décroissance des densités [Berroir, 1996-a et 1996-b] ou encore des valeurs foncières et fiscales [Lacour, 1996] en fonction de la distance au centre n'est plus assurée dans la ville multipolaire, puisqu'il existe une augmentation localisée de ces valeurs autour du ou des pôles [Sasaki, 1990 ; Zhang, Sasaki, 1997].

Les méthodes d'identification des pôles sont variées. Certains travaux, notamment ceux d'origine nord-américaine, se basent sur une formalisation mathématique poussée,

et parfois un peu excessive. D'autres privilégient une approche plus qualitative, faisant la part belle à l'histoire de la ville et aux politiques d'aménagement, notamment à la mise en place des zones d'activités et des infrastructures de transport.

Le premier type de travaux prend appui sur un zonage précis de la ville. Les auteurs définissent une série de critères, relatifs en particulier au nombre ou à la densité d'emplois, et déterminent des seuils : dès lors qu'ils sont dépassés, le sous-espace urbain considéré est défini comme étant un pôle périphérique. J.F. McDonald [1987] estime que les meilleurs indicateurs en la matière sont la densité d'emplois²⁹ et le ratio entre l'emploi et la population, ce dernier permettant de révéler si le sous-espace est susceptible d'exercer un réel impact économique sur d'autres zones urbaines. L'auteur met en pratique cette méthode sur l'aire métropolitaine de Chicago pour l'année 1970, et détecte trois pôles périphériques : un sous-espace est considéré comme étant un pôle lorsque son critère de concentration (densité ou ratio emploi/population) dépasse celui des zones contiguës. Une telle méthode a cependant le défaut d'éliminer certaines zones caractérisées par de fortes concentrations, mais adjacentes, et à l'inverse de mettre en valeur celles qui ont un niveau de concentration moindre, mais sont isolées [Gaschet, 1999]. G. Giuliano et K.A. Small [1991], outre le même critère de densité, prennent en compte un nombre minimal d'emplois : ils déterminent ainsi vingt-neuf pôles dans la région de Los Angeles. Ces indicateurs sont repris par W.T. Bogart et W.C. Ferry [1999] qui, dans le cas de Cleveland, concluent à l'existence de neuf pôles en 1990, dont la commune-centre, Cleveland. J. Garreau [1991] prend quant à lui en compte deux paramètres pour identifier une " edge city " : une surface minimale et un nombre d'emplois supérieur à celui de la population. Par cette méthode, l'auteur détermine environ deux-cents " edge cities " aux Etats-Unis à la fin des années quatre-vingt. F. Gaschet [1999], dans la métropole bordelaise, définit deux critères : un nombre minimal de 2000 emplois par zone³⁰, et un ratio emploi/population supérieur à un. Il identifie ainsi quinze zones de concentration spécifiques en dehors de l'hypercentre de Bordeaux. Le même auteur a également réalisé une analyse des cinquante plus grandes agglomérations urbaines françaises, selon une méthodologie quelque peu différente [Gaschet, 2000]. Le découpage des métropoles considérées est effectué au niveau communal, et les pôles sont identifiés sur la base de critères de densité et de taux de croissance des emplois sur la période 1976-1997³¹. L'existence de tels pôles périphériques est ainsi mise en évidence dans quarante-huit des cinquante agglomérations étudiées. Cependant, la part

²⁹ La densité d'emplois désigne le rapport entre le nombre d'emplois du sous-espace et sa surface totale.

³⁰ Sur la base d'un découpage infracommunal.

³¹ Deux ratios sont en fait définis : $D_{ik} =$

et $G_{ik} =$

où, pour chaque aire urbaine, i désigne la commune, k représente l'aire urbaine, s correspond à l'ensemble de la périphérie de l'aire urbaine k considérée, E concerne l'emploi salarié, A indique la surface totale. D_{ik} représente donc la densité d'emplois dans la commune i de l'aire urbaine k , et G_{ik} compare la croissance des emplois entre 1976 et 1997 dans la commune i à celle de l'ensemble de la périphérie de l'aire urbaine k . Une commune i est alors considérée comme un pôle périphérique si D_{ik} est 1,5 fois plus élevé que la valeur moyenne de l'ensemble des communes périphériques et G_{ik} est supérieur ou égal à 1 [Gaschet, 2000].

des emplois localisés dans ces pôles, et donc leur importance, apparaît très variable : elle est comprise en 1997 entre 3,8% (au Mans) et 32,3% (à Nancy). Elle est notamment de 19,3% à Paris, 18,3% à Lyon et 25,7% à Marseille. Enfin, A. Aguiléra-Bélanger et al. [1999] déterminent des pôles dans la métropole lyonnaise à partir d'éléments relatifs aux créations d'établissements sur la période 1993-1996³², dans des secteurs préalablement identifiés comme étant particulièrement dynamiques³³, et qui appartiennent aux services aux entreprises et à certaines industries de haut niveau ou spécifiques à l'économie métropolitaine. Les pôles sont alors définis comme les communes (ou les regroupements de communes géographiquement proches) qui se sont montrées les plus attractives pour ces activités sur la période considérée.

Une limite inhérente à ce type d'approche est que le résultat dépend de façon très sensible d'une part du découpage initial, et d'autre part des seuils retenus pour les différents critères. Il en résulte qu'à l'intérieur du même espace métropolitain, le nombre de pôles peut varier, comme en témoignent les résultats de W.T. Bogart et W.C. Ferry [1999] à Cleveland. Cela peut être un effet de la méthode employée, mais aussi provenir du fait que les études ne sont pas réalisées aux mêmes dates, et que les espaces évoluent nécessairement.

Un second type de travaux s'appuie sur une démarche moins mathématique, faisant plus amplement référence à l'histoire de la métropole considérée, ainsi qu'aux politiques d'aménagement mises en oeuvre sur plusieurs décennies. Ainsi, G. Pivo [1993], dans l'aire métropolitaine de Toronto, définit un pôle (" cluster ") comme un groupe d'au moins deux immeubles de bureaux séparés par une distance minimale, et situés hors du CBD. Dans les études présentées lors du colloque³⁴ " Métropoles en déséquilibre ? ", et qui concernent la plupart des grandes métropoles françaises, les auteurs repèrent les sous-espaces privilégiés de développement des métropoles considérées sans faire référence à des seuils minimaux, ni systématiquement à un pré-zonage, de sorte que les pôles peuvent être de taille très diverses : ainsi les pôles toulousains [Jalabert, Jaillet, 1993] et lyonnais [Bonneville, 1993] sont principalement constitués de communes de 20 000 à 40 000 habitants, voire de simples zones d'activités, tandis qu'à Marseille [Fellmann, Morel, 1993] ou encore à Lille [Cunat et al., 1993] les auteurs désignent comme pôles des communes de taille importante (Aix-en-Provence pour la métropole marseillaise, ou encore Roubaix à Lille). Dans la métropole parisienne, J. Cohen [1993] fonde son analyse sur l'évolution de la localisation des emplois dans les communes qui en comptent plus de cinq cents. L'auteur constate ainsi que les emplois les plus

³² A partir de la base de données SIRENE (Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Etablissements) de l'INSEE au début de l'année 1996, et du travail réalisé par Economie et Humanisme et le Grand Lyon en 1996 sur l'identification des moteurs de l'économie lyonnaise.

³³ Dans le secteur secondaire, il s'agit de : édition et imprimerie, industrie du caoutchouc et du plastique, travail des métaux et mécanique, fabrication de machines et d'équipements, fabrication d'équipements et de composants électriques et électroniques. Dans le secteur tertiaire, ont été sélectionnés : activités informatiques, recherche et développement, activités juridiques, comptables et de conseil en gestion, architecture, ingénierie, études techniques, publicité.

³⁴ Qui s'est tenu à Lyon les 22 et 23 novembre 1990.

directement productifs sont repoussés aux limites de l'agglomération, alors que les emplois non directement productifs sont plus densément localisés au centre. Pour autant, la structure des implantations n'est pas exactement radioconcentrique, car il existe une forte dissymétrie entre le nord est et le sud ouest, renforcée par un glissement du centre vers l'ouest (sur La Défense notamment). Enfin, à Toulouse, J.-M. Zuliani [1996] analyse les concentrations ainsi que les spécialisations intramétropolitaines, et met de cette manière en évidence la structuration, en plusieurs points de la métropole, de pôles aux contenus d'activités homogènes, spécialisés soit dans l'industrie, soit dans les services supérieurs. Ce type d'approche autorise malgré tout moins aisément que le précédent la réalisation de comparaisons précises entre agglomérations.

A partir de ces réflexions, nous serons amenés, dans la deuxième partie de ce travail, à établir notre propre méthode d'identification de pôles au sein de la métropole lyonnaise.

C. Pôles, centres et nature de la multipolarisation

Outre l'identification des pôles, se posent la question de leur rôle au sein de la ville, et finalement celle de la nature même du processus de multipolarisation. Répondre à ces interrogations revient selon nous principalement à déterminer si l'on a affaire à des pôles ou bien à de véritables centres.

1. Pôles ou centres ?

Dans les modèles traitant de structures multipolaires, les questions de la nature des pôles et/ou des centres qui émergent ainsi que de leur rôle sont rarement posées. En fait, soit l'existence d'un centre principal est postulée, sans véritable explication sur sa raison d'être, comme dans les modèles de la NEU, soit les auteurs constatent l'émergence dans une première période d'un tel centre, qui demeurera toujours plus important que tous les autres susceptibles de se développer par la suite. Il est également possible que les différents centres qui émergent ne soient pas hiérarchisés, comme dans le modèle de M. Fujita et H. Ogawa [1982] : les auteurs suggèrent ainsi que le cas tricentrique (cf. infra) peut être interprété comme une ville avec trois centres, mais aussi comme une ville articulant un centre principal et deux centres secondaires : le modèle en lui-même ne permet pas de trancher. En fait, dans la plupart des travaux théoriques, exceptés ceux de la NEU où l'existence et l'unicité du CBD sont un postulat - mais sa nature et son rôle réduits à ceux de centre du marché -, les pôles et les centres sont définis seulement en tant que sous-espaces de concentration (de la population, des activités économiques). Certes, ils permettent la mise en place de proximités spécifiques entre les agents qui s'y localisent, tout particulièrement dans la série de travaux dérivés du modèle de M. Fujita et H. Ogawa [1982], où la force d'agglomération est constituée par le besoin qu'ont les entreprises de réduire les coûts d'échanges des informations. Mais les autres dimensions de la centralité ne sont pas prises en compte.

Dans les études empiriques, la question de savoir si l'on a affaire à des pôles ou à des centres est plus souvent soulevée, même si l'on en reste généralement là aussi à une appréhension essentiellement économique de la centralité. Le centre historique est distingué par le fait qu'il assure un certain nombre de fonctions spécifiques, qui ne sont

disponibles nulle part ailleurs dans la métropole (graphique I-2). La caractéristique principale du processus de multipolarisation est qu'il engendre l'implantation, dans certains sous-espaces périphériques, de tout ou partie de ces fonctions centrales. La question majeure est alors de déterminer si ces dernières se localisent de façon séparée, créant des pôles (sous-entendus spécialisés) de taille très inférieure au centre historique et qui restent très dépendants de lui, ou au contraire si un ou plusieurs sous-espaces accueillent un faisceau de fonctions centrales, et ont alors vocation à jouer le rôle de centres.

Quelles sont ces fonctions centrales ? Après la Révolution Industrielle, le centre historique des métropoles a développé des activités de production industrielle. Mais, depuis plusieurs dizaines d'années, il a profondément renouvelé son tissu économique autour des services, en particulier les services de haut niveau [Cohen, 1993 ; Gottmann, 1970; Keinath, 1985], et les fonctions de décision [Coffey et al., 1996-b]. Les fonctions centrales sont donc désormais essentiellement des activités tertiaires, en particulier des services aux entreprises [Léo, Philippe, 1998-a].

L'explication de la dynamique de formation de " edge cities " dans certaines métropoles américaines souligne d'ailleurs l'importance de l'arrivée de ce tertiaire supérieur dans des sous-espaces au départ plutôt banals [Alvergne, Coffey, 1997]. Comme l'expliquent T.A. Hartshorn et P.O Muller [1989], le mouvement de périphérisation de la population, amorcé dans les années cinquante, a d'abord engendré la formation de communes-dortoirs, puis a été suivi par l'implantation de commerces pour la population locale. Ces sous-espaces se sont progressivement autonomisés dans les années soixante, tout particulièrement sous l'influence de la construction de grands centres commerciaux, favorisés par les branchements autoroutiers. Ils ont ensuite connu une très forte croissance au cours des années soixante-dix, et leurs activités se sont diversifiées, notamment dans le domaine des services à la population. L'étape décisive est celle qui a vu, à partir de la fin des années quatre-vingt, l'arrivée d'activités tertiaires supérieures (services aux entreprises, finance, etc.), de sorte que les auteurs prévoient pour les années quatre-vingt dix une nouvelle phase constituée par l'accession au véritable rôle de centre de ces espaces (" Mature Town Center ") : " Increasingly, it became reasonable to forecast that suburban downtowns would, collectively, first equal and then surpass the CBD in office activity, as they had earlier grown to dominate retail sales " [Hartshorn, Muller, 1989, 383]. Cette prévision est effectivement confirmée par J. Garreau [1991]. Désormais, aux Etats-Unis, les territoires périphériques concentrent plus de la moitié des emplois urbains, et accueillent les trois-quarts des nouveaux espaces de bureaux [Ingram, 1998]. Toutes les métropoles n'ont toutefois pas connu des évolutions identiques [Alvergne, Coffey, 1997 ; Noyelle, 1994]. Ainsi, à Cleveland, W.T. Bogart et W.C. Ferry [1999] détectent trois catégories de pôles. La première regroupe deux centres administratifs anciens, qui offrent une forte proportion de services supérieurs (services aux entreprises, finance, assurance et immobilier) et d'activités de transport et de communication. La deuxième catégorie concerne des pôles spécialisés dans les services à la population (notamment la santé, du fait de la présence d'un hôpital), un seul d'entre eux étant axé sur les services supérieurs : c'est d'ailleurs le seul à être qualifié d'" edge city " par les auteurs. La troisième catégorie rassemble des pôles de taille plus petite, qui

se distinguent par une spécialisation dans les activités industrielles.

Qu'en est-il en France ? Si les différents travaux consacrent l'existence de tendances à la multipolarisation, aucun ne fait état de la constitution de véritables " edge cities ". Tout au plus les auteurs constatent-ils la réaffirmation d'anciennes centralités secondaires [Pény, 1999]. Contrairement à ce qu'affirmait J. Garreau [1991] au début des années quatre-vingt dix, cette forme extrême de la multipolarisation que sont les " edge cities " n'est donc pas forcément universelle, surtout parce que le contexte français n'est pas le même qu'aux Etats-Unis [Coffey, Drolet, 1992] : les centres des métropoles américaines sont marqués par des problèmes de pollution, de dégradation des conditions de vie et de congestion, qui sont différents de ce que l'on peut connaître en Europe. Les pôles qui émergent apparaissent de ce fait relativement éloignés du modèle américain. Ainsi, dans la métropole bordelaise, F. Gaschet [1999] note que les quinze pôles périphériques appartiennent tous à la proche banlieue de l'hypercentre. La majorité d'entre eux est située à proximité des rocares. La comparaison de leur composition fonctionnelle, appréciée en termes de structure des établissements, permet de différencier six groupes. Celui qui contient l'hypercentre ne comprend qu'une seule autre zone (située à proximité), et il est fortement spécialisé dans les services aux entreprises, les services collectifs ou personnels, et le commerce de détail. Aucun autre pôle ne reproduit cette structure spécifique. Les autres groupes sont spécialisés soit dans le transport, le commerce de gros et les services aux entreprises (deux groupes), soit dans les services à la population (deux groupes), soit dans les activités industrielles et de transport (un groupe). L'auteur conclut qu'il existe une exclusion très marquée entre les pôles concentrant les activités de production, et ceux dédiés aux services à la population. Selon lui, la structure polycentrique de l'agglomération bordelaise est " le résultat d'un processus de spécialisation fonctionnelle des différents espaces impulsé par la très forte hétérogénéité de l'espace urbain en termes d'accessibilité et de disponibilités foncières " [Gaschet, 1999, 20] : les caractéristiques de la centralité demeurent au centre historique, tandis qu'un système de pôles complémentaires, largement lié à la configuration des axes de transport, se met en place. Dans la métropole lyonnaise, A. Aguiléra-Bélangier et al. [1999] mettent en évidence deux types de pôles. Les premiers, appelés pôles secondaires, sont localisés à une certaine distance de Lyon (environ quarante kilomètres). Ils se sont constitués autour de centres anciens, d'une certaine importance (plus de 30 000 habitants) et bien reliés à Lyon mais également à l'extérieur de la métropole grâce au réseau autoroutier. Ils bénéficient d'une certaine autonomie de fonctionnement par rapport au centre historique et plus globalement à la zone centrale de la métropole, comme le montre le ratio entre les actifs occupés et les actifs résidents, plus élevé que dans les autres sous-espaces intramétropolitains, ou encore l'observation des mouvements de délocalisations intraurbaines, qui restent largement internes à chaque type de pôle. Ce résultat confirme l'influence de la structure intraurbaine " initiale " sur la dynamique de multipolarisation. Les seconds, appelés pôles périphériques, ont des caractéristiques proches de celles mises en évidence dans la métropole bordelaise. Ils appartiennent en effet à la proche banlieue de Lyon, sont bien reliés au réseau routier et autoroutier, et offrent des spécialisations spécifiques soit dans les services aux entreprises, soit dans les activités industrielles, soit dans les deux. Ils apparaissent en outre encore dépendants du centre. Aucun ne semble en fait en mesure de le

concurrer, et tous fonctionnent en complémentarité plutôt qu'en concurrence [Aguiléra-Bélanger, 1999]. Dans la métropole toulousaine, G. Jalabert et M.C. Jaillot [1993] notent également le développement de deux centres secondaires, que sont les communes de Colomiers et de Blagnac. Au départ simples pôles accueillant des fonctions spécialisées liées à l'aéronautique, ces deux communes développent depuis peu de nouvelles fonctions, sous l'impulsion des responsables municipaux. Colomiers s'est ainsi dotée d'un véritable centre-ville (axe piéton, nouvelle mairie, équipements commerciaux et de loisirs) et d'un lycée international, tandis que Blagnac comprend désormais un centre culturel fréquenté à l'échelle de la métropole. C'est bien la diversité des activités, et surtout le développement de fonctions jusque-là exclusivement centrales, qui font progressivement évoluer ces sous-espaces, même si leur taille modeste (respectivement 30 000 et 20 000 habitants) les cantonne au rôle de centres secondaires.

A notre connaissance, seuls P.-Y. Léo et J. Philippe [1998-a] ont proposé récemment, à travers une étude portant sur l'évolution du centre et de la périphérie des cinquante-sept plus grandes agglomérations françaises entre 1975 et 1990, une définition relativement complète de la centralité d'un sous-espace urbain : elle leur permet précisément de tester le " niveau de centralité " de la périphérie. Les auteurs prennent en compte quatre éléments :

- le potentiel de décideurs du secteur privé, mesuré par le quotient de localisation³⁵ des cadres de l'industrie, des mines et des services marchands aux entreprises (valeur seuil fixée à 0,95) ;
- le potentiel d'environnement économique, évalué par le quotient de localisation du total des emplois dans les services financiers, les activités de transports et communications, le commerce de gros, la recherche, les représentations étrangères et les services aux entreprises (seuil : 0,95) ;
- la diversité des activités tertiaires, mesurée par le nombre de secteurs (parmi les 20 du critère précédent) dont le quotient de localisation dépasse 0,95 (seuil : 13 secteurs) ;
- le potentiel emblématique, évalué par le quotient de localisation des emplois des secteurs de l'hôtellerie/restauration et de l'immobilier réunis (seuil : 0,95).

A l'intérieur des agglomérations considérées, les auteurs analysent ainsi le degré de diffusion de chacune de ces fonctions centrales en périphérie entre 1975 et 1990. Ils aboutissent à la conclusion que, même si les communes-centres connaissent entre 1975 et 1990 une érosion globale de leur population, et dans une moindre mesure de leurs emplois, peu de périphéries développent à un niveau suffisant des éléments de centralité. En tout cas, aucune ne parvient à en réunir la totalité. Les périphéries des agglomérations de Paris, Marseille, Cannes (dès 1982) et Lyon (en 1990) se distinguent néanmoins par un développement notable des fonctions centrales. Il serait bien sûr intéressant de poursuivre ce travail avec les données du Recensement de 1999, mais également en introduisant un découpage plus fin des agglomérations que la seule dichotomie

³⁵ Le quotient de localisation désigne le rapport entre le poids des emplois du secteur dans la métropole considérée et son poids au niveau national. On peut notamment se demander si la dynamique mise en évidence sur ces quatre agglomérations s'est poursuivie, et si parallèlement elle en a concerné

d'autres. La deuxième partie de ce travail permettra de donner des éléments de réponse en ce qui concerne la métropole lyonnaise.

2. Métropole multipolaire ou “ multimonocentrique ” ?

Comme nous l'avons évoqué dans l'introduction générale, ces réflexions suggèrent que deux grandes catégories de structures multipolaires sont envisageables. Dans la première, les pôles ne sont effectivement que de “ simples ” pôles, sous-entendu des sous-espaces de concentration privilégiée, mais de taille très inférieure au centre historique. Surtout, ils sont spécialisés dans un seul type d'activité, ces dernières pouvant malgré tout relever d'activités auparavant typiquement centrales [Fuji, Hartshorn, 1995]. De tels pôles se sont ainsi constitués autour de la fonction marchande avec les centres commerciaux [Fellmann, Morel, 1998 ; Lowe, 2000] et les marchés de gros, comme celui de Rungis en région parisienne, ou encore autour d'une université (graphique I-3). On obtient finalement une forme urbaine que C. Lacour [1996] désigne par monocentrique dérivée, dans la mesure où ces pôles ne sont pas autonomes et subissent l'influence du centre, même s'il peut en résulter une disjonction entre le centre et la centralité, puisque cette dernière s'exerce désormais à une échelle plus vaste [Lacour, Gaschet, 2000]. Dans la seconde catégorie, les pôles, ou du moins certains d'entre eux, montrent une capacité à développer une base économique diversifiée et fortement tertiaire, atteignent une certaine taille et ont donc un poids significatif au sein de l'espace urbain. Ils développent ainsi une réelle autonomie, de sorte que l'on peut parler de métropole “ multimonocentrique ”, articulant plusieurs centres, que le centre historique demeure le sous-espace plus important [Anas et al., 1998] ou qu'il soit au contraire en perte de vitesse [Porter, 1995].

D. Bilan : notre propre méthodologie d'analyse d'une structure intraurbaine

Que retenir de ces différentes approches dans le cadre de ce travail ? Après avoir déterminé le centre historique, les éventuels pôles périphériques seront repérés sur des critères de taille (nombre d'établissements) et de dynamisme des implantations d'établissements, car nous définissons un pôle comme une zone de fort développement et de concentration des activités économiques. Ensuite, la recherche d'une différenciation entre les pôles et le centre sera basée sur plusieurs critères³⁶ : d'une part le poids du sous-espace considéré au sein de la métropole, notamment par rapport à celui du centre, d'autre part la nature de son tissu économique, notamment le poids de ses services aux entreprises, et enfin son “ degré d'autonomie ” au sein de la métropole, sur la base des relations qu'il entretient avec les autres sous-espaces métropolitains. Ce “ degré d'autonomie ” est difficile à appréhender. Nous l'apprécierons essentiellement par le biais du niveau de recours aux autres sous-espaces - pour les entreprises localisées dans le sous-espace considéré - en termes de services, dans la lignée des travaux de K.R. Ihlanfeldt et M.D. Raper [1990] et de A. Schwartz [1993] (cf. infra). Par ailleurs, les caractéristiques des différents sous-espaces métropolitains seront évalués par l'intermédiaire des facteurs de localisation des entreprises qui ont choisi de s'y implanter.

³⁶ Nous ne prenons en compte que la dimension économique de la centralité.

Nous allons à présent nous attacher à préciser ces éléments.

III. L'analyse de l'espace par le biais des logiques de localisation des activités économiques

La structure interne des villes est hétérogène du fait que “ la répartition intra-urbaine des activités et des agents économiques est très différenciée ” [Derycke, 1982-a, 137]. Notre hypothèse est que cette hétérogénéité traduit l'existence d'une partition en sous-espaces offrant des attributs particuliers qui vont influencer sur les choix de localisation des entreprises.

A. L'espace intraurbain : un système composé de sous-espaces hétérogènes

Une dimension fondamentale de notre travail repose sur le fait qu'il est possible de découper l'espace intraurbain, de façon à mettre en évidence des sous-espaces de nature différente, entretenant entre eux des relations complexes. Nous retenons pour ce faire la formalisation proposée par C. Baumont et J.M. Huriot [1996], inspirée de la définition d'un espace géographique proposée par H. Beguin et J.F. Thisse [1979]. Plus précisément, l'espace intraurbain est appréhendé comme un espace pré-géographique, “ constitué de supports élémentaires de localisation, séparés par des distances ” [Baumont Huriot, 1996, 9]. Sa structure est fonction des attributs de ses différents supports (ou sous-espaces), mesurés en termes de densité, de nature des localisations (comme le statut social des résidents ou encore la composition sectorielle des activités), mais également de leur niveau d'attractivité, d'accessibilité ou encore de centralité [Huriot, Perreur, 1994]. Nous pouvons donc, en suivant C. Lacour [1996], représenter la ville et ses composantes par une série d'indicateurs, de la forme E_d^s , où E représente des effectifs (emplois etc.), s des niveaux de spécialisation définis relativement à la problématique, et d un indicateur spatial matérialisé par la distance au centre. Un sous-espace urbain est alors “ apprécié par référence à une somme d'indicateurs

” [Lacour, 1996, 278]. Il nous semble que ces attributs doivent également, et de façon complémentaire, être évalués par l'analyse des avantages et des inconvénients qu'ils présentent pour les activités économiques qui choisissent de s'y implanter, à partir de leurs facteurs de localisation. Ce point sera plus largement développé dans le chapitre suivant.

La structure intraurbaine est également caractérisée par les relations qu'entretiennent les différents sous-espaces : elles peuvent être hiérarchiques, de complémentarité ou de concurrence, et sont de surcroît susceptibles d'évoluer au cours du temps. Elles peuvent être analysées là aussi à travers une multitude d'indicateurs. Il est intéressant, par exemple, de considérer les flux de diverse nature qui existent entre les sous-espaces : flux de déplacements (domicile/travail etc.), flux des localisations et des délocalisation d'entreprises, et plus généralement mesures de la Turbulence [Lacour et al. 1998]. On peut également s'attacher à établir des comparaisons en termes de fonctions assurées, pour la population mais aussi pour les entreprises, par chacun des sous-espaces, voire le

degré de rareté de cette fonction à l'intérieur de la ville considérée. On est alors proche du modèle des places centrales, même si c'est à une autre échelle [Decoster, 1976]. Enfin, il est utile de se pencher sur les " comportements " des activités économiques implantées dans chaque sous-espace. Un aspect important concerne les modalités du recours aux autres parties de la ville, ainsi qu'à l'extérieur de cette ville, par exemple en termes de recrutement de la main d'oeuvre, ou de choix des fournisseurs, des sous-traitants et des éventuels partenaires, ou encore de localisation des clients. Ces deux dernières catégories de paramètres, à savoir la nature des fonctions exercées ainsi que les caractéristiques du " comportement " des activités économiques, permettent notamment d'apprécier le degré d'autonomie du sous-espace considéré au sein de la métropole, tout spécifiquement par rapport au centre historique. Un exemple probant de mise en oeuvre de tels critères est constitué par les travaux qui, comme ceux de K.R. Ihlanfeldt et M.D. Raper [1990], ou encore A. Schwartz [1993], analysent la provenance des achats de services des firmes implantées dans la périphérie de plusieurs métropoles des Etats-Unis. Les auteurs soulignent par cette méthode la dépendance forte qui subsiste en la matière vis à vis du centre, et en concluent à un manque d'autonomie des sous-espaces périphériques.

B. Les choix de localisation des entreprises, révélateurs et acteurs de la structure de la ville

Les activités économiques, par leurs choix de localisation, contribuent de plusieurs façons à structurer l'espace intraurbain.

1. Choix de localisation et attributs des sous-espaces urbains

Une première raison tient au fait que les entreprises s'implantent en fonction des attributs des sous-espaces. Elles contribuent ainsi soit à homogénéiser le territoire métropolitain, soit à creuser les disparités [Ballain et al., 1990]. Nous considérons en effet que les comportements spatiaux des activités économiques procèdent d'un arbitrage entre les divers sous-espaces. Cela signifie que, pour chaque entreprise j donnée, il est possible de construire un vecteur des préférences spatiales Sk_j , où $k=1, \dots, p$ représente les attributs du sous-espace envisagé [Alvergne, Gaussier, 1996]. Chacun des Sk_j exprime le niveau d'intérêt de l'entreprise pour l'attribut k . Ce niveau d'intérêt dépend de la combinaison de déterminants structurels (comme la taille de l'entreprise considérée), fonctionnels (selon qu'elle exerce une activité de production, de commerce, etc.) et sectoriels. L'agglomération (ou au contraire le départ) d'activités induit, parce qu'elle renforce (ou à l'inverse affaiblit) les concentrations existantes, mais témoigne également de l'attractivité ou non des différents sous-espaces, donc des restructurations à l'oeuvre. La recherche des facteurs de localisation et de délocalisation des entreprises s'inscrit parfaitement dans cette logique.

Une deuxième contribution résulte du fait que les activités économiques sont partie prenante des attributs mêmes des sous-espaces. Leurs choix d'implantation peuvent donc contribuer à renforcer ou au contraire à modifier leur nature. Par exemple, l'arrivée d'entreprises a pour effet d'augmenter la demande locale, et elle peut également

participer à diversifier ou à l'inverse à spécialiser le tissu économique.

2. Choix de localisation et déplacements intraurbains

Une conséquence importante des choix de localisation concerne les déplacements intraurbains. Les nouvelles configurations, plus multipolaires, sont en effet susceptibles d'avoir un impact important en la matière. Réciproquement, les évolutions de la mobilité contribuent à façonner les espaces. Ces processus s'alimentent en fait l'un l'autre [Wiel, 1996 et 1999], notamment parce que l'accès élargi à la voiture particulière et le développement des réseaux de transport favorisent la périphérisation [Péguy, 2000] : celle des ménages, qui peuvent aller habiter plus loin du centre, sans se soucier forcément de leur lieu de travail, mais également celle des activités économiques, qui suivent la population (le commerce par exemple), s'adaptent aux nouveaux modes de vie (cf. les grands centres commerciaux), ou encore suivent les autres entreprises déjà implantées en périphérie, afin de se positionner sur de nouveaux marchés. L'évolution des localisations conditionne de nouvelles pratiques de déplacements [Beaucire, 1995 ; Wiel, Rollier, 1993]. En particulier, les mouvements entre sous-espaces périphériques connaissent une très forte augmentation [Madre, Maffre, 1997 ; Orfeuil, 1997]. Or ils s'effectuent de préférence en voiture, en partie parce que les réseaux de transport en commun y sont mal adaptés. Dans les grandes agglomérations, la mise en place de Plans de Déplacements Urbains (PDU), imposée par la LOTI ³⁷ de décembre 1982, puis réaffirmée par la loi sur l'Air ³⁸, et dont l'importance a été récemment soulignée par la loi sur la Solidarité le Renouvellement Urbains (SRU) du 13 décembre 2000, répond à l'exigence de réduire la place de la voiture en ville et de renforcer celle des autres modes de déplacement.

Comment évaluer précisément l'impact réciproque de l'évolution des localisations des entreprises sur la mobilité ? Il existe plusieurs types d'approches. Certaines visent à déterminer les modes de transport utilisés par les clients pour les déplacements en fonction du lieu de destination [Orfeuil, 2000] : il apparaît que les activités qui sont situées au centre ont une zone de chalandise plus étendue, mais sont plus souvent fréquentées à pied par une clientèle de proximité, tandis que celles qui sont localisées en périphérie ont certes une aire de marché moins étendue, mais sont fréquentées préférentiellement par des clients en voiture, même lorsque les distances sont très courtes. Les activités périphériques ont donc potentiellement un plus grand impact sur les déplacements motorisés. L'analyse de G. Pivo [1993] à Toronto complète cette approche. L'auteur classe les pôles intraurbains qu'il a mis en évidence (cf. supra) en fonction de leur accessibilité ³⁹. Il distingue ainsi six catégories : des " Primary Transit Clusters " et des " Secondary Transit Clusters ", proches des stations de métro et du CBD, et qui sont de

³⁷ LOTI = Loi d'Orientation sur les Transports Intérieurs.

³⁸ Du 31 décembre 1996.

³⁹ Les variables d'accessibilité considérées sont relatives à la distance au centre historique, à l'accès à une autoroute et à l'accès (pédestre) à une station de métro.

taille plus grande que les autres types (excepté les “ Major Auto Clusters), des “ Common Clusters ”, nommés ainsi car ils sont les plus fréquents, des “ Interchange Clusters ”, de petite taille et proches des échangeurs autoroutiers, des “ Major Auto Clusters ”, de grande taille, implantés loin du centre et des stations de métro mais à proximité des autoroutes, et enfin des “ Outlying Clusters ”, éloignés du centre et des autoroutes. L’auteur analyse alors l’influence de chacun des six types en termes de déplacements. Il montre que les pôles proches des stations de métro génèrent 12% de moins de trajets en voiture, ou encore que plus les pôles sont excentrés, plus ils produisent de trajets automobiles, ce phénomène étant accentué lorsqu’ils sont éloignés d’une ligne de métro.

Une autre approche intéressante, et qui sera mise en œuvre dans ce travail, a trait à l’évaluation de l’impact des différents moyens de transport sur les choix de localisation des entreprises en intraurbain, tant en ce qui concerne les mouvements des employés et du chef d’entreprise, que ceux à caractère professionnel (rencontre des clients etc.). D’autant plus que ces derniers, nous le verrons, tiennent une place déterminante pour les activités de services aux entreprises. Il s’agira d’évaluer d’une part si l’emplacement des lieux de résidence constitue un facteur dans le choix de localisation de l’entreprise, et d’autre part quel type d’accessibilité est privilégié (par la route, par les transports en commun, etc.).

C. Concentration, dispersion des activités et structure intraurbaine

Un enjeu majeur est également de “ comprendre pourquoi et comment [...] les activités économiques se répartissent dans l’espace de façon non uniforme, créant des lieux de plus ou moins grande densité, engendrant des centres et des périphéries ” [Derycke, Huriot, 1996, 189]. Les modèles de localisation intraurbaine, notamment ceux qui prennent en compte une structure multipolaire, permettent d’identifier en partie les logiques qui président à la concentration ou au contraire à la dispersion au sein d’une agglomération urbaine.

1. De la Nouvelle Economie Urbaine (NEU) à l’Economie Géographique

Dans le modèle de W. Alonso et ses dérivés, l’attrait des entreprises pour le CBD s’explique par le fait que le centre est le lieu du marché, mais aussi le sous-espace urbain le plus accessible, donc le plus convoité [Derycke, 1982-b]. L’explication de la préférence pour la centralité est donc simple, mais relativement fruste. Elle est d’ailleurs contrariée par nombre d’analyses, qui soulignent par exemple l’importance de la congestion du trafic routier, et donc la dégradation des conditions d’accessibilité au centre [Voith, 1998-b].

Les modèles polycentriques de l’Economie Géographique considèrent quant à eux, outre les coûts de transport, des forces plus complexes d’organisation de l’espace. Ce type d’analyse est plus riche que le précédent, car il permet d’expliquer la constitution des structures intraurbaines, et pas seulement l’agencement des localisations autour d’un centre donné [Baumont, Huriot, 1996].

Les concentrations locales d’entreprises résultent dans ces travaux des interactions entre les agents, lesquelles sont principalement interprétées en termes d’économies d’agglomération. De quelle manière ce concept est-il adapté à l’espace intraurbain ? A la

suite du modèle de M. Fujita et H. Ogawa [1982], les externalités prises en compte sont généralement des externalités d'informations, supposées influencer directement sur la productivité de l'entreprise : les échanges d'informations augmentent en effet avec le nombre d'entreprises présentes alentour, tandis qu'ils sont affectés négativement par la distance. Pour représenter ces éléments, les auteurs introduisent le concept de potentiel de localisation, qui croît avec le nombre d'activités localisées le long d'un segment donné, ou dans un périmètre donné si l'on modélise une ville à deux dimensions. Selon les cas, ils concluent à la formation d'un ou plusieurs centres (graphique I-4).

L'arbitrage entre les forces de concentration et celles de dispersion dépend d'une part du niveau d'un certain nombre de paramètres-clés - comme les coûts du transport ou encore les échanges d'informations -, et d'autre part du degré de sensibilité à ces différents paramètres des agents en présence (population et entreprises). Dans le cas des entreprises, cette sensibilité peut notamment être liée à l'appartenance sectorielle, et plus précisément à la nature de l'activité exercée : le modèle de M. Ota et M. Fujita [1993] distingue ainsi entre les activités de " front office " (conception, décision), c'est-à-dire de haut niveau, nécessitant l'échange d'informations tacites donc des face à face fréquents entre partenaires, et les activités de " back office " (réalisation), plus banales et qui ont recours à des informations pouvant être codées.

Certains modèles retiennent par ailleurs le fait que l'évolution de la structure de la ville est, dans une large mesure, contrôlée ou du moins encadrée par des " grands agents " - grandes entreprises, promoteurs ou pouvoirs publics - [Fujita et al., 1997 . Henderson, Mitra, 1996]. Ceux-ci peuvent décider de favoriser le développement de tel ou tel sous-espace urbain, notamment en finançant des biens publics, comme les infrastructures de transport [Beckerich, 2000], ou encore en mettant en place des zones d'activité.

2. Les tendances centrifuges

Comment expliquer que certaines activités quittent le centre pour aller s'implanter en périphérie ? Les modèles prennent en compte différentes forces de dispersion, en particulier des déséconomies externes : problèmes liés à la congestion du trafic routier [Freestone, Murphy, 1998; Voith, 1998-b], à la promiscuité, etc. Un désavantage peut également résulter du fait que les coûts de localisation sont généralement plus élevés au centre. La décentralisation des entreprises du secteur industriel semble d'ailleurs dans une large mesure consécutive à la recherche de prix fonciers moindres en périphérie [Ninnin, 1986]. Plusieurs modèles, comme celui de M.J. White [1976], font également l'hypothèse que les salaires sont plus élevés au centre, la contrepartie pouvant en être l'existence d'un moins grand choix de travailleurs en périphérie. Une telle hypothèse est malgré tout à notre avis assez peu crédible à l'échelle des espaces intramétropolitains européens, et de manière générale on peut douter que la répartition de la main d'oeuvre au sein d'une agglomération urbaine soit réellement un facteur pris en compte par les entreprises lorsqu'elles choisissent une implantation, notamment dans un contexte de chômage durable et où la majorité des personnes ont accès à une voiture. Plus crédible nous semble l'hypothèse selon laquelle la périphérisation de la population, en tant que

clients potentiels, et non main d'oeuvre, peut inciter des activités à quitter le centre historique [Alperovich, Katz, 1988 ; Goffette-Nagot, 2000]. Dans le même ordre d'idées, la périphérisation croissante et progressive des autres entreprises, qu'elles constituent des clients ou des fournisseurs, nous semble pouvoir constituer une force centrifuge majeure. Ces facteurs favorisent en outre la mise en place de processus circulaires : la croissance de la demande en périphérie conditionne l'arrivée de nouvelles entreprises, qui, à leur tour, induisent une augmentation de la demande locale.

3. Les dynamiques de concentration des activités

L'extension des réseaux routiers et autoroutiers en périphérie est souvent évoquée comme un des éléments moteurs majeurs du développement des pôles, car les firmes ont intérêt à choisir de se regrouper à proximité des principaux noeuds d'infrastructures pour diminuer leurs coûts de transport [White, 1976]. La prise en compte des déplacements pendulaires des employés est également souvent considérée : lorsqu'ils sont suffisamment importants, c'est-à-dire supérieurs aux frais de communications entre entreprises, ils favorisent la formation d'un ou plusieurs pôles, sous l'hypothèse que les employés choisissent d'habiter à proximité de leur lieu de travail.

Les exigences d'échanges d'informations entre entreprises favorisent quant à eux plutôt le centre historique, où les contacts potentiels sont les plus nombreux et les plus diversifiés. M. Ota et M. Fujita [1993] montrent que la validité de ce raisonnement dépend du type d'activité. Les auteurs analysent l'influence de la nature et du niveau des coûts de communication intraentreprises (entre les différentes unités d'une entreprise) et interentreprises, en distinguant pour chaque entreprise un " front office " et un " back office ". Les " front offices " échangent des informations tacites entre eux, alors qu'ils échangent des informations codifiées avec leur " back office ", ces derniers ne communiquant par contre pas entre eux. La baisse des coûts de communication (des informations codées) permet une dissociation spatiale entre les " front offices ", qui restent au centre, et les " back offices ", qui peuvent se localiser en périphérie et bénéficier de coûts d'implantation moins élevés. Le modèle suggère donc que le développement des TIC constitue une force importante de périphérisation, du moins pour les activités les plus banales.

Enfin, la concurrence entre les entreprises peut être soit un facteur soit d'agglomération soit de dispersion. L'introduction d'un tel paramètre dans un modèle de localisation est due à Hotelling (en 1929). Elle conduit, selon l'auteur, à la concentration géographique, au centre du marché, des entreprises qui vendent le même bien (c'est ce que l'on appelle le principe de différenciation minimale) [Basaille-Gahitte, Nicot, 1993]. J.F. Thisse [1992] a cependant montré que cette analyse était incorrecte : les entreprises vendant un bien homogène ont tendance à se séparer dans l'espace géographique, de façon à atténuer l'intensité de la concurrence par les prix, tandis que celles qui vendent des biens distincts vont chercher à se regrouper dans une localisation centrale, de façon à maximiser leurs aires de marché.

Une limite importante de la plupart de ces travaux est qu'ils ne tiennent pas compte des différences qui existent entre les secteurs d'activité et permettent mal d'expliquer que

certaines, comme les industries ou les services à la population, sont relativement dispersés, tandis que d'autres, tels les services aux entreprises, privilégient plutôt le centre. Cet dernier aspect va d'ailleurs être spécifiquement abordé au chapitre suivant.

Les mutations qui s'opèrent à l'échelle intramétropolitaine font l'objet d'un nombre croissant de travaux. Les questions demeurent encore nombreuses, et concernent notamment les dynamiques à la base de ces évolutions, ainsi que leurs conséquences. L'approche par les logiques de localisation des activités économiques nous semble en ce sens pertinente.

Pour ce faire, nous avons défini la ville comme un ensemble de sous-espaces caractérisés par des attributs spécifiques. Ces derniers sont en partie révélés par les facteurs de localisation des entreprises. Les modèles visant à expliquer les choix d'implantation intraurbaine permettent de faire ressortir un certain nombre de ces facteurs, mais leur influence dépend incontestablement de la nature de l'activité considérée.

C'est pour ces raisons qu'il nous semble judicieux de centrer l'analyse sur un secteur spécifique : celui des services aux entreprises. Leur influence dans le processus de métropolisation a jusque-là été surtout analysé au niveau interurbain. Pourtant, les comportements spatiaux de ces activités au sein d'un espace urbain ont un impact potentiellement important sur les restructurations en cours, ne serait-ce que parce que leur nombre a considérablement augmenté dans les dernières décennies, du fait notamment de l'apparition de nouveaux besoins, donc de nouveaux métiers, liés en particulier au conseil ou encore à l'informatique. Par ailleurs, ces services n'ont pas les mêmes besoins, et donc les mêmes logiques d'implantation intraurbaine, que les autres activités économiques, et ne peuvent être rapprochés ni de l'industrie, ni des services aux ménages, auxquels il ont longtemps été rattachés [May, 1994-a]. Il nous faut donc à présent déterminer comment se déploient dans l'espace urbain à la fois cette dynamique de croissance, ainsi que les logiques spatiales propres à ces activités.

.CHAPITRE 2 L'INFLUENCE DE LA LOCALISATION DES SERVICES AUX ENTREPRISES AU SEIN DES METROPOLES

Les services aux entreprises sont majoritairement implantés au centre des métropoles [Léo, Philippe, 1998-a ; Sassen, 1995] ; les critères de centralité de P.-Y. Léo et J. Philippe [1998-a], évoqués précédemment, y font d'ailleurs largement référence. Parallèlement à leur formidable essor, ces activités tendent malgré tout, depuis une quinzaine d'années, à se localiser aussi en périphérie. Cette évolution n'est pas anodine, elle est même susceptible de modifier profondément la structure intramétropolitaine, tant celle du centre historique, menacé de perdre sa spécificité en la matière, et donc une partie de sa domination sur les autres sous-espaces métropolitains, que celle des pôles périphériques. La périphérisation des services aux entreprises peut en effet de conduire à l'émergence et au développement de nouveaux pôles, mais également contribuer à

renforcer les pôles existants, et surtout à modifier leur nature, et donc leur rôle.

Les logiques spatiales de ce secteur sont de ce fait directement au coeur des réflexions sur le devenir du centre, de la centralité, et sur les dynamiques de multipolarisation (I). Elles peuvent être analysées par le biais de modèles (II), en particulier celui de J.M. Clapp [1980], spécifiquement adapté aux activités de bureaux, mais également par l'intermédiaire d'enquêtes visant à révéler et à hiérarchiser les facteurs de localisation (III).

I. Services aux entreprises, centralité et multipolarisation

Quel est l'impact de la répartition des services aux entreprises sur la structure interne des métropoles ? Après avoir formulé plusieurs hypothèses, nous tirons les enseignements de différentes études récentes.

A. Les hypothèses

La dynamique de périphérisation des services aux entreprises soulève plusieurs interrogations. Une partie d'entre elles a trait au centre historique et à son devenir. Celui-ci perd-il de son attractivité ? Quelles en sont les conséquences sur son rôle au sein de l'espace métropolitain ? L'autre partie des questions concerne les sous-espaces périphériques. Quels sont les attributs de ceux qui se montrent particulièrement attractifs pour les services aux entreprises ? En acquérant un élément typique de la centralité, tendent-ils eux aussi, à plus ou moins long terme, à devenir des centres ?

1. Le centre historique menacé ?

Comme l'expliquent W.J. Coffey et al. [1996-b], la diffusion des services aux entreprises en périphérie renvoie à deux types d'hypothèses. Soit ces activités tendent effectivement à quitter le centre, parce que ce dernier perd de son attractivité (cf. par exemple le rôle des déséconomies externes), et parce qu'il est concurrencé par d'autres sous-espaces métropolitains. Soit la très forte croissance de ce secteur permet simultanément son développement dans certains sous-espaces périphériques, en même temps que la poursuite d'une forte croissance centrale, voire même un renforcement de sa spécialisation dans ce domaine [Gad, 1985 ; Goldsmith, 1991].

Notre hypothèse est la seconde, à savoir que les services aux entreprises ne se périphérisent pas sur le même mode que celui qui a prévalu pour les industries, qui ont quitté massivement le centre pour trouver en périphérie des conditions différentes en termes d'espace et de coût principalement. Nous voulons vérifier, à travers l'exemple de la métropole lyonnaise (cf. parties 2 et 3), que ces services continuent à se développer dans le centre, même si d'autres sous-espaces périphériques sont devenus suffisamment attractifs, parce qu'ils offrent des conditions auparavant réservées au seul CBD.

2. Services aux entreprises et émergence de pôles

Le fait que les services aux entreprises soient attachés à la localisation centrale signifie

vraisemblablement qu'ils sont sensibles à des avantages d'agglomération. Il semble donc logique de penser que ces activités vont, au sein de l'espace périphérique, chercher à se reconcentrer dans un ou plusieurs pôles, plutôt qu'à se diffuser, comme l'ont fait les services à la personne, du moins les plus courants d'entre eux [Mignot, 2000]. Nous pouvons formuler là aussi deux hypothèses. La première est que les services aux entreprises, en se localisant en périphérie, contribuent à faire émerger de nouveaux pôles spécialisés. Ces activités favoriseraient alors une accélération de la dynamique de multipolarisation, et encourageraient la constitution d'une métropole articulant des pôles monofonctionnels, et finalement un creusement de la dissociation des fonctions urbaines. La seconde hypothèse considère que ces services tendent à se localiser sur les pôles déjà existants, ce qui signifierait que c'est l'existence même de ces pôles, plus précisément peut-être leur accession à un certain niveau de développement, qui leur permet de s'y implanter à leur tour. Ils contribueraient, dans ce cas, à la constitution de pôles polyfonctionnels, c'est-à-dire à la diversification des pôles existants, à leur autonomisation par rapport au centre historique, voire à moyen ou long terme à leur accès au rôle de centre, comme cela a été *a priori* le cas pour les " edge cities " [Garreau, 1991]. Il n'est également pas à exclure que l'on puisse avoir, au sein d'une métropole, à la fois le développement de pôles spécialisés dans les services aux entreprises et la diversification d'autres pôles.

3. Une nécessaire différenciation des services aux entreprises

La périphérisation croissante des services aux entreprises signifie dans tous les cas que ces activités sont désormais disponibles à d'autres niveaux de la hiérarchie intraurbaine que celui du seul centre. Pour autant, nous formulons l'hypothèse qu'il ne s'agit pas forcément des " mêmes " activités. Cette remarque nous semble même tout à fait fondamentale. D'une part, toutes les catégories de services aux entreprises ne se périphérisent pas nécessairement avec la même intensité. D'autre part, et dans le même ordre d'idée, ces services n'ont peut-être pas des logiques de localisation identiques au sein de la périphérie : certains peuvent avoir tendance à se concentrer et à créer des pôles spécialisés, d'autres au contraire à se mettre dans des pôles déjà existants, d'autres enfin à choisir de se diffuser plus largement. Enfin, et ce point est à notre avis essentiel, les comportements des activités de services aux entreprises ne sont pas nécessairement les mêmes au centre et en périphérie. Nous faisons là référence au comportement économique déjà évoqué précédemment. En particulier, la nature de l'aire de marché nous semble constituer un élément de différenciation fondamental. On peut en effet se demander si les services aux entreprises sont destinés à satisfaire le même type de clientèle selon qu'ils sont localisés au centre ou en périphérie. Il est par exemple envisageable que ceux qui choisissent de s'implanter en périphérie soient plutôt destinés à la demande locale (métropolitaine), tandis qu'au centre historique on trouverait à la fois des activités locales et des activités exportatrices (hors de la métropole), le centre étant un lieu privilégié de connexion aux différents réseaux. La hiérarchie intraurbaine serait alors, dans une certaine mesure, conservée.

L'analyse de la métropole lyonnaise (cf. parties 2 et 3) nous permettra de préciser ces réflexions. Avant cela, une revue de plusieurs travaux nous permet d'apporter des

éléments de réponses à un certain nombre de ces hypothèses.

B. Synthèse de travaux récents sur la localisation intraurbaine des services aux entreprises

Il existe deux types d'études s'intéressant aux relations entre la localisation des activités et les processus de structuration des espaces urbains. Le premier se place sous l'angle de la dynamique centre/périphérie. C'est par exemple le cas de l'analyse de W.J. Coffey et al. [1996-a et b] à Montréal, ou encore de celle de P.-Y. Léo et J. Philippe [1998-a] en France. La seconde catégorie de travaux s'attache à décomposer la métropole en pôles, possédant chacun un certain nombre d'attributs favorables (ou au contraire défavorables) à l'accueil des services aux entreprises. Malgré ces différences, tous les auteurs s'accordent sur les tendances centrifuges qui affectent ces activités. Ils apportent de surcroît des éléments sur la nature des dynamiques à l'oeuvre, tant au centre qu'en périphérie.

1. Une tendance incontestable à la périphérisation

Le processus de périphérisation des services aux entreprises apparaît relativement récent, et moins important que celui qui a lieu dans les autres secteurs, y compris dans les autres catégories de services supérieurs comme la finance, les assurances et les affaires immobilières [Coffey, Drolet, 1992]. La périphérie intramétropolitaine demeure pour cette raison marquée par un déficit global en termes de services aux entreprises [Cuadrado-Roura, Del Rio Gomez, 1992]. Ce déficit n'est en réalité pas homogène, car ces services tendent à se concentrer dans quelques pôles [Zuliani, 1996].

Quelles sont les caractéristiques de ces derniers ? A Grenoble, ils sont principalement situés près de zones d'influence industrielle [Chambre de Commerce et d'Industrie de Grenoble, 1995]. E. Baro et A. Soy [1993] constatent également, dans la conurbation de Barcelone, que les établissements de services aux entreprises affichent en périphérie une préférence nette pour les communes industrielles, mais également pour celles qui assurent des fonctions administratives. A l'inverse, N. May [2000-b] souligne que les espaces privilégiés par les services aux entreprises en intraurbain sont préférentiellement ceux qui n'ont pas été marqués par l'activité industrielle. Peut-être cela dépend-il en fait du type de services aux entreprises ? Nous serons amenés à développer ce point dans les parties suivantes. L.M. Boulianne et al. [1995], dans le cas de la Suisse Romande, remarquent aussi que la taille des communes périphériques joue un rôle : plus elles sont grandes, plus elles attirent les services aux entreprises. L'influence de la configuration des principaux axes de transport est en revanche unanimement reconnue : les travaux soulignent que les établissements ont une nette tendance à se localiser le long de ces axes. Les auteurs mettent également l'accent sur le rôle du développement de l'offre périphérique de bureaux [Coffey Drolet, 1992], et notamment la création d'espaces spécialisés, comme les parcs d'affaires [Jayet, 1994 ; Mérenne-Schoumaker, 1996 ; Zuliani, 1996].

2. Un attrait du centre historique toujours important

Parallèlement à ces évolutions, les implantations de services aux entreprises continuent de croître au centre, à un rythme certes généralement inférieur à celui de la périphérie, mais en valeur absolue c'est lui qui connaît sans conteste la plus forte augmentation [Buisson et al., 2001 ; Matthew, 1993], de sorte que son poids demeure important. Ainsi, à Barcelone, 75% des établissements de services aux entreprises sont toujours localisés dans la commune-centre au début des années quatre-vingt dix, et à Madrid le taux de concentration des emplois du secteur au centre atteint même 95% [Cuadrado-Roura, Del Rio Gomez, 1992]. La baisse relative du poids du centre ne signifie donc pas un affaiblissement de son attractivité et de son influence, bien au contraire [Benard et al., 1999 ; Boulianne et al., 1995 ; Coffey et al., 1996-b ; Matthew, 1993; Orfeuil, 2000 ; Zuliani, 1996].

3. Des services aux entreprises différents au centre et en périphérie ?

L'intérêt de ces travaux réside aussi dans la réflexion que certains engagent sur la nécessité d'introduire des différenciations au sein même du secteur des services aux entreprises, et d'en tirer des conséquences sur le plan spatial. Le caractère hétérogène des prestations assurées n'est fort logiquement pas sans conséquence sur les comportements de localisation, non seulement au niveau interurbain [Illeris, Sjøholt, 1998], mais aussi intraurbain [Gad, 1985], ce qui valide l'une de nos hypothèses précédentes.

De façon générale, il ressort que les services de haut niveau sont largement plus concentrés que ceux qui sont plus banals, et qu'ils sont de surcroît plutôt localisés au centre. A. Bailly et L.M. Boulianne [1993], dans une étude sur deux villes moyennes françaises (Dijon et Grenoble), constatent ainsi une certaine division sociale et spatiale dans les services, qui se traduit par une dissociation forte des fonctions, le tertiaire de haut niveau demeurant central. Dans la zone métropolitaine de Madrid, certains services, comme le conseil et la publicité, sont localisés à près de quatre-vingt dix pour cent dans la commune-centre [Cuadrado-Roura, Del Rio Gomez, 1992]. Les auteurs indiquent que les conclusions sont similaires à Barcelone, ce que confirment E. Baro et A. Soy [1993], qui constatent la très forte centralité des secteurs de la publicité, de l'informatique ou encore du conseil en gestion-management. F. Gaschet [1999] conclut également que les activités juridiques sont encore très centrales dans la métropole bordelaise, contrairement aux études techniques et aux services divers à la production. L'analyse de B. O'hUallachain et N. Reid [1992], portant sur les soixante-quatorze plus grandes métropoles des Etats-Unis, souligne de même que les activités juridiques, la publicité, la comptabilité et le conseil figurent parmi les secteurs les plus centraux, contrairement à l'ingénierie ou encore à la programmation de logiciels. Ce dernier exemple prouve surtout que les services qui se périphérisent ne relèvent pas uniquement de prestations banales. Les logiques spatiales semblent en fait largement plus complexes.

La différenciation des services aux entreprises dans ces travaux nous semble cependant globalement insatisfaisante. Dans la plupart des cas, la distinction est fondée sur des regroupements d'activités certes proches, mais qui s'avèrent relativement grossiers : ainsi la catégorie " informatique " rassemble en général des prestations aussi diverses que la réalisation de logiciels, le conseil en informatique, ou encore la vente de

matériel. Surtout, ces découpages sont exogènes à l'analyse spatiale, alors qu'ils devraient résulter à notre avis de considérations précises sur les caractéristiques des localisations, en particulier en termes de niveau de centralité. Une typologie visant à expliquer les stratégies de localisation des services aux entreprises en intraurbain doit tenir compte à la fois d'éléments relatifs certes à la nature des activités regroupées, mais également de critères spatiaux, ainsi que nous le mettrons en oeuvre en deuxième partie de ce travail.

Par ailleurs, certaines recherches s'interrogent sur l'existence de différences entre les établissements de services aux entreprises centraux et périphériques, en particulier, et c'est l'une de nos interrogations précédentes, en termes d'aires de marché. Ils concluent que les activités du centre sont globalement plus exportatrices⁴⁰ que celles de la périphérie [Gad, 1985]. W.J. Coffey et al. [1996-a] testent même très précisément deux modèles de régressions probabilistes, qui croisent les caractéristiques des établissements avec leur localisation effective, cette dernière étant repérée soit sous la forme dichotomique centre-ville/reste de la région métropolitaine, soit sous la forme polytomique centre/reste de la ville/proche banlieue/banlieue éloignée. Le modèle dichotomique montre que les activités⁴¹ localisées au centre-ville sont caractérisées par des revenus bruts plus élevés, ainsi que par un pourcentage plus conséquent de ce revenu destiné aux clients situés au centre mais également hors de la région métropolitaine. Les établissements implantés hors du centre ont donc une clientèle plus locale et surtout plus périphérique, ce qui semble confirmer l'influence de l'extension des aires de marché hors du CBD sur le processus de périphérisation. Cette influence est de surcroît validée par le modèle polytomique, qui met en évidence la " propension progressivement plus élevée pour les établissements à tirer des revenus des ventes aux banlieues, quand on se déplace du centre-ville vers la périphérie de la région métropolitaine " [Coffey, 1998, 235]. P.W. Daniels et S. Churchward [1998] notent également que les établissements⁴² du centre-ville sont présents sur un plus grand nombre de marchés, et que cela tient en partie au fait qu'il sont de plus grande dimension, ou qu'ils y sont établis depuis plus longtemps. L.M. Boulianne [1995] introduit quant à lui une distinction en fonction de la taille des clients : il précise ainsi que les services aux grandes entreprises ont plutôt tendance à s'implanter au centre, afin d'être à proximité des sièges sociaux, tandis que les autres peuvent se disperser en périphérie urbaine pour satisfaire la demande croissante des PME.

Les analyses en termes de différences de taille, d'ancienneté ou encore de statut (mono ou multiétablissement) entre le centre principal et la périphérie sont nettement moins concluantes. Ainsi G. Gad [1985] montre, dans le cas de Toronto, que l'opposition petits établissements au centre/grands établissements en périphérie n'est pas vraie dans le cas des services aux entreprises, non plus que la nationalité (canadienne/non

⁴⁰ Hors de leur métropole d'implantation.

⁴¹ Il s'agit d'établissements du secteur tertiaire moteur, c'est-à-dire comprenant à la fois les services aux entreprises et les services financiers, bancaires, d'assurance et d'affaires immobilières.

⁴² Ces résultats concernent l'ensemble du secteur des services.

canadienne) de l'entreprise. En revanche, P.W. Daniels et S. Churchward [1998] constatent à Birmingham que les établissements sont plutôt de plus grande taille au centre qu'en périphérie, mais leur étude porte sur l'ensemble des services et non les seuls services aux entreprises.

4. Des résultats encore incomplets

Ces travaux soulignent l'importance de la localisation centrale pour les services aux entreprises, mais aussi le fait que des tendances centrifuges existent et qu'elles touchent préférentiellement, mais pas exclusivement, les services les plus banals [Matthew, 1993]. Ces analyses demeurent malgré tout relativement vagues quant à l'explication précise des comportements spatiaux des services aux entreprises. Pour pallier ces limites, il nous semble indispensable de prendre en considération les modèles d'économie urbaine, ainsi que les enquêtes visant à déterminer les facteurs spécifiques de localisation du secteur.

II La localisation intraurbaine des services aux entreprises à travers les modèles d'économie urbaine

Sans prétention d'exhaustivité, nous analysons dans quelle mesure les modèles de localisation intraurbaine, voire ceux pouvant être transférés au cas d'un espace urbain, peuvent expliquer à la fois la forte concentration des services aux entreprises dans le centre historique, ainsi que les logiques de reconcentration dans certains pôles périphériques.

A. La Nouvelle Economie Urbaine et l'attrait des services pour le CBD

Dans la plupart des modèles de la NEU, les services, en particulier les services aux entreprises sont supposés pouvoir supporter des coûts fonciers importants parce qu'ils requièrent en règle générale une faible emprise au sol [Mérenne-Schoumaker, 1996]. Par ailleurs, ces activités n'ont pas les mêmes contraintes en termes de transport que les industries, leurs produits étant largement immatériels. Cela ne veut pas dire qu'elles soient insensibles au transport, mais qu'il faut plutôt considérer des coûts de transaction, plus précisément de communications avec les clients, qu'il s'agit de minimiser. Pour toutes ces raisons, les services aux entreprises tendent, dans ces modèles, à se concentrer dans le CBD [Derycke, 1992]. Cette analyse demeure cependant relativement vague, et fait finalement assez peu référence à l'ensemble des spécificités du secteur. Elle permet mal d'expliquer pourquoi certains services sont très centraux alors que d'autres le sont nettement moins. Elle prend en outre en compte un espace monocentrique, peu adapté aux formes urbaines actuelles.

Seul un modèle dérivé de W. Alonso s'intéresse spécifiquement à la localisation intraurbaine des bureaux. Il a été développé par J.M. Clapp [1980], et apparaît tout à fait pertinent par rapport à notre problématique. C'est pourquoi nous le présentons à part et de façon relativement détaillée.

B. Les apports du modèle de localisation intraurbaine des activités de

en vertu de la loi du droit d'auteur.

bureaux de J.M. Clapp [1980]

Le modèle de J.M. Clapp [1980] nous semble doublement intéressant. D'une part, il s'intéresse spécifiquement aux activités tertiaires. D'autre part, il se place dans un espace urbain polycentrique.

1. Un modèle de la NEU adapté aux services

Le territoire considéré se compose d'un CBD et d'un pôle secondaire. Ce dernier assure une partie des fonctions du centre, puisqu'il est capable de fournir un certain nombre de services. La présence d'un tel pôle permet de relâcher l'hypothèse du recours systématique au centre, qui se traduisait dans le modèle monocentrique classique par la seule prise en compte de déplacements radiaux. Au contraire, J.M. Clapp retient aussi l'existence de mouvements vers le pôle secondaire, même si les entreprises ont toujours besoin d'assurer un certain nombre de trajets vers le CBD. Deux types de mobilité sont pris en considération : d'une part les déplacements pendulaires des employés, ces derniers étant supposés être localisés au CBD. Le calcul du coût des allers-retours domicile/travail tient compte, outre du transport proprement dit, de la valeur monétaire du temps passé à se déplacer, élément déjà introduit par L. Wingo [Derycke, 1996]. J.M. Clapp évalue d'autre part la valeur des déplacements professionnels (nommés aussi par la suite déplacements d'affaires). C'est là à notre avis l'un des intérêts majeurs du modèle : en effet, les services manifestent des besoins en termes de rencontres face à face avec les clients, voire avec d'autres entreprises,], tout particulièrement d'autres entreprises de services [Ihlanfeldt, Raper, 1990], que celles-ci constituent des partenaires ou des fournisseurs [Philippe, Monnoyer, 1989]. Or les opportunités de contacts sont, dans le schéma monocentrique, une fonction décroissante de la distance au CBD, car ce dernier offre en théorie la plus grande possibilité ainsi que la plus grande diversité de contacts [Coffey, Polèse, 1987 ; O'hUallachain, Reid, 1992]. Il est le lieu où les proximités sont maximales [Lacour, 1998], et où est facilitée la circulation des flux d'informations [Voith, 1998-b] : la recherche de la minimisation des déplacements vers le CBD implique de se localiser le plus près possible du centre. Mais la présence d'un pôle secondaire, capable de fournir un certain nombre de services - et nous ajoutons aussi : de clients - permet aux entreprises d'assurer, ailleurs qu'au centre, un certain nombre de contacts, et peut de la sorte constituer une incitation forte à s'en éloigner. Ce phénomène est d'autant plus accentué que les salaires sont supposés, dans le modèle, être moins élevés en périphérie qu'au centre, ce qui à notre avis n'est pas vraiment réaliste, du moins à l'échelle des métropoles françaises.

Finalement, la fonction de production Q et la fonction de profit P d'une entreprise donnée ont la forme suivante, classique pour ce type de modèles :

$$Q = A1L^{z1} S^{z2} Fc^{z3} Fs^{z4} \text{ (fonction de type Cobb-Douglas)}$$

$$P = pQ - (w-tnu)L - R(u,x)S - tnuFc$$

$$-t(us-u)Fs \text{ si } u < us$$

$$+t(us-u)Fs \text{ si } u > us$$

avec:

- Q, L, S = output de l'entreprise de services, input " travail ", surface de l'activité
- F_c = nombre de déplacements pendulaires nécessaires pour produire une unité de service
- F_s = nombre de déplacements d'affaires nécessaires pour produire une unité de service
- $p, w, R(O,x)$ = prix du marché au CBD pour une unité de produit, de travail, et de surface
- t_n = prix par unité de distance (incluant la valeur du temps) pour un déplacement pendulaire
- t = prix par unité de distance par déplacement d'affaire
- u, u_s = distance entre l'entreprise et le CBD, distance entre l'entreprise et le pôle secondaire
- x = caractéristiques de l'environnement de l'entreprise et de l'immeuble qu'elle occupe : ce paramètre représente les aménités locales
- A_1, z_i = paramètres de la fonction de production tels que :

La fonction de production dépend donc directement du facteur travail et de la surface occupée (qui matérialisent la " taille " de l'entreprise), ainsi que des déplacements domicile/travail (F_c) et des déplacements d'affaires (F_s) nécessaires pour produire une unité de service.

Le profit (à une localisation donnée) est égal au bénéfice des ventes, c'est-à-dire au produit de la production par le prix (pQ), diminué des coûts fonciers, qui dépendent de la distance au CBD (u) et des conditions locales (x), des coûts liés aux trajets pendulaires des employés, qui varient avec le prix unitaire du déplacement (t_n) et la distance au CBD, et enfin du coût des déplacements d'affaires. Ces derniers sont une fonction directe du volume de déplacements nécessaires (F_s), de leur valeur unitaire (t) et de la localisation de l'entreprise par rapport au CBD et au pôle secondaire⁴³.

L'entreprise cherche à se localiser en maximisant sa fonction de profit. Notre propos n'est pas de développer ce point, mais de déterminer, à partir du modèle, les éléments qui peuvent expliquer les choix de localisation des services aux entreprises en intraurbain, en particulier la concentration dans ou à proximité de pôles secondaires.

2. Rencontres face à face et contrainte de proximité

La prise en compte de l'importance des déplacements professionnels (F_s) dans le choix d'une localisation nous semble particulièrement adaptée aux services aux entreprises. La nécessité de rencontres face à face apparaît en effet, dans la littérature, comme l'un des éléments caractéristiques et fondamentaux de l'activité, de sorte que les coûts de communications jouent un rôle analogue à ceux du transport des biens dans le cas des

⁴³ La ville étant linéaire, seule la distance au centre caractérise les localisations.

industries [Coffey, Polèse, 1987].

Ces besoins de contacts résultent de la nature même de l'activité. Comme le soulignent J. Bonamy et A. Valeyre [1994], le processus économique du service se distingue de celui du bien par le fait que la production et l'utilisation sont étroitement liées (graphique I-5). Par nature "immatériel", le service nécessite, à un degré plus ou moins important selon les cas, la participation du client, non seulement en phase de définition (co-définition) mais également de production (co-production). C'est pourquoi on parle de processus de servuction⁴⁴ : "ce néologisme, construit à partir de service et production et qui vient des travaux de marketing, désigne le rôle actif du client dans la prestation de service" [Bonamy, May, 1994, 274]. En raison du caractère généralement tacite des informations échangées [Guillain, 1999], les rencontres face à face sont souvent nécessaires [Ihlanfeldt, Raper, 1990], que ce soit le prestataire ou le client qui soit amené à se déplacer [Léo, Philippe, 1991; Rousset-Deschamps, 1994]. L'enquête de W.B. Beyers et D.P. Lindhal [1996], portant sur quatre-cent cinquante sociétés de services aux entreprises implantées dans le Nord-Ouest des Etats-Unis confirme d'ailleurs que la communication personnelle face à face reste le premier mode de livraison des prestations. On en conclut généralement qu'il existe une contrainte forte de proximité entre le prestataire et ses clients. Cette proximité facilite les rencontres fréquentes et est en outre souvent considérée comme un facteur de réduction de l'incertitude, certaines prestations de services étant perçues comme des achats à risque [Philippe, Monnoyer, 1989].

Les services peuvent de surcroît être sensibles à la proximité d'autres services. L'intérêt de la proximité entre entreprises réside principalement dans la possibilité d'échanger des savoir-faire, de faire circuler rapidement des informations, de partager les coûts de formation d'une main d'oeuvre [Carré, 1994 ; Moulaert, Gallouj, 1993], ou encore de faciliter l'externalisation d'un certain nombre de tâches. Divers travaux ont mis en évidence l'importance des consommations de services par les services [Baro, Soy, 1993; Jouvaud, 1997], ainsi que le fait que ce phénomène ne concerne pas seulement les grandes entreprises [Cappelin, 1989]. P. Simon [1994] souligne d'ailleurs que la qualité des services disponibles fait la différence dans la concurrence entre les diverses formules de "parcs" ("Parc-Club", parc d'affaires) proposées aux entreprises.

Pourtant, on peut douter que le besoin fréquent de contacts face à face ait en tant que tel une influence déterminante sur le choix de tel ou tel sous-espace intramétropolitain - à niveau d'accessibilité "comparable" -, car les distances sont somme toutes réduites à quelques kilomètres [Aydalot, 1985]. Au demeurant, l'externalisation de services ne requiert pas nécessairement la proximité entre le demandeur et l'offreur, et l'implantation dans un pôle peut être envisageable, tout en ayant recours à des services localisés au centre historique.

Le modèle de J.M. Clapp se réfère en outre uniquement aux besoins de rencontres qui existent à l'intérieur du périmètre de la métropole considérée. Cela implique de supposer soit que les clients (ou les partenaires ou les fournisseurs) des établissements

⁴⁴ Ce terme a été introduit par E. Langeard et P. Eiglier [1988].

de services aux entreprises sont uniquement locaux, soit que des communications virtuelles peuvent être substituées aux contacts face à face avec les interlocuteurs extérieurs. La première hypothèse est réfutée par des travaux récents, qui révèlent l'importance des exportations pour les services aux entreprises, avec des différences intersectorielles qui peuvent malgré tout être notables [Gallouj, 1996 ; Jouvaud, 1997]. Malgré tout, M. Jouvaud [1997] a récemment montré, sur la base d'enquêtes réalisées dans les agglomérations marseillaise et bordelaise, que la part du chiffre d'affaires effectué hors de la métropole d'implantation atteint 50% en moyenne⁴⁵. Or le besoin d'accès à des clients extramétropolitains est à même d'engendrer des contraintes d'implantation différentes de celles qui prévalent pour les activités qui desservent un marché local. Les exigences peuvent être notamment autres en ce qui concerne l'accès aux infrastructures à grande vitesse, accès qu'offrent *a priori* peu de sous-espaces métropolitains en dehors du centre historique. La nature de l'aire de marché apparaît donc comme un élément susceptible d'exercer une forte influence sur le choix d'une localisation. La deuxième hypothèse fait référence aux possibilités d'introduction des TIC au niveau de la négociation et de la réalisation de la prestation. Nous y reviendrons par la suite, dans le cadre du modèle de M. Ota et M. Fujita [1993].

Par ailleurs, J.M. Clapp suggère que toutes les activités de services n'ont pas les mêmes besoins de rencontres face à face, que ce soit en termes de volume, de fréquence et de diversité, puisque les Fs peuvent être plus ou moins grands, et leur importance varier dans la fonction de profit. Pour J. Bonamy et A. Valeyre [1994], une des distinctions fondamentales au sein du secteur des services aux entreprises repose justement sur la nature de la relation de service, qui détermine le niveau des besoins de contacts entre le prestataire et le client. Il convient ainsi de distinguer, selon ces auteurs, entre les activités où la relation de service joue un rôle central, et celles où elle reste peu développée. On peut de la sorte, à la suite de A. Esparza et A. J. Krmenc [1994] différencier les services aux entreprises de haut niveau selon le degré de sensibilité de la prestation à la distance ainsi que les possibilités de standardisation (tableau I-1). A. Barcet et J. Bonamy [1993] proposent, dans le même ordre d'idées, une typologie des services aux entreprises selon que la prestation est plutôt tournée vers le faire (donc banale, c'est-à-dire requérant des échanges d'informations codifiables) ou vers le conseil (donc plus haut de gamme, nécessitant des informations plutôt tacites), ainsi qu'en fonction de la fréquence du recours, qui traduit si une prestation est ou non fréquemment externalisée (graphique I-6). Les services aux entreprises que nous prenons en compte dans ce travail (cf. introduction générale) peuvent ainsi, pour la plupart d'entre-eux, être classés selon trois catégories : ceux qui sont purement tournés vers le conseil, ceux qui ont à la fois une composante de conseil et une composante de faire, et ceux qui consistent uniquement en une prestation de faire (tableau I-2). J. Gadrey [1994] distingue quant à lui entre quatre catégories de services⁴⁶, sur la base du degré de participation du client et du niveau de contrôle qu'a ce dernier sur le processus. Les services aux entreprises correspondent aux cas III et IV (graphique I-7). Cette analyse complète les précédentes : elle sépare ainsi d'un côté les

⁴⁵ Ce travail prend en compte le secteur des services aux entreprises mais aussi celui du transport.

⁴⁶ Il s'agit à la fois de services aux ménages et de services aux entreprises.

activités qui ont une logique de “ sous-traitance sur mesure ”, dont font partie par exemple le nettoyage, la sécurité, la comptabilité ainsi que l’intérim, pour lesquelles le client est capable de contrôler le processus, et de l’autre côté les services à forte dominante conseil, qui exigent des interactions fortes entre le prestataire et le client, et donc, on peut le supposer, des rencontres fréquentes. Pour résumer, il apparaît que la recherche de proximité est *a priori* importante lorsqu’il s’agit d’activités sensibles aux coûts de transaction et/ou qui ne peuvent pas être standardisées, car elles requièrent des redéfinitions fréquentes, donc un accès facile et rapide à l’information et plus généralement à des ressources spécifiques : cela concerne plutôt des prestations de haut niveau, ce qui peut expliquer qu’elles aient intérêt à se localiser dans le centre historique, du moins tant que les pôles n’ont pas atteint un certain “ niveau ” en termes d’offre de services aux entreprises. D’ailleurs, dans le modèle de J.M. Clapp, l’introduction de ce type de différenciation - services de haut niveau *versus* services banals - permet d’expliquer que les activités ayant des prestations haut de gamme ont plutôt tendance à rester dans le CBD ou à proximité. En revanche, les services plus banals ont une plus forte incitation à se délocaliser, et plus précisément à aller s’implanter dans ou à proximité d’un pôle secondaire, puisque ce dernier peut satisfaire la plupart de leurs besoins de contacts. Ces réflexions mettent finalement en avant le fait qu’un élément essentiel dans l’analyse des services aux entreprises, et précisément de leur spatialisation, concerne la nature de la relation de service. Nous utiliserons par la suite ce terme pour désigner les caractéristiques de la relation entre le prestataire et ses clients, en termes de coûts de communication et de degré de participation des seconds à la définition voire même à la réalisation de la prestation.

Tableau I-1 : Classification des services aux entreprises de haut niveau en fonction de la sensibilité de la prestation à la distance et des possibilités de standardisation

		sensibilité de la prestation à la distance	
		modérée	forte
possibilités de standardisation de la prestation	modérée	informatique ingénierie architecture comptabilité	
	faible		publicité

Source : d’après Esparza, Krmeneč, 1994, 59

Tableau I-2 : Classification des services aux entreprises selon le type de prestation (conseil ou faire)

conseil	conseil + faire	faire
activités juridiques conseil	publicité études techniques études informatiques réalisation de logiciels	nettoyage comptabilité secrétariat, traduction
Source : d'après Barcet, Bonamy, 1993		

3. L'identification d'autres forces de périphérisation dans le modèle

Une force centrifuge significative provient bien évidemment du fait de l'existence même d'un pôle secondaire. La prise en compte d'un espace urbain déjà structuré par de précédentes phases de périphérisation qui ont concerné certaines activités et certaines populations et ont produit un espace de concentration alternatif au CBD, constitue d'ailleurs l'un des aspects les plus intéressants du modèle.

Les différentiels de coûts entre le centre principal et la périphérie jouent également un rôle important. Il s'agit principalement des coûts fonciers : le fait qu'ils soient moins élevés en périphérie constitue une force centrifuge. Il convient à notre avis d'ajouter à ce raisonnement la prise en compte des écarts en termes de fiscalité locale. En particulier, le taux de la taxe professionnelle est très variable selon les communes d'une même métropole, mais également, lorsqu'il en existe une, en fonction de l'appartenance ou non à la Communauté urbaine. La question de l'influence de ce taux sur le choix de localisation des entreprises demeure malgré tout pour l'heure un sujet de débat [Houdebine, Schneider, 1997]. D. Mignot et P.-Y. Péguy [1999], à partir d'entretiens avec des responsables d'établissements des secteurs de l'industrie et des services aux entreprises, montrent qu'en fait cette influence n'est jamais évoquée spontanément, tandis qu'elle est déclarée être importante lorsque la question est posée de façon directe. Certains territoires, communaux ou infracommunaux, peuvent par ailleurs bénéficier d'aides directes de la part des collectivités locales et de leurs regroupements, mais ces aides restent dans les faits extrêmement limitées et sont juridiquement encadrées par les lois de décentralisation du 2 mars 1982 et des 7 janvier et 22 juillet 1983. La LOADT (Loi d'Orientation pour l'Aménagement et le Développement du Territoire) du 4 février 1995, a proposé une clarification des zones du territoire national sur lesquelles les entreprises sont susceptibles de bénéficier de mesures temporaires de défiscalisation. Elle a notamment défini des ZFU (Zones Franches Urbaines) et des ZRU (Zones de Redynamisation Urbaine). La concurrence entre les collectivités locales, notamment dans le domaine des politiques d'attraction des entreprises, pose cependant de nombreux problèmes [Gérard-Varet, Le Breton, 1996 ; Goze, 1997], et la récente loi sur la Solidarité et le Renouvellement Urbains (SRU) vise justement notamment à renforcer les coopérations intercommunales. Nous approfondirons le rôle des écarts de taxes en troisième partie.

Le modèle de J.M. Clapp formule également l'hypothèse qu'il existe des différences de coûts en termes de salaires entre le CBD et la périphérie. On peut cependant douter d'une part de la réalité de tels différentiels dans le cas des métropoles françaises, qui sont

de taille nettement inférieure à celles des Etats-Unis, et d'autre part de l'influence réelle de la localisation de la main d'oeuvre, et, partant, de la prise en compte des coûts des déplacements pendulaires, dans le choix de localisation des services aux entreprises. En revanche, il convient de dissocier entre les déplacements pendulaires des employés et ceux du chef d'entreprise, comme nous le verrons plus loin.

Les sous-espaces urbains se distinguent également par leur niveau d'accessibilité mais aussi d'aménités. Ces éléments sont pour une grande part le résultat de l'intervention des pouvoirs publics et des promoteurs privés [Fujita, Thisse, 1995]. La fourniture de bâtiments et de zones d'activités, ainsi que la mise en place d'infrastructures de transport, nous semblent particulièrement importants. Les axes routiers et autoroutiers bouleversent en effet les conditions d'accessibilité dans une métropole, et valorisent les sous-espaces bien reliés au réseau principal. Ils peuvent en fait soit des facteurs favorables à une implantation centrale, soit à une localisation périphérique. Quant au niveau d'aménités d'un sous-espace, il est modélisé par J.M. Clapp par le paramètre x , qui prend en compte les caractéristiques de l'immeuble mais également celles de son "environnement". Cette variable nous semble tout spécialement pertinente, d'autant plus qu'elle introduit des éléments généralement peu pris en compte dans les modèles, mais qui peuvent s'avérer importants dans le choix d'un emplacement : c'est particulièrement vrai pour les services aux entreprises qui ont des préoccupations en termes d'image et de prestige de l'adresse [Aguiléra-Bélanger, 1999]. Ces activités, en matière d'attentes quant aux caractéristiques des sites, n'ont en effet pas forcément les mêmes critères que le secteur industriel. Elles ont essentiellement besoin de bureaux et donc de surfaces comparativement plus petites. De surcroît, elles ne nécessitent pas le transport de matières premières "lourdes", et ont de ce fait des exigences logistiques (notamment en termes de circulation des camions) *a priori* moindres.

C. Le modèle de M. Ota et M. Fujita [1993] et le rôle des externalités d'informations

L'intérêt du modèle de M. Ota et M. Fujita [1993] par rapport à notre problématique est double. D'une part, comme le mentionnent C. Boiteux et J.-M. Huriot [2000-b], il peut être interprété comme une formalisation du comportement de localisation intraurbain de deux secteurs d'activité - l'industrie et les services - et expliquer la forte centralité de ces derniers. D'autre part, il permet, à notre avis, de modéliser les différences d'implantation qui existent au sein même du secteur des services aux entreprises (cf. supra), sur la base de la nature de la prestation, et plus précisément des possibilités d'introduction des TIC, et de préciser de la sorte certaines de nos conclusions précédentes.

1. L'application à la localisation des industries et des services

Nous reprenons pour l'essentiel l'analyse de C. Boiteux et J.-M. Huriot [2000-b]. Le modèle est appliqué à deux secteurs : d'un côté un secteur de services, très sensible aux externalités informationnelles, et de l'autre côté un secteur industriel traditionnel, considéré soit comme un client de ces services, et qui ne communique alors qu'avec eux, soit pour lequel les coûts de communication intrasectoriels sont inférieurs à ceux des

activités tertiaires, ce qui ne change pas le résultat final. “ On obtient soit un seul centre où les services sont plus concentrés que les industries et qui est entouré par une zone résidentielle [...], soit un centre principal formé de services et de deux centres secondaires formés d’industries et séparés du centre principal par une zone résidentielle. La similitude avec le cas des *front offices* et des *back offices* est frappante ” [Boiteux, Huriot, 2000-b, 15]. Ce modèle explique l’agglomération au centre des firmes de services aux entreprises du fait de l’intensité de leurs besoins de contacts.

2. L’application à la localisation des services de haut niveau et des services banals

Il nous semble pertinent d’étendre cette analyse théorique à la différenciation du comportement spatial de deux catégories de services aux entreprises : d’un côté des services de haut niveau, effectuant des prestations de conseil sensibles aux externalités d’informations, et ayant des contacts intenses entre eux ; de l’autre côté des services plus banals (de faire), qui communiquent avec ces services supérieurs mais pas ou peu entre eux, ou à des coûts moindres. Cela revient à remplacer les “ front offices ” par les activités de haut niveau, et les “ back offices ” par les activités banales. Le modèle suggère alors d’une part que la concentration au CBD des premiers est due au fait qu’ils échangent des informations tacites, sensibles à la distance, et d’autre part que les seconds tendent à se périphériser lorsque leurs coûts de communications avec les premiers baissent, par exemple sous l’influence de l’introduction de TIC.

En théorie, le recours croissant aux TIC doit effectivement permettre de substituer certaines communications virtuelles à des rencontres face à face, et donc induire de nouveaux rapports à l’espace [Léo, Philippe, 1991]. M. Jouvaud [1997] note d’ailleurs, dans le cas des services aux entreprises, une corrélation positive entre l’intensité de l’emploi des télécommunications et l’étendue de l’aire de marché. Cependant, les travaux de J. Gaspar et E.L. Glaeser [1998] montrent que l’utilisation des TIC agit dans la plupart des cas en tant que complément des rencontres directes, plutôt qu’en substitut, c’est-à-dire qu’elle ne modifie pas la contrainte de proximité, ou du moins pas celle des rencontres directes⁴⁷. D’ailleurs A. Esparza et A.J. Krmenek [1994] soulignent le fait que certains secteurs de services aux entreprises, qui ont des possibilités de standardisation et de recours aux TIC importantes, manifestent malgré tout des exigences fréquentes en termes de contacts directs avec les clients. L’impact réel des TIC sur les localisations des services semble donc relativement restreint [Capellin, 1989]. Malgré tout, dans certains cas, on peut envisager qu’une rencontre face à face soit nécessaire lors de la première entrevue, mais qu’une fois la relation établie les moyens de communication virtuels puissent être largement utilisés [Ollivro, Baudelle, 2000], donc la contrainte de proximité faible. Les relations entre l’utilisation des TIC et le comportement de localisation des services aux entreprises en intraurbain reste finalement encore largement à déterminer.

⁴⁷ Les conclusions des travaux de P. Bitard [1999] concernant l’importance relative du face à face et de l’utilisation des TIC dans la conduite de projets de recherche collectifs vont dans le même sens : l’emploi des TIC apparaît plus élevé entre laboratoires proches géographiquement, et les rencontres face à face plus fréquentes entre laboratoires éloignés.

D. L'influence de l'extension des aires de marché en périphérie

Dans un article récent, M. Fujita et al. [1999] expliquent la mise en place d'un système de villes comme le résultat direct de la croissance de la population et de l'extension spatiale du marché : les activités ont intérêt à se décentraliser à partir d'un seuil, afin de satisfaire la nouvelle demande en périphérie. C. Boiteux et J.-M. Huriot [2000-b] suggèrent de transposer ce modèle à la formation d'une structure urbaine polycentrique. Au départ, seul le CBD développe des activités de conception et d'exécution. Il croît jusqu'à un certain niveau, puis des pôles secondaires émergent, accueillant seulement des activités de réalisation. La poursuite de la croissance urbaine entraîne l'implantation d'activités de conception dans ces pôles secondaires, qui vont alors devenir des centres. Ce processus dynamique constitue d'ailleurs une piste intéressante d'explication du développement des " edge cities ".

Surtout, ce type de modèles nous ramène à la question de l'importance de la périphérisation de la clientèle dans le processus de desserrement spatial des activités économiques. Cet élément semble en outre largement plausible dans le cas des services aux entreprises, du fait de l'importance que peuvent revêtir les besoins de contacts. L'extension des aires de marché en périphérie est donc *a priori* un des facteurs susceptibles d'entraîner la décentralisation de ces activités, ou du moins de celles qui ont une aire de marché essentiellement locale, et située principalement hors du CBD, hypothèse que semblent d'ailleurs corroborer les études évoquées précédemment.

Ces différents modèles d'économie urbaine permettent de mettre en valeur un certain nombre de critères propres à expliquer les logiques spatiales intraurbaines des services aux entreprises : il s'agit des coûts d'implantation, de la nécessité de l'accès aux clients voire à d'autres entreprises, de la répartition de la main d'œuvre, ainsi que de la prise en compte d'éléments plus qualitatifs. L'influence réelle et l'existence d'une hiérarchie entre ces éléments peuvent être testés de manière précise grâce aux enquêtes sur les facteurs de localisation.

III. Les apports des enquêtes sur les facteurs de localisation intraurbaine

Diverses enquêtes récentes, réalisées selon les cas sous forme d'entretiens ou par voie postale, se sont intéressées aux facteurs de localisation et aussi généralement de délocalisation des services aux entreprises en intraurbain. Ces travaux constituent un apport déterminant, bien que leur mise en oeuvre soit en pratique délicate et nécessite certaines précautions.

A. L'hypothèse des facteurs de localisation : intérêt, limites et problèmes méthodologiques

Mener ce type d'enquête implique de formuler l'hypothèse que les sous-espaces urbains peuvent être caractérisés par un certain nombre d'attributs, tels que les identifie notamment l'analyse hédonique [Benard et al., 1999 ; Jayet, 1994]. Cette démarche est

de fait cohérente avec notre approche de la ville (cf. supra).

Postuler l'existence de facteurs de localisation suppose également que le ou les responsables du choix d'implantation ont effectué au préalable un travail de définition et de hiérarchisation de plusieurs critères. Pourtant, quelques entretiens avec des chefs d'entreprise suffisent à comprendre qu'une telle rationalité est dans la plupart des cas assez éloignée de la "réalité" du processus. D'autant plus qu'il est impossible de prendre en compte de façon rationnelle l'ensemble des sites envisageables. Dans le meilleur des cas, seules quelques localisations font réellement l'objet d'une comparaison, et parfois le hasard et les opportunités jouent un rôle déterminant [Zimmermann, 1995]. Le risque est donc que le répondant reconstitue *a posteriori* une "rationalité" pour expliquer sa décision.

Par ailleurs, l'évaluation de facteurs d'implantation, sur des échelles plus ou moins précises, a le désavantage de mettre sur le même plan un ensemble d'éléments qui n'interviennent pas forcément au même moment lors du choix spatial. La détermination d'une implantation est en effet vraisemblablement un processus hiérarchisé, mettant en oeuvre des facteurs de localisation, puis de micro-localisation [Madiès, 1999]. Au niveau intraurbain, la première étape consisterait à sélectionner un ou des sous-espaces potentiels d'accueil, par exemple sur des critères d'accessibilité, puis dans un deuxième temps un emplacement précis en fonction de paramètres relatifs à qualité des locaux. Mais ce type d'hypothèse est en pratique difficile à vérifier et en tout cas il n'est pas possible, à travers cette catégorie d'enquêtes, de reconstituer l'éventuelle chronologie du processus de décision.

L'analyse de travaux de ce type montre également que des établissements peuvent être sensibles aux mêmes facteurs, sans pour autant choisir un sous-espace identique [May, 2000-b]. Mais cela ne nous semble aberrant, et ce pour au moins deux raisons. Soit ces facteurs sont communs à l'ensemble de la métropole : ils font dans ce cas partie des avantages globaux de cette dernière, mais ne constituent pas des éléments propres à distinguer les sous-espaces. Soit ils sont communs à plusieurs sous-espaces : il s'agit alors d'avantages spécifiques qui distinguent certains sites attractifs d'autres qui le sont moins.

Malgré ces limites, l'entrée par les facteurs de localisation nous semble constituer une méthode intéressante pour expliquer les choix spatiaux des services aux entreprises. Surtout, elle est cohérente avec la logique de notre approche des relations entre la ville et les entreprises. C'est pourquoi, malgré certains biais inévitables, nous faisons l'hypothèse que l'existence de critères déterminants dans le choix d'une implantation, propres à différencier les sous-espaces urbains, peut être révélée par ce moyen.

B. L'importance relative des facteurs de localisation

Nous examinons, à partir des résultats de diverses enquêtes - dont la plupart sont résumées par un tableau présenté en annexe I-1 - l'influence d'une série de facteurs : les coûts (foncier et fiscalité locale), l'accès aux moyens de communication et aux clients, la localisation de la main d'oeuvre, la proximité d'autres entreprises, ainsi que les aménités du site.

1. Coûts fonciers et fiscalité locale

Le coût des locaux fait partie des facteurs auxquels les services aux entreprises se déclarent les plus sensibles, mis à part dans l'enquête de J.M. Zuliani [1998] sur la métropole toulousaine. Ce dernier indique néanmoins que l'explication en est l'abondance de l'offre de bureaux.

L'appréciation de l'influence du taux de la taxe professionnelle diffère par contre. J.M. Zuliani [1996] souligne son importance croissante dans la métropole toulousaine, de même que M.C. Monnoyer-Longé [1996] à Bordeaux, excepté, semble-t-il, pour les activités de comptabilité. Mais l'auteur précise que le contexte économique difficile que traverse la métropole bordelaise se traduit par une période de hausse sensible des prélèvements fiscaux qui peut expliquer que la sensibilité à cet élément soit plus importante qu'ailleurs. D'autres travaux concluent en effet plutôt à la faible incidence des différences intercommunales en la matière [Aguiléra-Bélangier et al., 1999]. Pour ce qui est des aides publiques, P.W. Daniels et S. Churchward [1998] font le constat de leur très faible impact sur la localisation des services dans l'aire métropolitaine de Birmingham.

Globalement, le rôle de ces différents coûts de localisation mérite d'être précisé. Peut-être influent-ils très différemment selon les types de services, selon la surface utilisée, ou encore le nombre des employés ?

2. Le besoin d'accès aux clients et aux infrastructures de transport

Nous avons précédemment souligné la très forte influence des axes de transport sur la répartition des services aux entreprises [Baro, Soy, 1993 ; Cuadrado-Roura, Del Rio Gomez, 1992]. Les enquêtes confirment que l'accessibilité du sous-espace de localisation est déterminante pour tous les types de services aux entreprises, qu'ils soient plutôt banals ou au contraire de haut niveau [Monnoyer-Longé, 1996]. Les facteurs relatifs à l'accès arrivent en effet toujours parmi les critères de tête : accès aux clients, mais aussi pour les clients, car ce n'est pas toujours le prestataire qui se déplace. Plus précisément, c'est l'accès par la voiture, donc principalement aux autoroutes et aux voies rapides, qui importe [Matthew, 1993]. Les transports en commun sont par contre peu pris en compte, de même que les gares et les aéroports, ce qui est plus surprenant. Ces résultats prouvent de surcroît que l'extension des axes constitue une force réelle de périphérisation.

3. La proximité d'autres entreprises

W.J. Coffey et al. [1996-a] soulignent, dans une étude portant sur l'aire métropolitaine de Montréal, que la proximité à des entreprises complémentaires peut revêtir une certaine importance dans le choix d'une localisation. Pour N. May [2000-a] au contraire, les services aux entreprises⁴⁸ tissent peu de liens de coopération, et entretiennent plutôt des relations de concurrence. L'enquête de W.B. Beyers et D.P. Lindhal [1996] révèle que, si des coopérations existent, elles s'effectuent surtout dans, les grandes villes, à l'intérieur

⁴⁸ Il s'agit dans ce cas précis uniquement des cabinets d'avocats d'affaire et des SSII.

d'une même spécialité (par exemple au sein des activités juridiques, sous forme d'achats d'expertises). J.M. Zuliani [1996] met d'ailleurs en évidence, à Toulouse, le rôle de la proximité à un environnement de services et à des entreprises dynamiques. A partir de deux études menées en Italie, R. Cappelin [1989] établit même une corrélation positive entre le nombre de services utilisés et la taille de l'entreprise. L'auteur souligne également le fait que les services les plus utilisés sont les services légaux, fiscaux et de nettoyage, c'est-à-dire plutôt traditionnels. J.M. Zuliani [1996] conclut au contraire que les services banals ne sont plus les seuls déterminants à la localisation intraurbaine. Malgré tout, les besoins de contacts entre entreprises ne requièrent pas toujours la proximité, mais seulement une bonne accessibilité, voire peuvent être assurés dans un certain nombre de cas par l'utilisation de TIC. La situation peut de plus être différente entre les mono et les multiétablissements, ces derniers étant susceptibles d'avoir un recours important à leur siège social pour la fourniture de services [Coffey, Polèse, 1984]. Tout dépend peut-être si le siège social est localisé à l'intérieur de la métropole, ou bien en-dehors. Les travaux antérieurs ne permettent pas de trancher sur ces aspects.

4. la localisation de la main d'oeuvre

L'accès à la main d'oeuvre, en particulier qualifiée, n'apparaît pratiquement pas dans les enquêtes [Matthew, 1993]. La seule référence qui y est faite concerne la recherche d'une bonne accessibilité en voiture pour les employés [Coffey et al., 1996-a]. Cela semble confirmer l'hypothèse que nous avons formulée précédemment, à savoir le faible impact de ce facteur en intraurbain. La disponibilité d'une main d'oeuvre abondante et qualifiée fait visiblement partie des économies d'agglomération offertes par le milieu métropolitain pris dans sa globalité [May, 1994-b], et ne constitue par conséquent pas un véritable élément de différenciation des sous-espaces pour les entreprises.

5. Les aménités locales

L'importance des éléments relatifs à la disponibilité d'espace, ainsi qu'à la qualité des locaux et du site est soulignée unanimement, bien que certaines enquêtes mettent en évidence l'existence de variations selon les catégories de services.

M.C. Monnoyer-Longé [1996] indique ainsi que l'image du site est importante pour le conseil et les études, mais aussi pour des activités plus banales comme le secrétariat et l'intérim.

Le prestige de l'adresse semble également constituer un élément non négligeable dans le choix d'une localisation [Jouvaud, 1994]. Dans l'enquête de W.J. Coffey et al. [1996-a], la recherche d'une implantation visible ou prestigieuse arrive en troisième position. L'étude de J.M. Zuliani [1996] précise que ce facteur est important uniquement pour certains types de services, comme le conseil et les analyses techniques.

M. Jouvaud [1994] montre que les services intellectuels (ingénierie, analyses techniques, informatique et comptabilité) ont moins d'exigences concernant le site que les services banals (transport, secrétariat, intérim), qui cherchent en réalité surtout à être localisés dans un endroit visible. L'auteur souligne également que les activités d'intérim apprécient d'être localisées dans un lieu fréquenté, ce qui est logique car elles ont besoin

de recruter en permanence de nouveaux intérimaires.

Les services aux entreprises s'avèrent également sensibles aux conditions de circulation et de stationnement, d'autant plus que les employés viennent la plupart du temps travailler en voiture. [Coffey et al., 1996-a]. La proximité du lieu de résidence du personnel est pourtant peu prise en compte en tant que telle, contrairement à celle de la résidence du chef d'entreprise [Aguiléra-Bélanger et al., 1999].

Enfin A. Aguiléra-Bélanger et al. [1999] établissent l'importance de la proximité à la précédente localisation dans le cas où l'établissement effectue une délocalisation à l'intérieur de la même métropole. L'intérêt est de rester dans un quartier connu et apprécié, où peuvent avoir été nouées des relations avec des fournisseurs, des partenaires et des clients. Par ailleurs, certains responsables expliquent que rester dans un quartier permet de conserver le même numéro de téléphone, ce qui constitue un élément appréciable vis-à-vis de la clientèle.

L'importance de ces facteurs " qualitatifs " est également mise en évidence par le biais de l'analyse des motifs de déménagement. Les critères relatifs aux locaux se révèlent en effet largement prépondérants, ils apparaissent même mieux classés que les facteurs plus " traditionnels " comme les coûts fonciers [Coffey et al., 1996-a]. Les activités qui décident de changer de localisation à l'intérieur d'un espace métropolitain le font essentiellement pour des questions de manque de place [Coffey et al., 1996-a]. Une offre de qualité, qui plus est adaptée aux besoins d'évolutions des entreprises, peut donc constituer *a contrario* un facteur important de stabilisation territoriale.

C. Une spatialisation délicate mais insuffisante des facteurs de localisation

Spatialiser ces facteurs consiste à évaluer s'il existe des différences de sensibilité entre les sous-espaces urbains. En fait, peu de travaux font explicitement référence aux stratégies de localisation dans les éventuels pôles mis en évidence : la plupart des études raisonnent principalement selon la dichotomie centre/périphérie, qui souffre d'évidentes limites dans un contexte de multipolarisation [May, 2000-b].

P.W. Daniels et S. Churchward concluent ainsi que " les entreprises localisées au centre-ville et dans les faubourgs se localisent globalement selon les mêmes critères " [Daniels, Churchward, 1998, 135]. Cela tend à prouver qu'un élément important dans la réorganisation des localisations est l'apparition en périphérie de certains avantages qui étaient auparavant réservés au seul centre historique. Nous n'avons en revanche pas trouvé de résultat probant concernant les éventuelles différences de sensibilité en matière de coûts fonciers entre le centre et la périphérie, bien que les variations soient réelles [Monnoyer-Longé, 1996]. En revanche, les auteurs relèvent quelques écarts significatifs parmi les facteurs les moins fréquemment cités. Ainsi, le centre est plus souvent valorisé en termes de qualité des locaux et de prestige, car il est généralement considéré comme un élément de l'image de marque vis-à-vis des clients [Ninnin, 1986; Terrier, 1996]. Ces résultats confirment le fait que l'attraction des services aux entreprises en périphérie doit passer par le développement d'une offre de qualité.

Parmi les études que nous avons consultées, seuls A. Aguiléra-Bélanger et al. [1999] comparent les éléments les plus appréciés par les établissements au centre de

l'agglomération (lyonnaise) et dans ses différents pôles. Les auteurs soulignent en particulier l'importance de l'existence d'avantages spécifiques sur la commune de Lyon, comme la proximité à la gare TGV, ainsi que de critères d'attraction propres à chacun des pôles, notamment l'accès aux principaux axes de transport. Nous reprendrons ce type d'approche en troisième partie de ce travail.

L'analyse spatialisée des facteurs de localisation se révèle tout de même globalement décevante. Outre les limites du découpage centre/périphérie, la faiblesse des résultats provient essentiellement du fait que les services aux entreprises sont tous considérés sur le même plan. Nous faisons référence en particulier au type de prestation, ou encore aux caractéristiques de l'aire de marché. Intuitivement, il paraît logique de supposer que les entreprises exportatrices ne vont pas forcément avoir les mêmes besoins en termes d'accessibilité, et donc d'infrastructures de transport, que les autres. Il nous semble important de tenir compte de cet aspect lorsque l'on exploite ce type d'enquête.

D. Les enseignements de l'analyse des délocalisations intraurbaines

La plupart des enquêtes abordent également les délocalisations intraurbaines, ainsi que les projets de relocalisation. Ce questionnement est tout à fait justifié : les travaux de J.-P. Delisle et F. Lainé [1996, 1997 et 1998] montrent en effet que la plupart des mouvements d'entreprises ont lieu sur de faibles distances, puisque les trois-quarts des transferts ne franchissent pas plus de vingt-quatre kilomètres. Il apparaît aussi que les déplacements intercommunaux à l'intérieur d'une même métropole constituent un élément important de restructuration, qui vont dans le sens de l'étalement urbain et de la multipolarisation [Delisle, Lainé, 1997]. Par ailleurs, une analyse sectorielle prouve que les services aux entreprises font partie des secteurs les plus mobiles, ce que confirment les enquêtes : selon les cas, entre un tiers et la moitié des établissements se sont délocalisés au moins une fois depuis leur création.

1. Les principaux facteurs de délocalisation

Le facteur principal de délocalisation est très nettement le manque de place, et ce quel que soit le sous-espace de départ, même si certains travaux mentionnent que ce critère est un peu plus important pour les établissements initialement centraux [Monnoyer-Longé, 1996]. Plus de la moitié des délocalisations intraurbaines a lieu dans un contexte d'expansion de l'activité et d'augmentation de l'effectif salarié, ce qui justifie les besoins d'espace.

Les autres critères de délocalisation sont la mauvaise qualité des locaux, l'insuffisance de prestige de l'adresse, la nécessité de se rapprocher de la résidence du chef d'entreprise, ainsi que le prix trop élevé. Le niveau des taxes locales est par contre très peu mentionné. Il l'est semble-t-il largement plus au niveau des raisons des délocalisations futures, du moins dans certaines enquêtes [Jouvaud, 1998 ; Monnoyer-Longé, 1996 ; Zuliani, 1998].

2. Délocalisations et restructurations intraurbaines

Les mouvements centrifuges et centripètes coexistent. Cependant, le solde (arrivées moins départs) est généralement positif pour tous les sous-espaces, exceptée la zone centrale : les délocalisations intraurbaines alimentent donc le processus de périphérisation, ce que confirment de surcroît les projets de relocalisations à court ou moyen terme.

Les enquêtes soulignent également l'importance des délocalisations intracommunales, notamment au sein du centre, ou encore au sein des pôles [Aguiléra-Bélanger et al., 1999].

A notre avis, l'analyse des délocalisations intraurbaine est essentielle à la compréhension des dynamiques intramétropolitaines : pas nécessairement sur le plan "comptable" (encore que cela dépende bien sûr de la taille de l'échantillon enquêté), c'est-à-dire en termes de gains et de pertes entre le centre et les sous-espaces périphériques, mais plutôt sur le plan qualitatif. Les facteurs de délocalisation permettent en effet de mieux comprendre les relations entre les entreprises et la ville, en particulier d'identifier un certain nombre de déséconomies externes, si l'on arrive à révéler qu'un nombre significatif d'activités quitte tel ou tel sous-espace pour fuir un problème spécifique. Les mouvements intraurbains peuvent également, nous l'avons déjà évoqué, être un élément d'appréciation des relations entre les différents sous-espaces et permettre de déterminer s'il en existe qui sont envisagés avec une certaine "unité" par les entreprises : c'est le cas quand les déménagements se font préférentiellement au sein de la même zone, plutôt qu'à destination d'autres. Cela prouve alors une certaine "stabilité" des localisations sur un ou plusieurs sous-espaces, résultat qui peut constituer un élément important pour la mise en place de politiques publiques visant à ancrer les activités économiques au niveau local.

L'analyse du secteur des services aux entreprises permet d'enrichir la réflexion sur les liens entre la localisation des activités économiques et les dynamiques intramétropolitaines, et en particulier de creuser les interrogations, soulevées au chapitre précédent, relatives au centre, à la centralité et aux logiques de multipolarisation. Une telle recherche est d'autant plus utile que les évolutions spatiales que connaissent ces activités semblent récentes, et de ce fait encore relativement peu explorées. C'est là tout l'intérêt de notre travail.

Conclusion

Nous avons fait le constat que les services aux entreprises participent de façon conséquente aux dynamiques intramétropolitaines.

Nous aurions de prime abord pu supposer que ces activités étaient à l'origine de la dynamique de multipolarisation ; cette hypothèse est plutôt infirmée par les différents travaux que nous avons consultés. Ils soulignent que la périphérisation des services aux entreprises est une tendance qui, si elle alimente les transformations en cours voire en sont une composante essentielle, reste postérieure à l'émergence de pôles en périphérie

[Hartshorn, Muller, 1989]. A partir de là, nous pouvons envisager deux autres hypothèses, qui ne sont d'ailleurs pas nécessairement exclusives l'une de l'autre. La première suppose que les services aux entreprises, en quittant le centre, ne font que conforter les pôles existants, et éventuellement, mais ce serait fondamental, changent leur nature. La seconde hypothèse suggère que la dynamique de périphérisation de ces activités tend à faire émerger de nouveaux pôles, contribuant de la sorte à l'éclatement de l'espace intramétropolitain, mais aussi à l'essor de spécialisations supplémentaires en périphérie. Les travaux antérieurs ne nous permettent pas véritablement de trancher.

Dans tous les cas, l'évolution des localisations n'est pas neutre pour la métropole, non seulement pour sa périphérie, nous venons de l'évoquer, mais aussi pour son centre historique, qui tenait jusque-là pour une de ses principales spécificités la concentration de ces activités en son sein, en particulier celles de haut niveau. La dynamique de périphérisation des services aux entreprises remet finalement en question le monopole de l'exercice de la centralité par le seul centre historique. Elle peut certes conduire à une réorganisation de la centralité, à une échelle plus vaste [Lacour, Gaschet, 2000], mais aussi à un déclin du centre [Goldsmith, 1991 ; Porter, 1995]. Cette deuxième hypothèse semble malgré tout plutôt concerner les grandes villes nord-américaines, dans lesquelles le CBD regroupe les minorités et les populations les plus pauvres, et apparaît même dans certains cas engagé dans une véritable spirale de l'appauvrissement [Stegman, Turner, 1996]. L'intervention des pouvoirs publics peut alors être nécessaire afin d'encourager l'ancrage des entreprises dans la ville-centre, comme le montre l'exemple des Corporations de Développement Economique Communautaires à Montréal, qui s'emploient notamment à créer des synergies entre les acteurs locaux [Morin, Lémieux, 1999].

Peu de travaux mènent une analyse simultanée des logiques de localisation des services aux entreprises et de l'évolution des structures intraurbaines. Ceux d'entre eux qui s'intéressent aux dynamiques de multipolarisation ne font, la plupart du temps, que constater la périphérisation croissante de ces activités. Réciproquement, les études qui cherchent à comprendre les facteurs de localisation intramétropolitains sont peu utilisées pour comprendre les restructurations à l'oeuvre, et leur dimension spatiale se réduit la plupart du temps à une rapide différenciation des éléments valorisés au centre et en périphérie, qui se révèle finalement assez pauvre. Il nous semble par ailleurs qu'une attention insuffisante est accordée aux écarts de comportements de localisation qui existent au sein même du secteur.

Ce chapitre nous a permis, à travers une réflexion basée à la fois sur des éléments théoriques et empiriques, de formuler un certain nombre d'hypothèses. Elles concernent d'une part le rôle des services aux entreprises en intraurbain, d'autre part leurs logiques de localisation. Ces hypothèses vont à présent être testées à travers l'exemple de la métropole lyonnaise. La deuxième partie est ainsi consacrée à l'analyse du rôle de ces activités dans les transformations intraurbaines sur la période 1982/1996, et la troisième présentera les résultats de deux enquêtes réalisées au printemps 1999 auprès d'établissements.

Partie 2 Centralité et diffusion sélective des services aux entreprises dans la métropole lyonnaise

Introduction

Les restructurations intraurbaines décrites précédemment ont manifestement lieu dans l'ensemble des grandes agglomérations françaises, comme que le confirme le récent travail de F. Gaschet [2000]. Il nous semble tout particulièrement pertinent de les analyser à l'échelle d'une métropole, d'autant plus que notre recherche est centrée sur le rôle des services aux entreprises qui sont essentiellement implantés dans ce type d'espace.

Notre terrain d'étude est très précisément la métropole lyonnaise, dans laquelle ces activités ont connu un très fort développement depuis une trentaine d'années [Les Notes de l'Opale, 2000]. Quelles ont été les conséquences de cette évolution sur l'organisation spatiale intraurbaine ? La question constitue le fil directeur de cette deuxième partie.

Un premier chapitre est consacré à la présentation des données et de la méthodologie. Dans le deuxième, nous analysons la structure générale des localisations ainsi que ses évolutions majeures depuis le début des années quatre-vingt, en insistant

sur la place du centre historique, et parallèlement l'émergence de pôles en périphérie. Le troisième chapitre traite du rôle spécifique des services aux entreprises, comparativement aux autres activités économiques. Le quatrième chapitre aborde les disparités des stratégies spatiales au sein même du secteur des services aux entreprises, dans le but d'en établir une typologie mais également de proposer un découpage de la métropole lyonnaise en plusieurs sous-espaces qui s'avèrent spécifiques en termes d'accueil des différentes catégories de services ainsi mises en évidence.

CHAPITRE 1 UNE APPROCHE PAR LES STRATEGIES SPATIALES DES ETABLISSEMENTS, AU SEIN D'UNE METROPOLE TERTIAIRE

Les données et méthodes sont présentées sous deux aspects. Le premier a trait à la dimension "économique" de notre approche : notre attention s'est principalement portée, eu égard à notre problématique, sur les établissements implantés dans la métropole lyonnaise, à partir du répertoire SIRENE de l'INSEE (I). Le second point précise la dimension spatiale de l'analyse : après avoir défini un territoire pertinent pour la métropole lyonnaise, nous présentons une méthode d'identification des éventuels pôles périphériques, ainsi que, de façon succincte, la logique des analyses typologiques que nous avons effectuées afin d'apprécier la structure économique des différentes communes (II).

I. Des établissements identifiés par leur localisation et leur secteur d'activité

Nous avons principalement eu recours à la base de données SIRENE aux années 1982, 1990 et 1996. Cela nous a permis de disposer d'une période temporelle suffisamment étendue pour faire état des évolutions majeures concernant la structure des localisations. Cette période correspond en outre relativement bien aux dates des trois derniers Recensements Généraux de la Population (RGP), qui sont respectivement 1982, 1990 et 1999 : en effet, bien que notre travail soit centré sur le comportement spatial des activités économiques, il nous semble indispensable de tenir compte de la répartition de la population de manière à dresser un panorama relativement complet de la métropole. Nous avons également utilisé, pour identifier des pôles en périphérie, les données de l'emploi salarié en 1998, fournies par l'UNEDIC.

A. Le répertoire SIRENE

Dans la mesure où nous considérons les établissements⁴⁹ comme des agents individuels

⁴⁹ Les établissements sont les unités de production géographiquement individualisées, mais juridiquement dépendantes de l'entreprise.

qui expriment, par leur choix d'implantation, des préférences spatiales (cf. partie 1), nous avons choisi de travailler sur des données qui se réfèrent essentiellement à leurs stratégies individuelles. Le répertoire SIRENE, créé en 1973, s'avère particulièrement adapté. Il gère le dispositif d'enregistrement des établissements et indique un certain nombre de renseignements les concernant. Nous ne détaillons que ceux que nous avons utilisés.

1. Une localisation précise

Pour chaque établissement, SIRENE indique l'adresse exacte à l'année d'enquête, ainsi que la date d'implantation sur le site. En revanche, ni la date de création de l'établissement, ni celle de son entreprise d'appartenance, ne sont communiquées.

Par ailleurs, une indication figure (mais pas aux années 1982 et 1990) concernant l'origine de l'établissement : on sait ainsi s'il s'agit d'une création pure, d'une délocalisation, d'un rachat, etc. Il n'est malgré tout pas possible d'établir, dans le cas d'une délocalisation, la date du transfert, non plus que sa provenance ; on ne peut donc pas déterminer si elle a eu lieu à l'intérieur même de la métropole lyonnaise, ou au contraire depuis l'extérieur, ce qui aurait pourtant eu un réel intérêt. Ce type de renseignements n'est en fait disponible que dans des fichiers spécifiques de l'INSEE, mais ces derniers ne prennent en compte que les plus grands établissements, ce qui est peu pertinent dans le cas des services aux entreprises pour lesquels, nous le verrons plus loin, le nombre de petites unités est relativement élevé.

2. Les caractéristiques des établissements

La taille est donnée par l'intermédiaire de l'effectif salarié approché, c'est-à-dire par tranches. Ces dernières sont relativement précises pour les petits établissements, mais beaucoup moins au-delà de vingt salariés. La surface occupée n'est en revanche pas communiquée, ce qui limite l'analyse du lien entre le choix de localisation et la taille des locaux nécessaires ; l'effectif donne certes une indication utile, mais, selon les cas, l'établissement peut avoir besoin, à nombre d'employés égal, de grandes ou de petites surfaces (par exemple s'il a ou non l'usage d'un entrepôt). Dans le cas des services aux entreprises, où l'on a affaire principalement à des activités de bureau, le volume d'employés est quand même plus révélateur du besoin en m² que dans d'autres secteurs.

Par ailleurs, SIRENE précise si l'établissement fait ou non partie d'une entreprise en comprenant plusieurs, auquel cas on parle d'entreprise multiétablissements, sinon de monoétablissement. On sait également s'il s'agit du siège social.

3. L'activité exercée : des difficultés liées au changement de nomenclature INSEE en 1993

La nature de l'activité principale est donnée par le code NAP (Nomenclature des Activités et des Produits) jusqu'au 31 décembre 1992, NAF (Nomenclature des Activités Françaises) par la suite. Nous ne disposons donc pas du même codage INSEE aux années 1982 et 1990 d'une part, 1996 d'autre part. Le niveau le plus fin de la NAP comprend 600 positions, celui de la NAF en compte 700. Il n'existe malheureusement pas

de correspondance exacte entre les deux. Afin de comparer les logiques spatiales des services aux entreprises avec celles des autres activités, nous avons malgré tout pu établir une partition qui permet d'identifier globalement les mêmes huit secteurs en 1982, 1990 et 1996. Elle demeure pour autant assez grossière, et interdit toute comparaison fine entre les volumes d'établissements par secteur entre 1996 et les deux autres dates.

B. Une ventilation des activités économiques selon huit grands secteurs

Nous avons volontairement limité le nombre de secteurs, car l'essentiel de notre recherche concerne les services aux entreprises. Nous avons en outre agrégé, dans la mesure du possible, des activités proches à la fois par leur nature ainsi que par leur comportement de localisation, à partir essentiellement des travaux de E. Tabourin et al. [1995] et de A. Aguiléra-Bélangier et al. [1999], réalisés au sein de la métropole lyonnaise.

1. Un secteur tertiaire volontairement détaillé

Nous avons regroupé les activités industrielles et de construction, et détaillé le tertiaire (commerce et services), dont l'importance dans le tissu économique des métropoles a été largement soulignée précédemment. Les services aux entreprises ont bien évidemment été définis comme une catégorie à part entière, de même que les activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location : ces deux secteurs constituent ce que nous appellerons par la suite le tertiaire supérieur.

Au total, les activités ont été scindées en huit groupes, comme indiqué ci-dessous. Entre parenthèses et en gras sont mentionnées les abréviations utilisées par la suite dans les différents tableaux et graphiques :

- les activités agricoles, de pêche et de sylviculture (**agri**) ; nous avons jugé utile de conserver cette catégorie, malgré sa faible importance au sein de la métropole, parce qu'elle permet de spécifier le profil économique de nombre de très petites communes, comme nous le verrons au chapitre 3 ;
- l'industrie, le bâtiment et la construction (**indus**) ;
- le commerce de détail (**comdét**) ;
- le commerce de gros (**comgros**) ;
- le transport et les communications (**transp**) ;
- les activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location (**fin**) ;
- les services aux entreprises (**SE**) ;
- les services collectifs et personnels (**collperso**) ;

Le détail des nomenclatures est présenté en annexe II-1. Seuls les services aux entreprises sont détaillés dans ce chapitre.

2. Les services aux entreprises, sans les services mixtes ni la recherche et développement

Conformément à ce que nous avons expliqué dans l'introduction générale, nous avons éliminé les services dits mixtes, ainsi que la recherche et développement, dont une part importante est constituée par la recherche publique, et qui a été intégrée de ce fait à la catégorie des services collectifs et personnels.

Les services aux entreprises que nous avons retenus sont constitués des activités de conseil, d'études et d'assistance. En NAP, cela correspond aux codes 7701 à 7714⁵⁰, auxquels ont été ajoutés⁵¹ les holdings (code 7600), le matériel de traitement de l'information (2701) et le nettoyage (8708). En NAF, nous avons précisément retenu les activités codées 72 ainsi que de la majorité de celles codées 74 dans la nomenclature INSEE en 60 positions (tableau 2-1). Une partie des différences concerne la définition des activités informatiques, qui sont nettement plus détaillées en NAF. Cette évolution est logique compte tenu de leur extraordinaire et relativement récent développement. La NAF distingue entre les prestations de haut niveau (721Z à 724Z) et celles qui sont banales (725Z et 726Z), alors qu'en NAP une telle différenciation n'est pas possible.

Dans le tableau 2-1, les services aux entreprises sont en outre présentés selon cinq grandes catégories identifiables dans les deux nomenclatures :

- le conseil, les études et l'informatique ;
- les analyses techniques et les contrôles ;
- la publicité ;
- l'intérim ;
- les services à la production, la sécurité et le nettoyage.

Tableau 2-1 : Les services aux entreprises selon les nomenclatures NAP et NAF de l'INSEE

⁵⁰ Nous n'avons par contre pas jugé intéressant de prendre en compte les ordres et syndicats professionnels (code 7715).

⁵¹ Afin d'obtenir une meilleure correspondance avec la nomenclature NAF.

type d'activité	code NAP en 600 positions	code NAF en 700 positions
conseil/études et informatique	matériel de traitement de l'information (2701), holdings (7600), études économiques et sociologiques (7702), études informatiques (7703), travaux à façon informatiques (7704), conseil en information et documentation (7707), cabinets juridiques (7708), expertise comptable et analyse financière (7709)	activités juridiques (741A), activités comptables (741C), études de marché et sondages (741E), conseil pour les affaires et la gestion, (741G), administration d'entreprises (741J) conseil en systèmes informatiques (721Z), réalisation de logiciels (722Z), traitement de données (723Z), activités de banque de données (724Z), entretien de machines et de matériel informatique (725Z), autres activités rattachées à l'informatique (726Z)
analyses techniques et contrôles	études techniques (7701), architectes (7705), métreurs, géomètres (7706)	activités d'architecture (742A), métreurs et géomètres (742B), ingénierie, études techniques (742C), contrôle technique automobile (743A), analyses, essais et inspections techniques (743B)
publicité	créateurs et intermédiaires en publicité (7710), régies publicitaires (7711)	gestion de supports de publicité (744A), conseil en publicité (744B)
intérim	prestation temporaire de personnel (7713)	sélection et mise à disposition de personnel (745A), travail temporaire (745B)
services à la production, sécurité et nettoyage	travaux à façon divers (7712), services divers rendus principalement aux entreprises (7714), nettoyage (8708)	sécurité (746Z), nettoyage (747Z), conditionnement à façon (748D), secrétariat et traduction (748F), organisation de foires et salons (748J), services annexes à la production (748K)
Source : INSEE entre parenthèses sont indiqués les codes NAP ou NAF		

Un des éléments au coeur de la compréhension des stratégies spatiales des services aux entreprises relève de la nature de la prestation (cf. partie 1). Cette dernière est assez délicate à évaluer correctement sur la base de la seule nomenclature INSEE, qui est malgré tout à même de fournir des indications intéressantes. Nous avons ainsi classé dans la catégorie des prestations de haut niveau les activités de conseil, d'études, une partie de l'informatique⁵² ainsi que la publicité, et dans celle des services banals les services à la production, la sécurité et le nettoyage mais aussi le reste des activités informatiques⁵³. Une catégorie intermédiaire nous semble constituée par les analyses techniques et les contrôles, ainsi que par l'intérim : nous les désignons donc par la suite

⁵² 721Z, 722Z, 723Z et 724Z.

sous le vocable de “ services intermédiaires ”.

II. Le choix et les modalités d'analyse de la métropole lyonnaise

La métropole lyonnaise a été identifiée au périmètre INSEE de l'aire urbaine de Lyon. Après y avoir présenté l'importance respective des huit secteurs, et tout particulièrement celle des services aux entreprises, nous détaillons la méthode adoptée pour identifier des pôles en périphérie, ainsi que la démarche statistique retenue pour établir des typologies de communes à partir de la nature des établissements présents.

A. L'identification complexe des villes

La question de la définition des villes est récurrente en sciences humaines [Pumain, Robic, 1996 ; Rémy, Voyé, 1992], et donc en économie urbaine. La réponse reste manifestement source de débats [Huriot, 1998-b ; Pumain, 1994]. C. Baumont et J.-M. Huriot reconnaissent à cet égard que “ quelle que soit l'approche choisie, les théories de la ville s'appuient rarement sur une définition explicite de leur objet ” [Baumont, Huriot, 1997-a, 516]. L'économie urbaine travaille sur la ville, ou encore sur les systèmes de villes, tente de les comprendre et de les modéliser, mais l'objet même de l'analyse semble résister à toute définition exhaustive. “ La complexité de l'objet-ville est en quelque sorte révélée par le fait que le terme même “ ville ” est employé pour désigner des organisations extrêmement différentes par leur forme, leur contenu et leur dimension, et dont l'aspect, les fonctions et les significations se modifient et se renouvellent continuellement au cours du temps ” [Pumain et al., 1996, 2-3].

Bien que la ville ne puisse vraisemblablement pas être appréhendée à l'aide d'une définition unique, qui prenne en compte ses multiples dimensions⁵⁴, elle fait l'objet d'un nombre extraordinaire de travaux, en particulier de la part des économistes et des géographes. En effet, si l'on ne dispose pas d'une définition théorique globale, un certain nombre de critères font peu ou prou l'unanimité, tels une concentration de population et d'activités supérieure à un seuil minimal, et surtout un fonctionnement spécifique, basé sur les interactions entre les agents qui y sont localisés [Beguin, 1996], interactions qui diffèrent singulièrement de celles qui prévalent en milieu rural [Goffette-Nagot, Schmitt, 1998]. Les définitions statistiques précises varient toutefois selon les pays [Lévy, 1998], rendant les comparaisons internationales souvent délicates.

En France, la question de l'identification concrète des villes se pose depuis longtemps [Jayet, 1988], en particulier à l'INSEE. Avant les années soixante prévalaient des critères de taille minimale et de continuité du bâti, qui ont servi de base à la définition

⁵³ 725Z et 726Z.

⁵⁴ Ainsi, la définition proposée par C. Baumont J.-M. Huriot est fondée sur une appréhension économique des processus de concentration dans la ville : “ la ville [est] une concentration humaine durable dans l'espace qui résulte d'une organisation de la diversité, et où les interactions sont suffisamment importantes pour prendre place dans un processus endogène complexe d'agglomération ” [Baumont, Huriot, 1997-a, 520]. Or, la ville existe aussi dans ses dimensions historiques, sociales, politiques voire utopiques [Baumont, Huriot, 1997-b].

des unités urbaines. Ils ont été par la suite complétés par la notion de ZPIU (Zones de Peuplement Industriels et Urbains), qui intégraient autour d'une unité urbaine les communes rurales industrielles ainsi que les communes rurales dotoirs directement dépendantes en termes d'emplois. Cette classification s'est toutefois révélée trop peu discriminante au Recensement de 1990, à l'issue duquel on s'est aperçu que les ZPIU couvraient 75% du territoire et regroupaient 96% de la population française. La définition d'un Zonage en Aires Urbaines (ZAU) a été une façon de prendre acte de ces évolutions [Le Jeannic, 1996 et 1997].

Une aire urbaine agrège à un pôle urbain - défini comme une unité urbaine offrant 5 000 emplois ou plus - l'ensemble des communes qui y envoient au moins 40% de leur population active. Cette définition tient mieux compte des nouvelles réalités, à savoir le fait qu'un nombre croissant de personnes habitent loin de leur lieu de travail [Tabourin et al., 1995]. Pour ces différentes raisons, nous avons choisi de définir la métropole lyonnaise par le périmètre de l'aire urbaine⁵⁵ de Lyon.

B. L'aire urbaine de Lyon

Il s'agit de la deuxième aire urbaine française (1,6 million d'habitants), juste devant celle de Marseille (1,4 million d'habitants), mais toujours loin derrière celle de Paris qui compte plus de dix millions de personnes en 1999 [Julien, 2000]. Pour les besoins de l'analyse spatiale, nous avons découpé l'aire urbaine de Lyon en sous-espaces constitués par ses différentes communes (239 au total), de sorte que la localisation d'un établissement est en définitive identifiée à celle de sa commune d'implantation. Les plus importantes, en termes de population et d'emploi, sont Lyon et Villeurbanne, qui comptent au Recensement Général de 1999 respectivement 445 552 et 124 215 habitants. Nous les considérons comme étant le centre (historique)⁵⁶, par opposition à la périphérie. Pour les besoins de certaines analyses, Lyon sera parfois découpée selon ses neuf arrondissements⁵⁷.

L'aire urbaine couvre une zone quasi circulaire d'un rayon d'une quarantaine de kilomètres autour de Lyon (carte 2-1). Elle se compose :

- du pôle urbain, qui regroupe 84 communes, dont les 55 que comptent le Grand Lyon (Communauté urbaine de Lyon, anciennement COURLY⁵⁸ ; il s'agit de la zone la plus dense et la plus urbanisée de la métropole ;
- de la couronne périurbaine, qui compte 155 communes, pour la plupart de très petite taille.

Cette aire urbaine comprend par ailleurs à ses limites des communes de taille relativement importante, qui jouxtent des centres secondaires anciens, qui eux en sont

⁵⁵ Plus précisément, nous avons utilisé le périmètre de l'aire urbaine de Lyon tel qu'il a été défini en 1990.

⁵⁶ Nous les désignerons aussi parfois par la suite par le terme de communes-centre ou de CBD.

⁵⁷ Ces neuf arrondissements figurent d'ailleurs sur toutes les cartes.

⁵⁸ COURLY = Communauté Urbaine de Lyon, créée en 1969.

exclus car ils forment leurs propres aires urbaines (carte 2-1). Il s'agit au nord de Anse (4 700 habitants en 1999), située à proximité de Villefranche-sur-Saône, au sud de Givors (18 500 habitants) et de Chasse-sur-Rhône (4 800 habitants), près de Vienne, et à l'ouest de la ville nouvelle de L'Isle d'Abeau⁵⁹ (12 000 habitants), qui touche Bourgoin-Jallieu.

Les principales infrastructures de transport, c'est-à-dire principalement les grands axes de pénétration et de contournement, sont indiqués sur la carte 2-2, qui couvre un périmètre un peu plus large que celui de l'aire urbaine, ce qui permet de mieux situer cette dernière au sein de son proche environnement, et notamment sa proximité à Saint Etienne et à Villefranche sur Saône.

C. Une dynamique de métropolisation

Le tissu économique de la métropole lyonnaise a longtemps été marqué par l'industrie, particulièrement les secteurs du textile et de l'habillement, de la chimie, de la métallurgie, de la mécanique et de l'automobile. Depuis une trentaine d'années, une forte tertiarisation s'est engagée [Bonneville, 1993], due en partie à la rapide croissance des services aux entreprises.

1. Un développement conséquent du tertiaire, couplé au maintien d'une spécificité industrielle

Une typologie effectuée par P.Y. Léo et J. Philippe [1996] classe la métropole lyonnaise parmi les centres de services diversifiés dès 1975. Cette tertiarisation résulte bien sûr de la croissance des activités tertiaires, mais aussi parallèlement de pertes d'emplois dans l'industrie, à l'image de ce qui a eu lieu au niveau national. Les chiffres récents publiés par l'Opale⁶⁰ [2000] indiquent cependant que ces pertes semblent stabilisées depuis 1995. L'industrie lyonnaise demeure à l'heure actuelle toujours marquée par les secteurs de la métallurgie, de la mécanique et de l'automobile. La chimie, associée à l'activité pharmaceutique, constitue également un pôle d'emplois important. Toutefois, les deux-tiers de l'emploi salarié en 1999, soit une proportion équivalente à celle de la France entière (tableau 2-2), et 73% des établissements de l'aire urbaine en 1996 (tableau 2-3), relèvent désormais du tertiaire (commerces et services).

2. Croissance et diversité des services aux entreprises

Les services aux entreprises représentent 19,7% des emplois salariés de l'aire urbaine en 1999, et près de 30% des emplois salariés tertiaire (tableau 2-2). La croissance a été rapide : " depuis le début des années 1990, les services aux entreprises ont créé 12 000 postes de travail [...], soit presque autant que l'ensemble formé par l'éducation, la santé, l'action sociale, et plus que les services aux particuliers " [Lacroix, Pothier, 1998, 2].

Tableau 2-2 : L'emploi salarié dans l'aire urbaine de Lyon en 1999

⁵⁹ Elle a été créée en 1972.

⁶⁰ Opale = Observatoire partenarial lyonnais en économie.

secteur d'activité	nb d'emplois	part du secteur
industrie et construction	168 372	32,7%
commerce	89 698	17,4%
services aux entreprises	101 788	19,7%
autres services	155 621	30,2%
total	515 479	100%

Source : Les notes de l'Opale, 2000, 2

Sur les 91 400 établissements que compte l'aire urbaine en 1996, les secteurs les plus importants sont ceux destinés à la population : le commerce de détail (22,7% des établissements) et les services collectifs et personnels (21,9%). Les services aux entreprises représentent 12 500 établissements, soit 13,7%, et se situent juste derrière l'industrie et la construction (tableau 2-3).

Tableau 2-3 : Les établissements par secteur d'activité dans l'aire urbaine de Lyon en 1996

	agri	indus	comdét	comgro	transp	fin	SE	collperso	Total
nb en 1996	3159	17962	20732	7487	3703	5929	12500	19928	91400
part en 1996	3,4%	19,6%	22,7%	8,2%	4%	6,5%	13,7%	21,9%	100%

Source : INSEE, SIRENE

Entre 1982 et 1990, l'augmentation moyenne du nombre d'établissements dans la métropole a atteint 17,5%, avec des différences intersectorielles significatives (tableau 2-4). Le secteur de l'industrie et de la construction a connu une croissance modérée (+5,1%), qui cache en fait une diminution dans l'industrie et une augmentation dans la construction. Les taux de progression ont été plus importants dans le tertiaire, mis à part le commerce de détail (-8,3%), vraisemblablement du fait de l'augmentation significative du nombre de moyennes et grandes surfaces, qui a entraîné la fermeture de nombreux petits commerces. Les services aux entreprises ont enregistré de loin la plus forte croissance. Leur nombre a en effet crû de 70%. Cette progression a même représenté 29,5% de l'augmentation totale du volume d'établissements tertiaires de la métropole lyonnaise. Leur poids s'est en conséquence nettement renforcé, passant de 6,6% en 1982 à 9,5% en 1990 (tableau 2-4). Il atteint 10,1% en 1996.

Tableau 2-4 : Les établissements de l'aire urbaine de Lyon par secteur d'activité en 1982 et 1990

	agri	indus	comdét	comgro	transp	fin	SE	collperso	Total
nb en 1982	992	19569	25231	5884	2814	10470	5518	13075	83553
nb en 1990	1444	20659	23124	7244	3536	14593	9389	18236	98225
évolution 82-90	45,6%	5,6%	-8,3%	23,1%	25,6%	39,3%	70%	39,4%	17,5%
part en 1982	1,2%	23,4%	30,2%	7%	3,3%	12,5%	6,6%	15,8%	100%
part en 1990	1,5%	21%	23,5%	7,4%	3,6%	14,8%	9,5%	18,7%	100%

Source : SIRENE, INSEE

L'aire urbaine de Lyon se distingue surtout par la diversité de son offre dans ce secteur, puisqu'elle apparaît, à la fin des années quatre-vingt dix, comme " la seule aire urbaine française où sont implantées de manière significative sept des dix spécialités de services aux entreprises ⁶¹ , contre au mieux cinq ou six dans les autres métropoles de l'hexagone " [Lacroix, Pothier, 1998, 2]. Une décomposition des établissements au niveau de la NAF en 700 positions souligne l'importance des services de haut niveau et des services intermédiaires en 1996 (tableau 2-5) : le conseil et les études comptent à cette date pour 37,7% du total des établissements du secteur, les analyses techniques et les contrôles pour 18,5%, l'informatique pour 9,8%, la publicité pour 6,9% et l'intérim pour 2,8%. Les activités banales ne représentent en tout que 23,2% des établissements : 15,9% pour les services à la production, 6,1% pour le nettoyage et 1,2% pour la sécurité.

Tableau 2-5 : Les établissements de services aux entreprises par catégorie en 1996 dans l'aire urbaine de Lyon

⁶¹ Les dix secteurs de services aux entreprises pris en compte dans cette étude sont : les postes et télécommunications, les activités informatiques, les services professionnels, la publicité et les études de marché, l'architecture, l'ingénierie et les contrôles, la location sans opérateur, la sélection et la fourniture de personnel, la sécurité, le nettoyage et les services divers aux entreprises, l'assainissement et la gestion de déchets, la recherche/développement. Notre propre définition est donc plus restrictive.

Localisation des services aux entreprises et dynamiques intramétropolitaines Le cas de Lyon

type d'activité	intitulé	code NAF	nb en 1996	part en 1996
informatique	conseil en informatique	Z 722Z	38 495	3% 4%
	réalisation de logiciels	723Z	185 63	1,5%
	traitement de données banque	724Z	94 0	0,5%
	de données vente de matériel informatique autres activités informatiques	725Z	1217	0,8% 0%
		725Z		9,8%
	total			
conseil et études	activités juridiques comptabilité	741A	1101 719	8,8%
	études de marché conseil	741C	185 1676	5,8%
	administration d'entreprises	741 ^E 741G	1030	1,5%
		741J	4711	13,4%
		total		8,2%
			37,7%	
analyses techniques	architectes géomètres études techniques	742A	813 160	6,5%
		742B	1335	1,3%
		742C	2308	10,7%
		total		18,5%
contrôles	contrôles techniques essais techniques	743A	82 69	0,7%
		743B	151	0,6%
		total		1,3%
publicité	gestion de supports de pub conseil en pub	744A	183 675	1,5%
		744B	858	5,4%
		total		6,9%
intérim	mise à disposition de personnel	745A	117 238	0,9%
		745B	355	1,9%
		total		2,8%
sécurité	sécurité	746Z	150	1,2%
nettoyage	nettoyage	747Z	763	6,1%
services à la production	conditionnement à façon	748D	32 592	0,3%
	secrétariat organisation de foires et salons services divers	748F	107 1256	4,7%
		748J	1987	0,9%
		748K		10%
		total		15,9%
total	tous services aux entreprises		12500	100%

Source : INSEE, SIRENE

Le processus de métropolisation s'est au demeurant traduit par un développement des services aux entreprises plutôt haut de gamme (tableau 2-6 et annexe II-2), : la catégorie la plus dynamique sur la période 1982/1990 a été celle des activités de conseil, d'études et d'informatique (+101,8%), tout particulièrement les holdings (+483,1%), les études informatiques (+398,4%), et les régies publicitaires (253,6%). Le développement a toutefois été également significatif pour les services à la production, la sécurité et le nettoyage. La progression a été nettement moins rapide dans le domaine de l'analyse technique et des contrôles (+37,7%), et surtout celui de l'intérim (+10,8%). Ce dernier

s'est distingué par un volume d'établissements supplémentaires particulièrement faible : seulement trente établissements en huit ans, alors que l'on sait que cette activité a fortement progressé, du fait de la montée du chômage. Mais nous allons voir que le secteur est principalement constitué de grands établissements, appartenant à des entreprises de taille importante, ce qui peut contribuer à expliquer que les ouvertures de nouvelles unités sont plus rares, contrairement aux autres activités où les créations concernent, pour l'essentiel, des monoétablissements de petite voire de très petite taille (sans salarié).

Tableau 2-6 : Les établissements de services aux entreprises par catégorie en 1982 et 1990 dans l'aire urbaine de Lyon

	conseil, études, info	analyses techn et contrôles	publicité	intérim	serv à la prod, sécurité, nett	total
nb en 1982	2005	1667	533	277	1468	5950
nb en 1990	4044	2296	906	307	2796	10349
évolution 82/90	101,8%	37,7%	69,9%	10,8%	90,5%	73,9%
part en 1982	33,7%	28%	9%	4,6%	24,7%	100%
part en 1990	39,1%	22,2%	8,7%	3%	27%	100%
Source : INSEE, SIRENE						

De fait, les établissements sans salarié représentent en moyenne 43% des effectifs en 1996 dans le secteur des services aux entreprises (contre par exemple 35% pour l'industrie et la construction), et ceux de moins de dix salariés 80%, chiffres par ailleurs conformes à ceux d'autres études réalisées en France et à l'étranger [Soy, 1998 ; Zuliani, 1996]. Seul l'intérim compte une très faible part d'établissements sans salarié (18%). Par ailleurs, 87% des établissements de services aux entreprises appartiennent à des entreprises monoétablissements ; là encore, l'intérim se distingue, puisque 59% de ses unités font partie d'entreprises multiétablissements.

3. L'influence de la métropole lyonnaise en Rhône-Alpes

Au sein de la région Rhône-Alpes, la métropole lyonnaise se distingue par sa taille et son rayonnement [Bonneville, 1997]. Lyon fait ainsi figure de capitale régionale devant Grenoble et Saint-Etienne [Mayère, Vinot, 1993]. La métropole concentre en particulier une part importante des fonctions tertiaires supérieures de la région [INSEE, 1996] : elle accueille ainsi, dans le secteur des services aux entreprises, plus de 40% des sièges sociaux [Bonnet, 1993], et 43% des emplois en 1998 [INSEE, 1998].

Ces différents éléments, en particulier le fort développement des services aux entreprises ainsi que le niveau du rayonnement régional, soulignent la réalité du processus de métropolisation dans l'aire urbaine de Lyon. Ce processus a pourtant été, selon M. Bonneville [1993], relativement laborieux, " et le développement des fonctions métropolitaines ne s'est réalisé qu'à un niveau modeste " [Bonneville, 1993, 322], notamment du fait de la domination parisienne. Lyon souffre notamment d'une certaine

faiblesse en termes d'activités de commandement économique, ce qui limite encore son rayonnement sur le plan européen [Bonneville, 1997]. D'ailleurs, les implantations de grandes firmes internationales privilégient surtout le bassin parisien et l'Alsace, mais encore insuffisamment la métropole lyonnaise [Grand Lyon Prospective, 1999].

A l'issue de cette présentation, il convient de se pencher sur les méthodes que nous allons mettre en oeuvre dans les chapitres suivants pour traiter spécifiquement des dynamiques spatiales intramétropolitaines.

D. Les méthodes de l'analyse spatiale

Nos critères d'identification de pôles en périphérie de l'aire urbaine s'inspirent des travaux évoqués en première partie, mais procèdent également de notre propre analyse des spécificités de la métropole lyonnaise. La réalisation de typologies de communes est, quant à elle, basée sur une méthode relativement classique de classification automatique.

1. Critères d'identification de pôles périphériques

Notre définition s'appuie sur deux éléments. Le premier fait référence aux dynamiques de concentration et de la croissance des activités économiques. Le second dérive de notre compréhension de l'espace considéré : ce dernier est en effet partagé en deux zones distinctes, à savoir d'un côté la périphérie du pôle urbain (c'est-à-dire le pôle urbain sans le centre), et de l'autre la couronne périurbaine. La première de ces zones est caractérisée par des volumes et des densités bien plus élevées (en termes de populations et d'établissements) que la seconde. Il nous semble indispensable d'en tenir compte. Certes, le fait d'introduire une telle différenciation suppose que les éventuels pôles identifiés dans le pôle urbain et en couronne périurbaine ne seront pas à mettre tout à fait sur le même plan. Néanmoins, il nous semble que si l'on veut souligner l'existence de processus de polarisation en dehors du pôle urbain, même si elles sont *a priori* plus limitées, une telle approche est justifiée et même indispensable.

La méthode comporte en fait deux étapes. La première consiste à déterminer des zones privilégiées de développement au sein de la métropole, c'est-à-dire des communes où la concentration et la croissance des activités économiques sont remarquables. La seconde étape s'attache à sélectionner, parmi elles, de " véritables " pôles périphériques, sur la base de regroupements de communes géographiquement proches, de manière à ce que ces pôles aient une certaine taille, et donc un poids conséquent au sein de la métropole ; ceci pour éviter de définir comme pôles des communes de taille moyenne et surtout isolées.

Les communes dynamiques sont de surcroît identifiées parmi celles qui comptent au moins 150 établissements (tous secteurs confondus) en 1996. Cela permet de réaliser un premier tri, puisque seules 83 communes sur 239 satisfont à une telle exigence. Les deux autres critères, proches de ceux définis par F. Gaschet [2000], sont relatifs à la densité d'emplois et à la croissance du nombre d'établissements dans la commune considérée entre les années 1982 et 1996. Ils mettent en oeuvre des seuils, qui sont différents dans le pôle urbain et dans la couronne périurbaine.

Nous avons ainsi défini :

un indicateur de densité des emplois :

un indicateur de croissance des établissements :

où :

- i désigne la commune considérée
- z représente le pôle urbain si la commune appartient au pôle urbain (centre exclu), la couronne périurbaine sinon
- E concerne l'emploi salarié
- S correspond à la surface totale
- ET représente le nombre total d'établissements (tous secteurs confondus)

Ces critères permettent de prendre en compte à la fois l'emploi, en termes de densité, mais aussi le volume et la dynamique des implantations d'établissements sur une période d'une quinzaine d'années. En effet, ne retenir que des éléments relatifs aux seuls établissements nous semble insuffisant, en raison de l'existence de fortes différences en termes de taille, et donc d'impact sur l'emploi communal.

Finalement, une commune i est considérée comme étant une zone de développement métropolitain dès lors que sont réunies les trois conditions suivantes :

Et_i^{96} soit être supérieur à 150

Di doit être supérieur à la moyenne des Di dans la zone z considérée

Ciz doit être supérieur à 1

Les pôles périphériques sont ensuite identifiés en éliminant les communes isolées (sauf si elles sont de très grande taille), et en regroupant celles qui sont proches géographiquement.

2. Constitution de typologies des communes de la métropole

Nous avons réalisé, au cours de ce travail, plusieurs typologies des communes de l'aire urbaine, afin d'apprécier la nature de leur tissu économique et donc leurs éventuelles spécialisations. Cela consiste à former des groupes ayant une structure " proche ", cette dernière étant déterminée au préalable sur la base de la proportion des établissements ventilés soit selon chacun des huit secteurs d'activité (cf. chapitre 3), soit en fonction des différentes catégories de services aux entreprises (cf. chapitre 4).

Puisque les variables sont quantitatives, nous avons chaque fois eu recours, avant de constituer les groupes, à une Analyse en Composantes Principales (ACP), et la typologie a alors été effectuée sur les scores factoriels. Le nombre d'axes significatifs retenus à l'issue de chaque ACP a été déterminé par la méthode du saut de variance [Evrard et al., 1998] : on examine le signe des écarts entre les différences de valeurs propres consécutives, et on recherche le point d'inflexion qui correspond à un changement de signe. Nous avons ensuite utilisé une méthode de classification automatique - la classification par les centres mobiles - qui suppose de choisir au préalable le nombre de

groupes. Pour le déterminer, nous avons testé à chaque fois plusieurs valeurs, et retenu la plus adéquate, en veillant notamment à ce que les effectifs des groupes soient autant que possible équilibrés.

Le fait de disposer des données SIRENE à trois dates différentes et non successives va nous permettre de révéler les évolutions spatiales intramétropolitaines, sur la base de comparaisons des volumes d'établissements entre les sous-espaces urbains, ainsi que de leur tissu économique.

Certes, cette approche ne permet pas de comptabiliser finement les arrivées et les départs ce qui aurait pourtant pu donner des indications supplémentaires pertinentes sur les dynamiques à l'oeuvre [Andan et al., 1999 ; Lacour et al., 1998]. Malgré tout, la comparaison des volumes donne quand même, nous semble-t-il, de précieuses indications sur l'attractivité ou au contraire le manque d'attractivité des sous-espaces considérés.

CHAPITRE 2 LA STRUCTURE SPATIALE DE LA METROPOLE LYONNAISE : ROLE DU CENTRE ET DEVELOPPEMENT DE POLES PERIPHERIQUES

L'analyse des dynamiques spatiales implique de considérer l'évolution des implantations de manière à mettre en évidence des sous-espaces de forte concentration par rapport à d'autres qui sont moins favorisés, et de déterminer *in fine* dans quelle mesure la métropole a engagé au fil des ans un processus de multipolarisation.

Dans ce chapitre, nous commençons par décrire la répartition des localisations, dont les transformations sur une quinzaine d'années permettent de mettre en évidence la réalité et l'importance de l'étalement urbain (I). Nous cherchons ensuite à repérer plus particulièrement les zones privilégiées du développement des activités économiques, au sein du centre mais également en périphérie (II). Nous sommes alors en mesure de dresser un bilan de la structure actuelle de la métropole lyonnaise.

I. Des localisations structurées par la proximité au centre historique, malgré une dynamique d'étalement urbain

Les habitants, comme les activités, sont essentiellement localisés au sein du pôle urbain. Les seconds sont cependant un peu plus concentrés que les premiers, et notamment plus nombreux (en proportion) dans les communes-centre. L'étalement progressif des implantations est cependant une réalité ; il favorise tout particulièrement la couronne périurbaine.

A. Une population relativement dispersée

L'aire urbaine de Lyon compte, au Recensement de 1999, près de 1,6 million d'habitants. Le pôle urbain en regroupe à lui seul 1,3 million, soit près de 82%, et le Grand Lyon 1,1 million. Un peu plus de 569 000 personnes, soit près de 35,7%, habitent Lyon ou Villeurbanne, ce qui signifie que près des deux-tiers des habitants vivent actuellement en dehors du centre.

Sur la carte 2-3 figure la répartition de la population par commune de l'aire urbaine en 1999. Cette carte permet de mieux visualiser les zones de forte concentration : elles apparaissent dans et autour du centre, particulièrement en proche banlieue est où se trouvent les communes les plus peuplées de la métropole, qui sont notamment celles sur lesquelles ont été mises en place des ZUP⁶² dans les années soixante-dix : Vénissieux (environ 56 000 habitants en 1999), Saint Priest et Vaulx en Velin (environ 40 000 habitants chacune). A l'ouest, les communes les plus importantes sont de taille nettement plus modeste : les deux plus grosses sont Ecully et Sainte Foy lès Lyon, qui accueillent respectivement 18 000 et 21 200 habitants. Plus loin du centre, la population se masse essentiellement à proximité des centres secondaires anciens mentionnés précédemment et situés hors du périmètre de l'aire urbaine : Villefranche-sur-Saône au nord, Bourgoin-Jallieu à l'est et Vienne au sud. Les habitants sont tout particulièrement nombreux près de Bourgoin-Jallieu, c'est-à-dire dans et autour la ville nouvelle de L'Isle d'Abeau, ainsi que près de Vienne, à savoir à Givors et à Chasse-sur-Rhône. La majorité du reste des communes de la couronne périurbaine compte en revanche moins de 2 000 habitants en 1999, et demeurent relativement rurales.

La population de l'aire urbaine a progressé de 11,5% entre 1982 et 1999 (tableau 2-7). Le taux de croissance en périphérie⁶³ (+14,8%) a été plus du double de celui du centre historique (+6,1%). Le poids de ce dernier a donc diminué, passant de 37,5% à 35,7%. Les communes-centre se sont malgré tout montrées un peu plus dynamiques que celles du reste du pôle urbain, où la croissance n'a été que de 5,6%. Les évolutions ont en fait été contrastées. Plusieurs communes des proches banlieues est et sud de Lyon, industrielle et plus pauvre que l'ouest, comme Vaulx en Velin, Vénissieux, Bron ou encore Rillieux la Pape ont perdu des habitants (plus de 8 000 à Vénissieux, 5 000 à Vaulx en Velin). Ces pertes sont liées aux difficultés propres que connaissent ces communes, marquées par un habitat social important (annexe II-3), une forte proportion d'immigrés, où les taux de chômage sont nettement supérieurs à ceux du reste de la métropole, et les revenus moyens par habitant très inférieurs (annexe II-4). La croissance a été importante dans la partie est de la métropole, mais plutôt en deuxième couronne et au-delà, comme à Chassieu ou encore à Genas (carte 2-3). Elle a également été significative en proche banlieue ouest (Ecully, Dardilly, etc.).

En couronne périurbaine, l'augmentation de population a été spectaculaire (+47,3%), notamment le long des axes de transport. Le poids de la couronne périurbaine est ainsi passé de 13,7% en 1982 à 18% en 1999. Les communes voisines de L'Isle d'Abeau ont enregistré la plus forte progression. Ces résultats confirment le fait que l'étalement urbain

⁶² ZUP = Zone à Urbaniser en Priorité.

⁶³ C'est-à-dire l'aire urbaine sans le centre (cf. chapitre 1).

favorise les zones peu denses de la métropole. Les conséquences en termes de mobilité sont importantes, notamment parce que ces sous-espaces sont moins bien desservis par le réseau de transports en commun. Les ménages qui y habitent sont donc plus souvent motorisés, voire bi-motorisés, et les distances domicile/travail plus élevées car les actifs continuent de travailler dans le pôle urbain, où se trouve la majeure partie des emplois [Andan et al., 1999].

Tableau 2-7 : La population de l'aire urbaine de Lyon en 1982 et 1999

	total	centre	pôle urbain hors centre	couronne périurbaine
nb en 1982	1431672	536806	699290	195576
nb en 1999	1596589	569667	738796	288126
évolution 1982/1999	11,5%	6,1%	5,6%	47,3%
poids en 1982	100%	37,5%	48,8%	13,7%
poids en 1999	100%	35,7%	46,3%	18%
Source : INSEE, RGP				

B. Des activités économiques plus concentrées que les habitants

Les établissements sont globalement plus concentrés que la population, conformément à ce qui est généralement observé dans les grandes agglomérations urbaines [Ingram, 1998]. En 1996, 84,2% d'entre eux sont situés à l'intérieur du pôle urbain, 76% dans le seul Grand Lyon, et un peu plus de 46% (soit 10% de plus que les habitants) dans les communes-centre. Les établissements comptant plus d'un salarié, soit 54%, se révèlent encore un peu plus concentrés : 87% sont localisés dans le pôle urbain, et 48% au centre. Une étude récente des migrations alternantes dans la métropole lyonnaise montre que les non salariés travaillent en fait très souvent dans leur commune de résidence [Andan et al., 1999], ce qui peut expliquer que les établissements sans salarié sont plus dispersés, conformément à la population.

La carte 2-4 indique que les sous-espaces privilégiés sont globalement les mêmes que pour les habitants. Il existe d'ailleurs un lien entre la populations d'une commune et le nombre d'établissements qui y sont localisés, comme le montre le tableau 2-8. Cela signifie que les plus grosses communes (plus de 10 000 habitants) sont sans surprise celles qui accueillent l'essentiel des activités métropolitaines.

	moins de 2 000	2 001 à 5 000	5 001 à 10 000	10 000 à 60 000	centre
nb de communes	121	69	26	21	2
nb d'établissements moyen par commune	52	171	361	1038	21 054
Source : INSEE, SIRENE et RGP99 test de Fisher significatif au seuil de 1%					

Hors du centre, les principaux lieux de concentration de l'économie lyonnaise sont la proche banlieue est, sur laquelle d'importantes zones industrielles ont été mises en place dans les années soixante, ainsi que la proche banlieue sud, où sont implantées les activités liées à la chimie. A l'ouest, les communes sont moins bien dotées, notamment parce que le relief, plus vallonné, rend l'accès plus difficile, bien que la récente mise en place du tronçon nord du périphérique (TEO⁶⁴) ait amélioré la situation. En périphérie plus lointaine, nous pouvons noter, comme pour la population, l'influence de la proximité des centres secondaires, notamment dans et autour de Givors et de Chasse-sur-Rhône, communes de vieille tradition industrielle, ainsi que dans et à proximité de la ville nouvelle de L'Isle d'Abeau.

Comment ont évolué ces localisations depuis 1982 ? A cette date, l'aire urbaine de Lyon comptait 83 553 établissements ; elle en accueille 91 400 quatorze ans plus tard, soit une progression de plus de 9%. Cette évolution globale masque en fait une augmentation entre 1982 et 1990 (+17,3%), suivie d'une diminution conséquente (-7%) entre 1990 et 1996, liée au ralentissement économique qu'a connu la France au début des années quatre-vingt dix.

Les dynamiques ont été très différentes entre le centre, qui a perdu 7,6% de ses établissements sur la période, et la périphérie, où la croissance a atteint 29%. La baisse a été particulièrement sensible dans les premier et second arrondissements, c'est-à-dire l'ancien hypercentre, concurrencé depuis la fin des années soixante-dix par la Part-Dieu⁶⁵ (3ème et 6ème arrondissements). Seul le neuvième arrondissement, c'est-à-dire le quartier de Gerland, ancien marché aux bestiaux où les pouvoirs publics ont favorisé le développement d'activités liées aux bio-technologies, s'est montré véritablement dynamique (tableau 2-9). En conséquence, la part de Lyon et Villeurbanne au sein de la métropole a notablement diminué, passant de 54,2% en 1982 à 46,1% en 1996 : ainsi, dès 1990, moins de la moitié des établissements de l'aire urbaine (49,6%) est implantée au centre.

⁶⁴ TEO = Trans Est Ouest.

⁶⁵ Le centre d'affaires de la Part-Dieu a été construit entre 1967 et 1977.

	1er arrdt	2ème arrdt	3ème arrdt	4ème arrdt	5ème arrdt	6ème arrdt	7ème arrdt	8ème arrdt	9ème arrdt	Villeurb
1982	4085	6490	7542	2208	2103	5995	4607	2610	2377	7298
1996	3160	5340	7185	1977	2173	5193	4940	2488	2781	6871
évolution 82/96	-22,6%	-17,7%	-4,7%	-10,5%	3,3%	-13,4%	7,2%	-4,7%	17%	-5,8%

Source : INSEE, SIRENE

En périphérie, comme pour la population, la progression a été particulièrement spectaculaire en couronne périurbaine (tableau 2-10). Cette dernière a gagné près de 5 000 établissements en quatorze ans, soit plus de 50%. Mais le pôle urbain (hors centre) a connu lui aussi une croissance conséquente (+21,4%), ce qui fait que son poids s'est renforcé sur la période, passant de 34,4% à 38,2%.

Tableau 2-10 : Les établissements dans l'aire urbaine de Lyon en 1982 et en 1996

	total	centre	pôle urbain hors centre	couronne périurbaine
nb en 1982	83 553	45 315	28 734	9 504
nb en 1996	91 400	42 108	34 884	14 408
évolution 82/96	9,4%	- 7,6%	21,4%	51,6%
poids en 1982	100%	54,2%	34,4%	11,4%
poids en 1996	100%	46,1%	38,2%	15,7%

Source : INSEE, SIRENE

Cet étalement spatial progressif est bien matérialisé par le graphique 2-1, qui fait apparaître la répartition cumulée des établissements (tous secteurs confondus) en fonction de la distance au centre de Lyon⁶⁶. On constate ainsi qu'en 1982 80% des établissements de l'aire urbaine sont implantés à moins de 12 kilomètres du centre de Lyon, contre près de 15 kilomètres seulement quatorze ans plus tard.

L'étalement spatial des établissements est donc réel et conséquent, même s'il s'effectue plus en faveur du pôle urbain (hors centre) que ne le fait celui des habitants. Cela témoigne d'un besoin plus important en termes d'économies d'agglomération générées par la zone dense de la métropole, et notamment par son centre.

II. Les zones privilégiées de développement des activités économiques en périphérie

Si la quasi totalité des communes périphériques a enregistré une croissance en termes d'établissements entre 1982 et 1996, l'analyse fine de l'évolution des localisations permet

⁶⁶ Distance calculée à vol d'oiseau à partir de la préfecture de Lyon.

de mettre en évidence l'existence de plusieurs pôles particulièrement dynamiques.

A. Une croissance du nombre d'établissements dans la quasi totalité des communes périphériques

La carte 2-5 confirme que l'évolution du volume d'établissements par commune entre 1982 et 1996 a été favorable à l'ensemble des communes de la périphérie, hormis quelques rares exceptions. A proximité du centre, les gains en volume ont été très importants à l'est et au sud, mais également à l'ouest, dont le poids au sein de la métropole s'est renforcé. En périphérie plus lointaine, la croissance a " suivi " les principaux axes autoroutiers de pénétration⁶⁷. A proximité des centres secondaires anciens, l'augmentation a été surtout importante dans et autour de L'Isle d'Abeau, en relation avec celle de sa population ainsi que la mise en place de plusieurs zones d'activités. Dans le reste de la couronne périurbaine, la progression a été nettement plus modérée, notamment à Givors, commune d'industrialisation ancienne engagée dans une reconversion assez difficile. Ces résultats montrent que la dynamique des activités a conforté les principaux pôles économiques de la métropole lyonnaise (annexe II-5). Il est intéressant de souligner que les communes situées hors du Grand Lyon et qui ont enregistré la plus forte croissance sur la période se trouvent pour la plupart en bordure de la Communauté urbaine⁶⁸ (carte 2-6). Il semble donc que la proximité de cette dernière constitue un facteur favorable, peut-être du fait de l'existence d'économies d'agglomération. On peut également se demander si les coûts fonciers et fiscaux, qui sont moins importants en dehors du périmètre du Grand Lyon, jouent un rôle en la matière. Répondre à ce type de question se révèle délicat et est même impossible à partir des seules données SIRENE. Nous reviendrons sur les raisons de l'attrait spécifique de ces sous-espaces métropolitaines situés à proximité du Grand Lyon dans la troisième partie de ce travail, mais uniquement pour les activités de services aux entreprises, à partir de l'analyse des facteurs de localisations.

B. Le développement de pôles périphériques

A partir de la détermination des principales zones de concentration et de croissance, c'est-à-dire des communes les plus dynamiques de la métropole, quatre pôles périphériques peuvent être identifiés.

1. Les zones privilégiées de développement à l'intérieur du pôle urbain

Dans le pôle urbain (hors centre), 55 communes sur 82 comptent plus de 150 établissements en 1996. La densité moyenne est de 1097 emplois par km² en 1998, et le taux de croissance moyen des établissements est de 21,4% sur la période 1982/1996.

⁶⁷ Ils sont figurés sur la carte 2-2 au chapitre 1.

⁶⁸ Cela n'est pas dû à leur taille car, mis à part Genas qui dépasse 10 000 habitants, il s'agit de communes de petite taille (entre 2 000 et 5 000 habitants), comparables à celles situées en plus lointaine périphérie, où la croissance apparaît pourtant nettement plus modérée.

Seules 16 communes satisfont à l'ensemble des trois critères définis dans le premier chapitre. Nous constatons, sur la carte 2-7, qu'elles peuvent être regroupées en cinq grandes zones géographiques. La première, au nord, ne comprend que Genay, la deuxième, à l'est, regroupe Genas, Meyzieu et Chassieu, la troisième, au sud de Lyon, rassemble Feyzin, Irigny, Saint Genis Laval, Brignais, Francheville et Craponne, la quatrième, à l'ouest, réunit Dardilly, Ecully, Limonest, Champagne au Mont d'Or, Marcy l'Etoile, Craponne et Francheville, et la cinquième, au sud, est réduite à la commune de Chasse sur Rhône. La grande majorité de ces communes, mise à part Chasse sur Rhône, appartient à la Communauté urbaine ou à sa proximité immédiate. Par ailleurs, chacune des ces cinq zones, soit comporte une commune d'une certaine taille (plus de 7 000 habitants), soit est située à proximité immédiate d'une telle commune. Ainsi, la zone ouest comprend Ecully (18 000 habitants en 1999) ainsi que Dardilly (7 600 habitants) et Francheville (11 300 habitants). A l'est, Meyzieu compte environ 28 000 habitants en 1999, et Genas 11 000. Chasse sur Rhône (4 700 habitants) jouxte Givors (18 400 habitants). Genay (4 600 habitants) est proche de Neuville sur Saône (7 000 habitants), qui est la commune la plus importante de cette partie de l'aire urbaine. Enfin, au sud de Lyon, Saint Genis Laval compte environ 19 200 habitants en 1999 et Feyzin 11 200. Ces cinq zones rassemblent un peu plus de 9 000 établissements en 1996, soit plus du quart (25,8%) de ceux qui sont implantés dans le pôle urbain (hors centre) à cette date.

2. Les zones privilégiées de développement à l'intérieur de la couronne périurbaine

Au sein de la couronne périurbaine, seules 26 communes sur 155 accueillent plus de 150 établissements en 1996. La densité est de 159 emplois par km² en 1998, soit près de sept fois moins que dans le pôle urbain, et le taux de croissance des établissements atteint 51,6%, c'est-à-dire qu'il est plus de deux fois plus élevé. 11 communes satisfont à l'ensemble des trois critères (carte 2-7). Il est intéressant de constater que la majorité d'entre elles jouxte les zones mises en évidence précédemment. Ainsi, Saint André de Corcy est proche de Genay, alors que Pusignan, Colombier Saugnieu et Tignieu Jamezieu sont près de la zone située autour de Genas, et enfin Lissieu et Lentilly jouxtent la zone de Dardilly/Ecully. Une seule zone échappe à cette règle : elle est située autour de la ville nouvelle de L'Isle d'Abeau, et réunit Villefontaine, Saint Quentin Fallavier, et un peu plus loin Saint Pierre de Chandieu. Elle est constituée, comme les autres, autour de communes de taille relativement importante : Villefontaine (11 700 habitants en 1999) et L'Isle d'Abeau (12 000 habitants). L'ensemble de ces onze communes accueille près de 3 000 établissements en 1996, soit le cinquième (20,3%) des activités implantées en couronne périurbaine.

3. La mise en évidence de quatre pôles périphériques

Les communes de Genay et de Saint André de Corcy sont certes dynamiques, du fait de l'existence de zones industrielles et de la proximité de l'autoroute A46, qui a même un échangeur à Genay, mais elles sont isolées. Elles sont de surcroît de taille relativement petite, puisqu'elles accueillent environ 200 établissements chacune en 1996. Leur poids au sein de la métropole est donc très limité ; c'est pourquoi elles ne constituent pas selon

nous de véritables pôles périphériques. Un raisonnement similaire vaut pour Givors, qui apparaît comme la seule commune dynamique d'un ensemble de communes d'industrialisation ancienne, et dont la taille (environ 400 établissements en 1996) n'est pas suffisante pour que nous la retenions en tant que pôle périphérique.

Les autres communes dynamiques peuvent en revanche être scindées en quatre pôles périphériques (carte 2-7) :

- **un pôle ouest** qui comprend les communes de Champagne au Mont d'Or, Craponne, Dardilly, Ecully, Francheville, Lentilly, Limonest et Marcy l'Etoile ;
- - **un pôle est** qui regroupe Charvieu Chavagneux, Chassieu, Colombier Saugnieu, Genas, Meyzieu, Pusignan et Tignieu Jamezieu ;
- **un pôle sud** qui rassemble Saint Genis Laval, Brignais, Feyzin et Irigny ;
- **un pôle autour de L'Isle d'Abeau** qui compte les communes de L'Isle d'Abeau, Saint Quentin Fallavier, Villefontaine et Saint Pierre de Chandieu ;

Mis à part celui de L'Isle d'Abeau, ces pôles sont donc principalement situés dans le pôle urbain, c'est-à-dire dans la partie la plus urbanisée et la plus dense de la métropole lyonnaise.

L'origine de ces pôles est diverse. Ceux de l'est et sud s'appuient sur des communes faisant partie de zones de développement relativement anciennes de la métropole lyonnaise, qui plus est de tradition industrielle (cf. le " couloir de la chimie " au sud de Lyon). Ces " vieilles " communes sont de taille importante, et répondent donc à nos critères de nombre minimal d'établissements et de densité d'emplois ; par contre, les taux de croissance des établissements sur la période 1982/1996 y ont été plus faibles que pour la moyenne du pôle urbain. Cela tient au fait que certaines, comme Bron, sont relativement saturées, tandis que d'autres, comme Vaulx en Velin, se sont montrées insuffisamment dynamiques sur la période, contrairement à Chassieu et à Genas par exemple. Le développement des pôles est et sud est lié en fait à la conjonction de plusieurs facteurs. Les communes ont bénéficié de la mise en place de zones d'activité, ainsi que de leur excellente accessibilité par les autoroutes de pénétration et de contournement. En outre, le pôle est est favorisé par la proximité de l'aéroport international de Lyon Saint Exupéry⁶⁹ et de sa gare TGV, même si celle-ci est pour l'heure peu utilisée. Ces deux pôles constituent donc des espaces dont le développement est encouragé par les pouvoirs publics et prend appui sur la proximité de communes industrielles de taille importante.

Les dynamiques de développement du pôle ouest et de celui de L'Isle d'Abeau semblent assez différentes. Il s'agit en effet de sous-espaces non marqués par un passé industriel. Le pôle ouest est en outre composé de communes localisées en majeure partie à proximité du centre, contrairement aux autres. Les communes qui le composent bénéficient d'une accessibilité satisfaisante vers l'intérieur de la métropole, notamment grâce à la mise en place de TEO en 1998, ainsi que vers l'extérieur (autoroute A6). Elles

⁶⁹ Anciennement aéroport de Lyon Satolas.

n'offrent par contre pas du tout le même environnement que celles de l'est et du sud : elles accueillent plutôt une population aisée, dont une grande partie de cadres, et offrent un cadre de vie de meilleure qualité, plus vert et plus vallonné. Le constat de leur accès à la fonction de pôle d'accueil majeur pour les activités économiques témoigne d'un certain renouvellement au niveau des sites de croissance économique de la métropole, et pour le moins une rupture par rapport à la période précédente, qui avait consacré le développement de l'industrie dans les quartiers populaires des proches banlieues est et sud. A l'ouest, les pouvoirs publics et les aménageurs ont misé au contraire sur la qualité pour accueillir des activités de haut niveau, notamment dans le domaine des services. Une ZAC⁷⁰ publique a ainsi été mise en place par la Communauté urbaine, suivie de la création du site technopolitain de Techlid en 1988 à l'initiative du maire de Dardilly. Il s'agit d'une association intercommunale de développement économique, qui comprenait à sa création les communes de Dardilly, Ecully, Champagne au Mont d'Or et Limonest, auxquelles est venue s'ajouter La Tour de Salvagny en 1997. En revanche, l'offre de locaux industriels est très limitée à l'ouest. Le pôle de L'Isle d'Abeau s'est développé quant à lui autour de la ville nouvelle mise en place il y a une quarantaine d'années. Il bénéficie également d'une très bonne desserte routière, puisqu'il est situé le long de l'autoroute A43, et dispose de vastes zones d'activités ainsi que d'une plate-forme logistique multimodale.

Au total, l'ensemble de ces quatre pôles périphériques rassemble en 1996 plus du cinquième (22,8%) des établissements localisés en périphérie de l'aire urbaine, contre 18,3% en 1982. Les pôles dont le poids s'est renforcé de façon significative depuis 1982 sont ceux de l'est et de l'ouest (tableau 2-11), qui sont d'ailleurs de taille comparable : ils accueillent chacun entre 8% et 9% des établissements implantés hors du centre en 1996. Pour autant, ces quatre pôles demeurent de taille modeste par rapport au centre historique, conformément d'ailleurs à ce que l'on observe dans d'autres espaces métropolitains [Lacour, Gaschet, 2000].

Tableau 2-11 : Les établissements par pôle périphérique de l'aire urbaine de Lyon en 1982 et 1996

⁷⁰ ZAC = Zone d'Aménagement Concerté.

	pôle est	pôle sud	pôle ouest	pôle Isle d'Abeau	ensemble des pôles
nb en 1982	3081	1054	2339	545	7019
nb en 1990	4436	1408	3878	997	10719
nb en 1996	4647	1398	4024	1178	11247
évolution 82/90	44%	33,6%	65,8%	82,9%	52,7%
évolution 82/96	50,8%	32,6%	72%	116,1%	60,2%
poids en 1982 (hors centre)	8,1%	2,7%	6,1%	1,4%	18,3%
poids en 1996 (hors centre)	9,4%	2,8%	8,2%	2,4%	22,8%

Source : INSEE, SIRENE

Le rapide développement des activités économiques dans les pôles périphériques s'est accompagné de surcroît d'une augmentation démographique notable entre 1982 et 1999 (tableau 2-12) : elle atteint 34,5% en moyenne, contre 11,5% pour l'ensemble de l'aire urbaine. Ces pôles n'apparaissent donc pas seulement comme des pôles d'emploi, c'est-à-dire des zones privilégiées de localisation pour les établissements, mais attirent aussi des habitants. Ils accueillent 18% des résidents localisés hors du centre en 1982 ; en 1999, ce chiffre est passé à 20,9%. La croissance a été particulièrement spectaculaire sur le pôle de L'Isle d'Abeau, dont la population a plus que doublé en dix-sept ans (+131,9%).

Les activités qui se sont développées dans ces quatre sous-espaces sont-elles liées à la satisfaction des besoins de la population, ou relèvent-elles au contraire d'autres secteurs ? C'est l'un des éléments que nous allons nous attacher à déterminer au chapitre suivant.

Tableau 2-12 : La population par pôle périphérique de l'aire urbaine de Lyon en 1982 et 1999

	pôle est	pôle sud	pôle ouest	pôle Isle d'Abeau	ensemble des pôles
nb en 1982	70158	24263	51426	15369	161216
nb en 1990	86326	26695	60822	28856	202699
nb en 1999	89640	28006	63514	35641	216801
évolution 82/90	23%	10%	18,3%	87,7%	25,7%
évolution 82/99	27,8%	15,4%	23,5%	131,9%	34,5%

Source : INSEE, RGP

Le centre de la métropole semble connaître un certain essoufflement ; parallèlement, la situation en périphérie, certes plus favorable, est loin d'être homogène. Si les taux de progression sont particulièrement élevés en couronne périurbaine, les principales zones

sur lesquelles s'appuie le développement de la métropole demeurent malgré tout situées essentiellement au sein du pôle urbain, comme pendant la période précédente, même si elles sont souvent plus éloignées du centre qu'auparavant, ainsi que sur certains sous-espaces qui jusqu'à récemment n'étaient pas prioritairement considérés comme des axes stratégiques par les pouvoirs publics. A ces trois pôles périphériques, il faut en ajouter un quatrième, localisé en couronne périurbaine. Si tous les quatre offrent d'excellentes conditions en termes d'accessibilité, et ont bénéficié de la mise en place de zones d'activité (annexe II-5), il convient toutefois de distinguer entre les pôles est et sud, qui s'appuient sur des communes industrielles anciennes, et ceux de l'ouest et de L'Isle d'Abeau, qui eux se distinguent comme de " nouvelles " polarités métropolitaines.

Le développement de tels espaces rompt indiscutablement avec la logique centre/périphérie, dans la mesure où il favorise des zones primées surtout pour leur accessibilité, mais qui ne sont pas forcément connectées à leur environnement immédiat. Par ailleurs, d'autres sous-espaces, notamment en proche banlieue est, sont menacés d'être exclus de ce dynamisme en raison d'un tissu économique trop fortement marqué par une industrie en perte de vitesse et des difficultés sociales importantes. Ce modèle de développement métropolitain est en partie impulsé par les pouvoirs publics, qui favorisent certaines zones spécifiques, en particulier celles dédiées au tertiaire haut de gamme comme Techlid, ce qui a terme risque de creuser les inégalités territoriales [Bonneville, 1993].

De nombreuses questions subsistent néanmoins. Une partie a trait aux logiques de croissance et au statut de ces pôles périphériques. Sur quels types d'activités s'appuient-elles ? En particulier, ceux de l'est et du sud se développent-ils en continuité avec les communes situées à proximité, et qui sont de nature industrielle ? Et quelles sont les activités qui fondent la croissance des " nouveaux " pôles de l'ouest et de L'Isle d'Abeau ? Quel est notamment le rôle des services aux entreprises, qui sont plutôt caractéristiques du centre ? Il importe de plus de déterminer quel est le lien entre ces polarités périphériques et le centre de la métropole, et plus précisément dans quelle mesure on a affaire à de simples pôles ou à de petits centres.

Une autre série d'interrogations concerne le centre historique, qui, nous l'avons souligné, perd des établissements. Est-il en réel déclin ou plutôt en restructuration, du fait du départ de certaines fonctions et du développement d'autres ? En particulier, quel est sa position vis à vis des services aux entreprises ?

Pour répondre à ces questions, il est indispensable de déterminer le rôle des différents secteurs dans les évolutions intramétropolitaines, en portant une attention particulière sur celui des services aux entreprises.

CHAPITRE 3 LE ROLE SPECIFIQUE DES IMPLANTATIONS DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Ce chapitre vise à déterminer quelles sont les spécificités des logiques spatiales du

secteur des services aux entreprises, et de quelle manière il contribue à structurer la métropole. Très précisément, il s'agit d'apprécier si ces activités s'inscrivent dans la tendance générale d'étalement urbain, et si elles favorisent le développement des pôles périphériques. Nous voulons par ailleurs préciser quel est leur rôle vis à vis du centre de la métropole.

Après avoir donné un aperçu général faisant état d'une très forte concentration en faveur du pôle urbain, mais aussi de l'existence de fortes disparités intercommunales en termes de proportion d'établissements de services aux entreprises (I), nous établissons que les sous-espaces métropolitains offrant une spécialisation dans ce secteur sont très rares (II). Une analyse dynamique de l'évolution des localisations depuis 1982 nous permet alors de souligner la remarquable attractivité de Lyon et Villeurbanne, mais aussi la rapide croissance du secteur en périphérie (III) : les implantations de services aux entreprises jouent tout particulièrement un rôle majeur dans l'émergence du pôle périphérique ouest ⁷¹ (IV).

I. La concentration remarquable des services aux entreprises

La répartition des établissements de services aux entreprises en 1996 favorise très nettement la zone dense de la métropole, notamment les communes-centre. En dehors, leur diffusion s'avère très restreinte, contrairement à ce qui prévaut dans d'autres secteurs d'activité. De surcroît, les taux de services aux entreprises par commune de la métropole sont particulièrement variables, et révèlent l'existence d'une concentration spécifique non seulement au centre mais également en proche banlieue ouest.

A. Une répartition spatiale favorable au pôle urbain et au centre

Les services aux entreprises se distinguent comme le secteur le plus concentré de la métropole lyonnaise : en 1996, 80% des établissements sont implantés à moins de neuf kilomètres du centre de Lyon ⁷², contre en moyenne quinze kilomètres pour l'ensemble des autres activités (graphique 2-2). Des différences existent malgré tout entre d'une part le secteur de la finance, l'assurance, l'immobilier et la location, dont les tendances spatiales sont proches de celles des services aux entreprises, d'autre part le commerce de gros, de détail et les services collectifs et personnels, qui bien que plus largement diffusés dans l'aire urbaine demeurent relativement centraux, et enfin l'industrie, la construction, le transport, les communications et l'agriculture, caractérisés par un étalement plus conséquent.

Cette concentration est surtout favorable au pôle urbain, qui accueille en 1996 91,5% des établissements de services aux entreprises, contre 84,3% en moyenne (tableau 2-13). La carte 2-8 souligne le poids du centre, où se trouvent 58,6% des établissements en 1996, mais également l'importance de sa proche banlieue, au sein de laquelle la

⁷¹ Cf. chapitre 2.

⁷² Distance calculée à vol d'oiseau à partir de la préfecture de Lyon.

répartition des localisations favorise visiblement autant l'est que l'ouest. Ce dernier point mérite d'être souligné, car ce relatif équilibre est/ouest est singulier en comparaison de ce qui prévaut pour l'ensemble des activités économiques (cf. chapitre 1). En fait, les cartes de répartition des établissements par secteur ⁷³ en 1996 montrent que la banlieue est a généralement un poids plus important que la banlieue ouest, mis à part pour les activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location, ainsi que pour les services aux entreprises (annexe II-6). Ce résultat montre l'attrait spécifique de cette partie de la métropole lyonnaise pour le tertiaire supérieur. Nous y reviendrons de façon plus détaillée dans la suite de ce chapitre.

Tableau 2-13 : Les établissements de services aux entreprises dans l'aire urbaine de Lyon en 1996

	total	centre	pôle urbain hors centre	couronne périurbaine
nombre en 1996	12500	7325	4123	1052
poids en 1996	100%	58,6%	32,9%	8,5%
ensemble des secteurs	100%	46,1%	38,2%	15,7%
Source : INSEE, SIRENE				

La présence des services aux entreprises en couronne périurbaine demeure particulièrement limitée, y compris dans les communes les plus importantes comme celles de L'Isle d'Abeau et des alentours (carte 2-8). De fait, en 1996, près de 80% des établissements de services aux entreprises implantés hors du centre sont localisés à l'intérieur du pôle urbain, soit près de 10% de plus que pour l'ensemble des huit secteurs. Ce chiffre semble en outre stable, puisqu'en 1982 la proportion d'établissements localisés dans ce même pôle urbain (hors centre) était de 82%, et de 81% en 1990.

Les établissements de services aux entreprises implantés en périphérie ont-ils les mêmes caractéristiques que ceux du centre ? Une comparaison, certes limitée à partir des seules données SIRENE, montre que les différences sont minimes : ainsi, la proportion d'unités de petite taille (sans salarié) est sensiblement identique, quoique légèrement supérieure (44% contre 39%) en périphérie qu'au centre, et ces deux sous-espaces accueillent un poids identique de monoétablissements (environ 80%) et de sièges sociaux (environ 30%). Une différence notable concerne en revanche la proportion de créations pures et de transferts : en périphérie, les établissements de services aux entreprises sont à 70% des créations pures (69% dans le pôle urbain hors centre et même 74% en couronne périurbaine), contre 62% au centre, et inversement le centre accueille 30% de transferts, contre 23% dans le reste de la métropole (24% dans le pôle urbain hors centre et 19% en couronne périurbaine). Cela signifie que le mode d'implantation en périphérie, et particulièrement en couronne périurbaine, résulte plus souvent d'une création que d'une délocalisation ⁷⁴.

⁷³ Mise à part l'agriculture, qui constitue un cas spécifique.

Des enquêtes nous permettront, en troisième partie, d'aller plus loin dans la comparaison entre les établissements centraux et périphériques, notamment en termes d'aire de marché : le répertoire SIRENE est certes censé fournir des indications concernant le chiffre d'affaires global ainsi que le chiffre d'affaires à l'exportation de l'établissement et de son entreprise, mais en réalité ces éléments sont bien trop peu renseignés (par moins de 10% des établissements) pour pouvoir être correctement exploités. Pour obtenir ces données, nous aurions pu consulter le Kompass, mais il ne répertorie que les grands établissements, or nous avons vu que la part des unités de petite taille était importante dans le secteur.

B. Des taux communaux de services aux entreprises particulièrement hétérogènes

La proportion d'établissements de services aux entreprises par commune en 1996 s'avère largement hétérogène, comme l'indique la carte 2-9. Cette dernière confirme l'existence d'une spécificité en la matière pour les communes-centre : le secteur représente en effet 18,1% des établissements à Lyon, et 16% à Villeurbanne, contre environ 8% en moyenne dans la métropole (11,8% dans le pôle urbain hors centre et seulement 7,3% en couronne périurbaine).

Les communes de la proche banlieue ouest se distinguent elles aussi, puisque la proportion d'établissements de services aux entreprises y est même encore plus élevée qu'elle ne l'est au centre : elle atteint ainsi 25,5% à Lissieu, 26,9% à Ecully, et 28% à Charbonnières les Bains. Seule la commune de Veyssillieu offre un pourcentage supérieur (32%), mais en fait peu intéressant dans la mesure où il s'agit d'une commune de petite taille, qui ne compte que 19 établissements en 1996, même si près du tiers sont des services aux entreprises. La même remarque vaut pour les quelques autres petites communes, situées en bordure de l'aire urbaine (comme Riverie), et dont le taux de services aux entreprises est, pour les mêmes raisons, peu significatif.

Cette carte 2-9 met du reste en évidence la nette opposition qui existe entre les proches banlieues est et ouest de Lyon : les communes de l'est, y compris les plus importantes, comptent une assez faible proportion de services aux entreprises, tandis que celles de l'ouest, même celles de petite taille comme Lissieu (environ 3 000 habitants en 1999), se distinguent par une nette spécialisation dans ce secteur. Hors du pôle urbain, le taux moyen est faible (7,3%), mis à part à L'Isle d'Abeau (11,4%) et dans quelques communes proches.

Ces résultats montrent aussi que la proportion de services aux entreprises au sein de la périphérie de la métropole lyonnaise ne dépend pas directement de la taille de la commune, contrairement à ce qui prévaut au niveau interurbain (cf. introduction générale). Ils révèlent l'existence d'une zone très localisée, correspondant à peu près au pôle ouest (cf. chapitre 2), qui se distingue par une spécialisation particulière dans ce secteur, tandis que l'est lyonnais, de tradition industrielle, apparaît en effet largement moins bien doté.

⁷⁴ Mais nous ne pouvons préciser s'il s'agit plutôt de délocalisations intramétropolitaines ou bien en provenance de l'extérieur de la métropole lyonnaise.

Ces remarques nous amènent à effectuer une typologie des communes de la métropole, de manière à préciser leurs spécificités respectives, et à mettre en évidence des sous-espaces homogènes.

II. La rareté des sous-espaces métropolitains spécialisés dans les services aux entreprises

A partir de deux typologies des communes de la métropole, effectuées l'une en 1982 et l'autre en 1996, nous cherchons à déterminer d'une part si les profils économiques communaux se sont renouvelés entre 1982 et 1996, dans un contexte de forte croissance des services aux entreprises (cf. chapitre 1), et d'autre part quels ont été les facteurs favorables à l'émergence d'une spécialisation dans ce secteur.

A. Des sous-espaces aux spécialisations marquées et relativement pérennes

La méthode utilisée pour réaliser une typologie des communes aux années 1982 et 1996 a été décrite dans le premier chapitre. Malgré la non correspondance des nomenclatures, nous avons estimé que les structures globales d'établissements selon les huit secteurs pouvaient être comparées aux deux années. Les deux typologies ont été effectuées au niveau communal, en regroupant Lyon et Villeurbanne en tant que centre de la métropole. Nous n'avons par ailleurs pas pris en compte les 239 communes de l'aire urbaine en tant que telles. En effet, dans les très petites communes, la répartition des établissements selon huit secteurs est peu significative. C'est pourquoi nous avons découpé la périphérie de l'aire urbaine en 82 zones : 81 correspondent aux 81 communes de la périphérie comptant plus de 150 établissements en 1996 (tous secteurs confondus), et la 82ème regroupe les 156 autres communes, c'est-à-dire les plus petites de la métropole (toutes comptent moins de 3 000 habitants en 1996), dont 129 (82%) sont situées en couronne périurbaine. En définitive, les deux typologies ont été réalisées sur 83 zones : le centre plus ces 82 zones périphériques.

1. Typologie des communes en 1982

Les résultats de l'Analyse en Composantes Principales permettent de retenir les quatre premiers axes. Ils expliquent 78,4% de la variance. Le premier oppose une spécialisation dans l'agriculture et l'industrie à une spécialisation dans le tertiaire supérieur et les services collectifs et personnels. Le deuxième axe sépare le commerce de gros du commerce de détail. Le troisième distingue l'agriculture, l'industrie et le tertiaire supérieur, des activités de transport et de communications. Le quatrième différencie le commerce de détail et les activités de finance, d'assurance, d'immobilier, et de location aux services aux entreprises ainsi qu'aux services collectifs et personnels.

Plusieurs classifications par la méthode des centres mobiles révèlent qu'un découpage des 83 zones en six groupes est satisfaisant, même si un groupe ne comporte qu'une seule commune (carte 2-10). Toutefois, cette dernière se singularise dès la constitution de quatre groupes, car elle est véritablement spécifique, très marquée par l'activité transport.

Nous déclinons les spécificités de chacun des groupes à partir de leur structure moyenne (tableau 2-14). En gras et entre parenthèses est indiquée leur désignation abrégée, utilisée dans les tableaux et graphiques.

Le groupe 1 rassemble 16 zones : le centre plus 15 communes. Toutes sauf une (Villefontaine) font partie du Grand Lyon. Elles sont spécialisées dans le tertiaire supérieur ainsi que les services collectifs et personnels (**fin + SE + collperso**). La part du commerce de gros y est supérieure à la moyenne, mais demeure inférieure à celle du groupe 5. La plupart de ces communes sont localisées dans la proche banlieue ouest de Lyon : Champagne au Mont d'Or, Charbonnières les Bains, Ecully, Francheville, Limonest, Saint Cyr au Mont d'Or, Saint Didier au mont d'Or, Sainte Foy lès Lyon, Tassin la Demi Lune et La Mulatière. Nombre d'entre elles font d'ailleurs partie du pôle périphérique ouest. Les autres sont situées au nord (Caluire et Cuire), à l'est (Bron), au sud (Vernaison), et dans le pôle de L'Isle d'Abeau (Villefontaine). Ces 15 communes reproduisent la même structure d'activités que le centre de la métropole.

Le groupe 2 réunit 18 communes spécialisées dans le commerce de détail ainsi que les services collectifs et personnels (**comdét + collperso**), c'est-à-dire des services destinés à la population. Nombre d'entre elles font partie du pôle urbain. La plupart sont situées au sud de Lyon : Saint Genis Laval, Oullins, Pierre Bénite, Feyzin, Saint Fons et Vénissieux. Trois autres sont regroupées plus au sud, à proximité de Vienne : Givors, Chasse sur Rhône et Grigny, et deux autres près du pôle de L'Isle d'Abeau : Heyrieux et La Verpillière.

Le groupe 3 ne compte qu'une commune, Colombier Saugnieu, très fortement spécialisée dans les activités de transport et de communications (**transp**) : 40% de ses établissements en relèvent.

Le groupe 4 est dédié aux activités industrielles et de construction, avec une part d'établissements agricoles plus importante que dans les autres groupes (**agri + indus**), même si elle demeure modérée (4,7% en moyenne). Ce groupe rassemble 16 zones, dont celle comprenant les 156 plus petites communes de l'aire urbaine, plus nettement tournées vers l'activité agricole. La majorité des autres communes qui le composent est située à l'est, en bordure de la Communauté urbaine, ce qui n'est pas surprenant car cette partie de l'agglomération lyonnaise est, nous l'avons déjà souvent évoqué, de tradition industrielle.

Le groupe 5 comprend 9 communes spécialisées dans le commerce de gros et les activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location (**comgros + fin**). Trois des communes qui le composent jouxtent celles du groupe 1 qui sont situées dans l'ouest lyonnais : Dardilly, La Tour de Salvagny et Lissieu. Les autres sont localisées à l'est, notamment à proximité de L'Isle d'Abeau.

Le groupe 6 rassemble 23 communes spécialisées dans les activités industrielles et de construction, ainsi que les services collectifs et personnels (**indus + collperso**). Une grande partie d'entre elles se trouve dans l'Ain, et une autre partie au sud-ouest de Lyon.

Tableau 2-14 : Structure des établissements par groupe de la typologie sectorielle des communes* en 1982

	nb de	agri	indus	comdét	comgros	transp	fin	SE	collperso	total
--	-------	------	-------	--------	---------	--------	-----	----	-----------	-------

en vertu de la loi du droit d'auteur.

	zones									
groupe 1	16	1,1%	22,3%	24,8%	6,4%	4%	13,3%	8,8%	19,3%	100%
groupe 2	18	1%	23,6%	35,9%	3,9%	3,1%	11,7%	3,6%	17,2%	100%
groupe 3	1	2,4%	15,2%	20%	4%	40%	7,2%	2,4%	8,8%	100%
groupe 4	16	4,7%	38%	25%	5,6%	4%	8,6%	2,8%	11,3%	100%
groupe 5	9	2,1%	26,9%	22,6%	11,7%	6,5%	14,8%	4,5%	10,9%	100%
groupe 6	23	2,5%	30,5%	27,7%	4,9%	4,1%	9,6%	4,3%	16,4%	100%
moyenne	83	2,3%	28,3%	27,8%	5,9%	4,5%	11,1%	4,7%	15,4%	100%
Source : INSEE, SIRENE * le centre, les 81 communes de plus de 150 établissements en 1996 et une zone regroupant les 156 autres petites communes										

Les communes des proches périphéries est et sud de Lyon sont donc plutôt industrielles, excepté pour quelques-unes d'entre elles, très proches du centre, qui se singularisent par une spécialisation dans le commerce de détail et les services collectifs et personnels. L'ouest est essentiellement dédié au tertiaire supérieur et aux services collectifs et personnels. En périphérie plus lointaine, les plus petites communes sont surtout industrielles et agricoles, et les plus grosses, plus tertiaires, accueillent une forte part de commerce de détail et de services collectifs et personnels : cela signifie qu'elles assurent un rôle de desserte de la population environnante. Autour de L'Isle d'Abeau se démarquent également quelques rares communes spécialisées dans le commerce de gros ainsi que les activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location, mais leur poids, et donc leur influence, demeurent véritablement limités à l'échelle de la métropole.

2. Typologie des communes en 1996 et comparaison avec celle de 1982

A l'issue d'une Analyse en Composantes Principales, nous retenons les quatre premiers axes, qui expliquent 82,1% de la variance. Les interprétations sont très proches de celles de la typologie de 1982, hormis pour le quatrième axe. C'est ainsi que le premier oppose une spécialisation dans les activités agricoles, industrielles et de construction à une spécialisation dans le tertiaire supérieur. Le deuxième axe distingue le commerce de gros du commerce de détail et des services collectifs et personnels. Le troisième sépare les activités agricoles, industrielles et de construction, du transport et des communications. Le quatrième axe différencie les activités agricoles des activités industrielles et de construction ainsi que du commerce de gros.

Plusieurs classifications par la méthode des centres mobiles montrent que là encore un découpage des 83 zones en six groupes est satisfaisant, même si l'un d'entre eux ne comporte qu'une seule commune, mais il s'agit de la même que dans la typologie de 1982 (carte 2-11). Les interprétations des groupes s'avèrent par ailleurs largement semblables à celles de 1982, de nombreuses communes conservant la même spécialisation, ce qui

confirme l'intérêt de comparer les deux typologies, en dépit des problèmes de nomenclature.

Nous déclinons les caractéristiques de chaque groupe à partir de sa structure moyenne (tableau 2-15). En gras et entre parenthèses est mentionnée sa désignation abrégée.

Le groupe 1 comporte 12 zones : le centre et 11 autres communes. Elles sont spécialisées dans le tertiaire supérieur, le commerce de gros ainsi que les services collectifs et personnels (**fin + SE + comgros + collperso**). Ce groupe correspond donc au groupe 1 de 1982, qui affichait déjà les mêmes spécialisations, moins prononcée cependant dans le commerce de gros. 9 zones sur 11 sont d'ailleurs communes à ces deux groupes, auxquelles viennent s'ajouter 3 communes de l'ouest lyonnais (dont deux appartiennent au pôle périphérique ouest) : Dardilly, Lissieu et La Tour de Salvagny, qui, en 1982, faisaient toutes partie du groupe 5 (activités financières et commerce de gros) ; elles se sont donc notablement spécialisées en l'espace de quatorze ans dans le tertiaire supérieur. Ce groupe se singularise d'ailleurs par une très forte attractivité pour les activités relevant de ce domaine entre 1982 et 1990, puisque ses 11 communes (c'est-à-dire sans le centre) ont connu le plus fort gain d'établissements dans les secteurs des services aux entreprises et de la finance, l'assurance, l'immobilier et la location, comparativement aux cinq autres groupes de la typologie de 1996 (tableau 2-16). Au demeurant, ce groupe 1 a enregistré la croissance la plus élevée en termes d'établissements par commune entre 1982 et 1990, tous secteurs confondus (le centre étant exclu de l'analyse). En revanche, les autres communes du groupe 1 de 1982 qui étaient situées hors du centre et de l'ouest lyonnais ont changé de structure : la plupart (Bron, Caluire et Cuire, La Mulatière, Sainte Foy lès Lyon, La Mulatière et Villefontaine, soit 6 sur 7) sont passées dans le groupe 2, spécialisé dans le commerce de détail, les services collectifs et personnels et les services aux entreprises, mais avec une proportion deux fois moindre de services aux entreprises que dans le groupe 1. Elles ont donc conservé un profil tertiaire, mais n'ont pu maintenir une spécialisation forte dans le tertiaire supérieur du fait qu'elles se sont montrées plus attractives pour d'autres types de services (cf. la santé à Bron autour des hôpitaux).

Le groupe 2, nous l'avons dit, est spécialisé dans le commerce de détail, les services collectifs et personnels ainsi que les services aux entreprises (**comdét + SE + collperso**). Il comporte 22 communes, dont 7 appartenaient au groupe 1 en 1982, 12 au groupe 3 de 1982 (spécialisé dans le commerce de détail et les services collectifs et personnels, mais qui comptait une part faible de services aux entreprises), et 3 au groupe 6 de 1982 (industrie et services collectifs et personnels). Ces communes ont donc poursuivi leur tertiarisation, et notablement renforcé leur proportion de services aux entreprises. Néanmoins, c'est surtout dans les services collectifs et personnels que le gain moyen d'établissements par commune a été le plus important (tableau 2-16).

Le groupe 3 ne comprend qu'une seule commune, Colombier Saugnieu, qui se distingue toujours en 1996 par une part très importante d'établissements dans le domaine des transports et communication (**transp**) (42,4%, c'est-à-dire une proportion équivalente à celle de 1982).

Le groupe 4 est tourné vers les activités industrielles et de construction, avec une part plus élevée qu'ailleurs d'activités du secteur primaire (**agri + indus**). Il comprend la zone rassemblant les 156 plus petites communes, qui comptent nettement plus d'établissements agricoles, ainsi que 12 autres communes, pour la plupart situées en couronne périurbaine, et qui sont également d'assez petite taille. Par rapport à 1982, ce groupe s'est considérablement réduit, car la plupart des communes qui le composaient, en particulier les plus importantes et les plus proches du centre de la métropole, ont perdu leur spécificité agricole au profit d'un tissu plus industriel.

Le groupe 5 accueille une forte proportion d'activités industrielles, de construction ainsi que de commerce de gros (**indus + comgros**). Il comporte 13 communes, dont la plupart sont situées en proche périphérie de Lyon.

Le groupe 6 est spécialisé dans les activités industrielles et de construction, le commerce de détail et les services collectifs et personnels (**indus + comdét + collperso**). 13 des 27 communes qui le composent faisaient déjà partie du groupe 6 de 1982, dont les spécialisations étaient d'ailleurs proches. Les communes qui le constituent appartiennent globalement aux mêmes sous-espaces métropolitains que celles du groupe 5, et notamment à la proche périphérie est.

Ces groupes 5 et 6 ont connu, entre 1982 et 1990, un fort dans le secteur industriel (tableau 2-16).

Tableau 2-15 : Structure des établissements par groupe de la typologie sectorielle des communes* en 1996

	nb de zones	agri	indus	comdét	comgros	transp	fin	SE	collperso	total
groupe 1	12	3,1%	14,4%	17,2%	12,7%	2,8%	7,9%	22,5%	19,4%	100%
groupe 2	22	1,5%	19,7%	25,4%	5,1%	4%	5%	11,1%	28,2%	100%
groupe 3	1	7,1%	14,8%	13,3%	3,3%	42,4%	4,8%	4,8%	9,5%	100%
groupe 4	8	16,5%	28,6%	16,2%	4,8%	5,6%	4,1%	7,6%	16,6%	100%
groupe 5	13	5,8%	29,9%	14,6%	13%	7,1%	5,9%	9,7%	14%	100%
groupe 6	27	3,6%	28,6%	21,1%	8,1%	5,4%	4,3%	8,9%	20%	100%
moyenne	83	4,6%	24,2%	20,1%	8,4%	5,4%	5,3%	11,4%	20,6%	100%

Source : INSEE, SIRENE * le centre, les 81 communes de plus de 150 établissements en 1996 et une zone regroupant les 156 autres petites communes

Tableau 2-16 : Nombre moyen d'établissements supplémentaires par commune et par secteur d'activité entre 1982 et 1990*, par groupe de la typologie sectorielle de 1996**

	agri	indus	comdét	comgros	transp	fin	SE	collperso	total
groupe 1	0,4	11,4	5,2	17,9	1,6	55	33,3	31,2	156
groupe 2	-0,6	11,9	-7,3	6,8	4,2	20,1	17,6	43,1	95,8
groupe 3	-1	14	1	0	21	6	3	3	47
groupe 4	4,7	5	-0,9	-1,1	1,9	11,7	4	10,1	35,4
groupe 5	1,3	30,1	5,6	13,6	9,1	27,8	7,8	17,6	113
groupe 6	0,2	26,2	1,8	16,3	9,3	25,7	15,4	33,8	128,7

Source : INSEE, SIRENE test de Fisher significatif au seuil de 5% * à cause de la non-correspondance des nomenclatures, l'analyse ne peut être faite avec les données d'établissements de 1996 ** le centre étant exclu du groupe 1 en raison de sa trop grande taille, et la zone des 156 communes étant prise en compte comme une seule commune à laquelle est affectée la valeur moyenne du gain d'établissements par secteur et par commune entre 1982 et 1990 pour les 156 communes

Entre 1982 et 1996, les groupes se sont montrés relativement stables (tableau 2-17). Des échanges se sont effectués principalement entre les groupes 1 et 2, à savoir les plus tertiaires, du fait que certaines communes, plus précisément celles qui étaient dans le groupe 1 en 1982 mais n'étaient pas localisées dans le pôle ouest ou à proximité, n'ont pas conservé une spécificité suffisamment forte dans les services aux entreprises en 1996, et ont rejoint le groupe 2 des communes à structure tertiaire plus diversifiée. Des échanges ont eu lieu également entre les groupes 4, 5 et 6, qui eux sont plutôt marqués par l'activité industrielle et la construction, ainsi qu'entre le groupe 5 de 1982 et le groupe 1 de 1996 : il s'agit en fait de communes de l'ouest qui ont bénéficié de la dynamique de tertiarisation, et notamment du fort développement des activités de services aux entreprises dans cette partie de la métropole. Par ailleurs, nombre de communes situées à l'est, dont la plupart font de surcroît partie du pôle périphérique est, et qui étaient encore marquées par l'activité agricole en 1982 (groupe 4), sont passées en 1996 soit dans le groupe 5 (indus + comgros), soit dans le groupe 6 (indus + comdét + collperso), ce qui témoigne d'une diversification de leur tissu économique.

Tableau 2-17 : Correspondance entre les typologies sectorielles de 1982 et de 1996 (en nombre de zones)

	1 9 9 6
--	---------

Localisation des services aux entreprises et dynamiques intramétropolitaines Le cas de Lyon

		groupe 1 : comgros + fin + SE + collperso	groupe 2 : comdét + SE + collperso	groupe 3 : transp	groupe 4 : agri + indus	groupe 5 : indus + comgros	groupe 6 : indus + comdét + collperso
	groupe 1 : fin + SE + collperso	9*	6	0	0	0	1
1	groupe 2 : comdét + collperso	0	12	0	0	0	6
9	groupe 3 : transp	0	0	1	0	0	0
8	groupe 4 : agri + indus	0	0	0	4**	5	7
2	groupe 5 : comgros + fin	3	1	0	1	4	0
	groupe 6 : indus + collperso	0	3	0	3	4	13

Source : INSEE, SIRENE * dont le centre ** dont la zone regroupant les 156 plus petites communes de l'aire urbaine

Cette analyse vient finalement conforter les résultats obtenus tout au long de ce chapitre. Tout d'abord, elle oppose nettement une sorte de " zone centrale " de la métropole - que l'on peut identifier à peu près au pôle urbain - à la couronne périurbaine, encore fortement marquée par l'activité agricole, et où seules quelques communes se distinguent par un tissu économique plus tertiaire, marqué en fait surtout par les services destinés à la population. Ensuite, elle confirme, au sein de cette " zone centrale ", non seulement l'existence d'une spécialisation du centre dans le tertiaire supérieur, mais aussi une nette séparation des différentes fonctions métropolitaines, matérialisée par l'opposition entre l'ouest d'un côté, très tertiaire, le sud et l'est de l'autre, où la part des services aux entreprises est bien plus faible. Par ailleurs, quelques communes, situées principalement au nord et au sud de Lyon, se distinguent par un tissu économique tertiaire diversifié, largement dédié aux services à la population. Enfin, cette analyse typologique met en évidence le fait que le pôle ouest, et plus largement la proche banlieue ouest de Lyon, offre une structure comparable à celle du centre ; il s'agit même du seul sous-espace métropolitain dans ce cas.

Ces résultats témoignent, outre d'un processus de diffusion en périphérie des services aux entreprises, de la création d'une zone de forte concentration de ces activités à proximité immédiate des communes-centre. Cette zone ouest apparaît même encore plus spécialisée que Lyon et Villeurbanne dans ce secteur (tableau 2-18). Elle se caractérise en revanche par une proportion nettement moindre d'activités dans les secteurs du commerce de détail et des services collectifs et personnels, et apparaît donc moins tournée vers la satisfaction des besoins de sa population. Quant aux pôles est et sud, ils dépendent encore très vraisemblablement du reste de la métropole, et notamment du centre, pour ce qui est des services aux entreprises. Finalement, les pôles périphériques ouest, sud et est se distinguent comme des sous-espaces très spécialisés, mais ne pouvant prétendre assurer une fonction de centre, même à un niveau local. En

revanche, le pôle de L'Isle d'Abeau semble tenir un rôle différent, basé sur la satisfaction des besoins de la population locale, permettant ainsi d'éviter un recours systématique au centre historique ou plus largement à la zone centrale de la métropole. Pour autant, son poids au sein de la métropole lyonnaise demeure très limité ; tout au plus peut-il prétendre à la fonction de petit centre secondaire.

Tableau 2-18 : Structure des établissements au centre et dans les communes* de l'ouest lyonnais

	agri	indus	comdét	comgros	transp	fin	SE	collperso	total
centre	0,2%	14,6%	25,4%	8%	2,8%	8,4%	17,8%	22,8%	100%
ouest*	3,4%	14,4%	16,4%	13,1%	2,8%	7,9%	22,9%	19,1%	100%

Source : INSEE, SIRENE * Champagne au Mont d'Or, Charbonnières, Dardilly, Ecully, Francheville, La Tour de Salvagny, Limonest, Lissieu, Saint Cyr au Mont d'Or, Saint Didier au Mont d'Or et Tassin la Demi Lune.

B. Les facteurs favorables à une spécialisation dans les services aux entreprises

Les deux typologies précédentes semblent indiquer qu'une spécialisation dans les services aux entreprises dépend de la localisation de la commune (comme le montre la concentration spécifique dans le pôle ouest), de sa distance au centre (puisque les plus forts taux sont observés à proximité du centre), et qu'une telle spécialisation est en outre associée positivement à une forte proportion d'activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location ainsi que de commerce de gros, et négativement à une part élevée d'établissements des secteurs de l'agriculture, de l'industrie et de la construction. Nous avons testé ces différentes hypothèses à l'aide de plusieurs régressions linéaires (tableau 2-19).

La régression n°1 confirme qu'il existe une liaison négative entre l'éloignement de la commune au centre de Lyon et son taux d'établissements de services aux entreprises, et cela que nous prenons en compte toutes les communes ou seulement les plus importantes⁷⁵ d'entre elles : par ailleurs, si nous ne considérons que les communes du pôle urbain, le R² est meilleur (0,329), quoique assez faible, du fait de l'existence d'un fort décalage entre l'est et l'ouest.

La régression n°2 indique qu'une spécialisation dans l'agriculture est plutôt opposée à une forte présence de services aux entreprises, mais le R² est faible pour les plus grosses communes où la proportion d'établissements agricoles est très faible et peu différente d'une commune à l'autre.

La régression n°3 souligne qu'une spécialisation dans les activités industrielles et de construction s'oppose à une spécialisation dans les services aux entreprises : le R² est cette fois plus satisfaisant pour les plus grosses communes. Ce résultat confirme que les communes les plus industrielles sont moins attractives pour les services aux entreprises que celles qui sont plus tertiaires, alors que nous aurions pu envisager que ces activités

⁷⁵ C'est-à-dire les communes comptant plus de 150 établissements (tous secteurs confondus) en 1996, excepté le centre.

étaient au contraire attirées par les sous-espaces où les établissements industriels, qui sont une part importante de leurs clients, sont nombreux. Mais nous savons aussi d'une part que les services, notamment les services aux entreprises, représentent une partie significative de la clientèle, et d'autre part que le besoin de proximité immédiate avec les clients n'est peut-être pas nécessaire⁷⁶, du moins pas pour tous les types de services aux entreprises. Cela peut permettre à certains d'entre eux d'avoir une proportion importante de leurs clients localisés dans des communes fortement industrielles, sans avoir besoin de s'y implanter, d'autant plus que les établissements industriels et de services aux entreprises n'ont pas forcément les mêmes exigences en termes de conditions de localisation. Enfin, des travaux ont signalé qu'un nombre non négligeable d'établissements de services aux entreprises exportent hors de leur métropole, et peuvent donc ne pas dépendre de la répartition d'une clientèle locale.

Les régressions n°4 et n°5 montrent par ailleurs la présence d'une liaison positive entre le taux d'activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location et de commerce de gros, et celui de services aux entreprises. Le R² est là aussi plus élevé pour les communes les plus importantes. Ces activités recherchent vraisemblablement le même type de sites, et en particulier des avantages de localisation qui existeraient à l'ouest et pas à l'est, comme la qualité et le cadre de vie ? Ces éléments seront précisés dans la troisième partie.

Nous avons en revanche vérifié le très faible pouvoir explicatif (R² inférieurs à 0,01) de variables comme la population en 1999, ou encore le nombre d'emplois salariés en 1998, c'est-à-dire d'éléments liés à la seule taille de la commune.

Tableau 2-19 : Proportion d'établissements de services aux entreprises par commune de l'aire urbaine en 1996, distance au centre et tissu économique local (régressions linéaires simples)

variable expliquée : taux SE96	
toutes les communes sauf le centre (237 communes)	les communes de plus de 150 établissements en 1996 sauf le centre (81 communes)

⁷⁶ Cet aspect sera largement développé dans la troisième partie.

	variables explicatives	coeff	constante	R ²	coeff	constante	R ²
n°1	dist au centre de Lyon	-0,33122 (8,15)	214,4811	0,240	-0,37929 (4,76)	16,6991	0,223
n°2	taux agri96	-0,17415 (8,50)	510,8032	0,235	-0,27985 (2,25)	512,6320	0,060
n°3	taux indus96	-0,15220 (3,25)	12,0019	0,387	-0,47110 (6,89)	22,8384	0,376
n°4	taux fin96	0,62004 (4,70)	5,75340	0,246	1,37344 (4,92)	4,15419	0,235
n°5	taux comgros96	0,32384 (4,15)	5,94805	0,167	0,54627 (4,79)	6,79945	0,173

taux SE96 = proportion d'établissements de services aux entreprises par commune en 1996, taux agri96 = proportion d'établissements agricoles par commune en 1996, taux indus96 = proportion d'établissements d'industrie et de construction par commune en 1996, taux fin96 = proportion d'établissements de finance, assurance, immobilier et location par commune en 1996, taux comgros96 = proportion d'établissements de commerce de gros par commune en 1996. La distance au centre de Lyon est évaluée à vol d'oiseau par rapport à la préfecture de Lyon t de Student entre parenthèses significatifs à 1%

Nous avons ensuite testé différentes régressions multiples, prenant en compte simultanément plusieurs des variables significatives mises en évidence par les régressions simples (tableau 2-20).

Lorsque nous considérons l'ensemble des communes de l'aire urbaine (régression n°1), nous n'obtenons pas de modèle réellement performant : le meilleur d'entre eux (R²=0,475) prend en considération la distance au centre de Lyon, le taux d'activités agricoles, industrielles et de construction ainsi que de finance, d'assurance, d'immobilier et de location. Nous obtenons de bien meilleurs résultats en restreignant l'analyse aux seules plus grosses communes, qui sont celles qui nous intéressent tout spécifiquement dans ce travail puisque nous avons vu qu'elles concentrent l'essentiel des établissements de services aux entreprises de la métropole : la régression n°2 tient ainsi compte de la proportion d'établissements industriels et de construction, de finance, d'assurance d'immobilier et de location, de commerce de gros, mais aussi de la distance au centre de Lyon.

Tableau 2-20 : Proportion d'établissements de services aux entreprises par commune de l'aire urbaine en 1996, distance au centre et tissu économique local (régressions linéaires multiples)

	variable expliquée : taux SE96	
	toutes les communes sauf le centre (237 communes)	les communes de plus de 150 établissements en 1996 sauf le centre (81 communes)
variables explicatives	n°1	n°2
dist au centre de Lyon	-0,13990 (3,62)	-0,24625 (4,19)
taux agri96	-0,20373 (9,32)	
taux indus96	-0,27028 (7,67)	-0,39168 (6,81)
taux fin96	0,01575 (0,12)	0,46051 (2,05)
taux comgros96		0,10120 (3,22)
constante	20,82964	19,20564
R ²	0,475	0,638
taux SE96 = proportion d'établissements de services aux entreprises par commune en 1996, taux agri96 = proportion d'établissements agricoles par commune en 1996, taux indus96 = proportion d'établissements d'industrie et de construction par commune en 1996, taux fin96 = proportion d'établissements de finance, assurance, immobilier et location par commune en 1996, taux comgros96 = proportion d'établissements de commerce de gros par commune en 1996. La distance au centre de Lyon est évaluée à vol d'oiseau par rapport à la préfecture de Lyon t de Student entre parenthèses significatifs à 1%		

Ces différentes analyses confirment le fait que les communes favorisées par une dynamique de spécialisation dans les activités de services aux entreprises sont avant tout celles dont le tissu économique n'est pas marqué par l'activité industrielle, ce qui souligne l'importance du passé des territoires. Les services aux entreprises ont visiblement recherché soit le centre de la métropole, soit des sous-espaces " neufs " où s'est alors mis en place un processus de polarisation, favorisé par les politiques locales. Pour autant, comme nous allons le voir à présent, les territoires les plus industriels ont eux aussi profité de l'essor de ces activités.

III. Des implantations en faveur du centre et de sa proche périphérie

L'évolution de la répartition des services aux entreprises depuis 1982 confirme le maintien de l'attractivité du centre historique, malgré une diminution progressive de son poids, qui résulte directement du fait que le taux de croissance est plus élevé en périphérie. Ce dynamisme périphérique est en réalité très sélectif, et se révèle nettement favorable aux communes proches de Lyon et Villeurbanne, de surcroît plutôt à celles de grande taille.

A. L'attrait et la spécialisation du centre historique confirmés

Le centre de la métropole demeure incontestablement une localisation privilégiée pour les activités de services aux entreprises, comme c'est d'ailleurs le cas dans la plupart des métropoles européennes et canadiennes (cf. partie 1).

1. Une centralité remarquable mais en diminution régulière

Dès 1982, les services aux entreprises se distinguent comme le secteur le plus central de la métropole lyonnaise, puisque près de 70% des établissements sont localisés à Lyon ou à Villeurbanne (tableau 2-21). Cette tendance ne fait que se confirmer par la suite, même si le poids du centre subit une érosion régulière, particulièrement sensible entre 1990 et 1996⁷⁷. Il demeure qu'en 1996, près de 60% des établissements sont implantés à Lyon ou à Villeurbanne, ce qui est une proportion comparable à celle du secteur de la finance, de l'assurance, de l'immobilier et de la location. Cette concentration confirme l'attrait spécifique de la localisation centrale pour les fonctions tertiaires supérieures, c'est-à-dire typiquement métropolitaines. *A contrario*, les secteurs les moins centraux sont, bien évidemment, l'agriculture, dont les établissements sont principalement localisés dans les petites communes (moins de 2 000 habitants) de la couronne périurbaine, ainsi que l'industrie, la construction et les transports et communications. Toutes ces activités sont en effet plus fortement consommatrices d'espace que le tertiaire, et affichent des exigences différentes en termes de locaux et de prix fonciers [Ninnin, 1986]. Par ailleurs, les activités industrielles polluantes ou bruyantes n'ont pas le droit de s'implanter au centre, et plus généralement trop près d'une zone d'habitation.

Tableau 2-21 : Proportion d'établissements localisés au centre de l'aire urbaine de Lyon par secteur d'activité en 1982, 1990 et 1996

	agri	indus	comdet	comgros	transp	fin	SE	collperso	tous secteurs
1982	7%	46,2%	56,9%	60,7%	39,7%	59,3%	68,2%	54,8%	54,2%
1990	4,5%	40%	53,5%	53%	34%	52,6%	65,4%	50,4%	49,6%
1996	2,7%	34,2%	51,6%	45%	31,9%	59,5%	58,6%	49%	46,1%

Source : INSEE, SIRENE

La diminution régulière du poids du centre pour les services aux entreprises est en fait trompeuse. Elle ne signifie pas, comme c'est le cas pour les secteurs de l'agriculture, de l'industrie, de la construction ainsi que du commerce de détail, un déclin du volume des établissements ; elle traduit le fait que le rythme de croissance, qui est de 63,1% au centre, est plus soutenu en périphérie (+85,1%) (tableau 2-22). Mais en valeur absolue, ce sont bien Villeurbanne, et surtout Lyon, qui enregistrent entre 1982 et 1990 la plus forte augmentation, avec un gain de 2376 établissements, contre 1495 en périphérie. Les autres secteurs particulièrement dynamiques au centre ont été les activités financières, d'assurance, d'immobilier et de location (+23,5%), ainsi que les services collectifs et personnels (+28,3%). Un tel développement des fonctions tertiaires, et notamment du tertiaire supérieur, a été encouragé par les pouvoirs publics dès le SDAU⁷⁸ de 1978, et

⁷⁷ Ces comparaisons sont toutefois à prendre avec précaution du fait du changement de nomenclature intervenu en 1993.

réalisé par les promoteurs qui ont fortement développé l'offre de bureaux, et en particulier à la Part-Dieu, où s'est constitué progressivement un centre d'affaires, qui accueille en outre la Cité Administrative d'Etat. " On estime à près de 2,9 millions de m² le volume des bureaux construits dans la Communauté urbaine entre 1974 et 1995, dont 55% à Lyon et Villeurbanne. Le parc actuel peut être estimé à 3,5 millions de m², dont les trois-quarts sont situés dans le centre de l'agglomération (Lyon et Villeurbanne) et près d'un quart à la Part-Dieu " [Bonneville, 1997, 112]. Il en résulte que le centre a renforcé sa spécificité d'espace privilégié d'implantation pour les services aux entreprises, comme l'ont montré les deux typologies précédentes.

	agri	indus	comdét	comgro	transp	fin	SE	collperso	Total
centre en 1982	70	9046	14370	3571	1119	6210	3762	7167	45315
centre en 1990	65	8275	12371	3843	1202	7673	6138	9200	48764
évolution centre 82/90	-7,1%	-8,5%	-13,9%	7,6%	7,4%	23,5%	63,1%	28,3%	7,6%
périphérie en 1982	922	10523	10861	2313	1695	4260	1756	5908	38238
périphérie en 1990	1379	12387	10753	3401	2334	6920	3251	9036	49461
évolution périphérie 82/90	49,5%	17,7%	-0,1%	47%	37,7%	62,4%	85,1%	52,9%	29,3%

Source : INSEE, SIRENE

Villeurbanne, ainsi que l'ensemble des arrondissements lyonnais, ont bénéficié du fort développement des services aux entreprises entre 1982 et 1990 (tableau 2-23). Les arrondissements les plus favorisés ont été ceux où l'offre de bureaux est la plus abondante et l'accessibilité la meilleure. Ainsi, les plus forts taux de croissance ont été enregistrés dans le neuvième (+142,1%) c'est-à-dire le quartier de Vaise, où la friche industrielle due au départ Rhône-Poulenc a permis la mise en place progressive de bureaux, et dont le développement a été favorisé par la construction d'une station de métro, le septième arrondissement (+104,3%), qui correspond au quartier de Gerland, lui aussi desservi par le métro mais seulement depuis le milieu de l'année 2000, ainsi que le troisième (+91,1%), où a été implantée la majeure partie du centre d'affaires de la Part Dieu, qui a bénéficié de la mise en place du métro et de la gare TGV dès le début des années quatre-vingt. Ces arrondissements, auxquels il convient d'ajouter le deuxième, sont également ceux pour lesquels la croissance des activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location a été la plus importante, ce qui confirme la tendance à la concentration spatiale du tertiaire supérieur. En revanche, les premier et deuxième arrondissements, ancien hypercentre, se sont montrés assez peu dynamique en termes de services aux entreprises. La progression a par contre été significative à Villeurbanne, confirmant la tertiarisation de la commune, pourtant longtemps marquée par l'activité industrielle [Bonneville, 1975]. Pour autant, le secteur de l'industrie et de la construction y

⁷⁸ SDAU = Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme.

demeure encore très présent (il représente plus du quart des établissements en 1982 et 1990), et leur nombre y a même crû légèrement (+2,2%), contrairement à Lyon, tandis que les activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location y ont enregistré une légère baisse entre 1982 et 1990. Lyon a donc un profil un peu plus tertiaire, et surtout tertiaire supérieur, que Villeurbanne.

Tableau 2-23 : Les établissements de services aux entreprises par arrondissement de Lyon et à Villeurbanne en 1982 et en 1990

	1er arrdt	2ème arrdt	3ème arrdt	4ème arrdt	5ème arrdt	6ème arrdt	7ème arrdt	8ème arrdt	9ème arrdt	Villeurb
1982	414	716	565	168	201	610	343	134	178	433
1990	559	904	1080	258	299	951	701	206	431	749
évolution 82/90	35%	26,2%	91,1%	53,6%	48,7%	55,9%	104,3%	53,7%	142,1%	73%

Source : INSEE, SIRENE

2. La spécialisation du centre dans les services aux entreprises

La carte 2-9, ainsi que les typologies de communes, ont permis de souligner la forte présence du secteur des services aux entreprises dans l'économie des communes-centre. Au sein de Lyon, l'ensemble des arrondissements, mis à part le huitième dont le tissu est traditionnellement plus industriel, présente de fait des taux comparables, compris entre 16% et 20,9% (tableau 2-24). Les arrondissements les plus fortement spécialisés dans les services aux entreprises sont le troisième et le sixième, c'est-à-dire le centre d'affaires de la Part-Dieu, qui à lui seul accueille d'ailleurs près de 40% des services aux entreprises implantés à Lyon, ainsi que le premier (la Presqu'île, ancien hypercentre), le septième et également le neuvième.

Tableau 2-24 : Les établissements de services aux entreprises par arrondissement de Lyon en 1996

	1 ^e arrdt	2ème arrdt	3ème arrdt	4ème arrdt	5ème arrdt	6ème arrdt	7ème arrdt	8ème arrdt	9ème arrdt	total Lyon
nb en 1996	571	891	1499	328	347	1050	924	265	518	6393
part en 1996	18,1%	16,7%	20,9%	16,6%	16%	20,2%	18,7%	10,6%	18,6%	18,1%

Source : INSEE, SIRENE

B. Développement des services aux entreprises en périphérie : l'influence de la distance au centre et des économies d'agglomération

La croissance des services aux entreprises en périphérie entre 1982 et 1990 a été surtout favorable au pôle urbain (hors centre), qui a enregistré une croissance de 81,1% (tableau 2-25). Certes, l'augmentation a également été forte en couronne périurbaine, où le

nombre d'établissements a plus que doublé en huit ans (+104,7%). Mais, en définitive, le poids de cette dernière est resté quasi stable sur la période, proche de 18% en 1990, alors qu'il atteint 25,7% à la même date pour l'ensemble des activités économiques.

Tableau 2-25 : Les établissements de services aux entreprises en périphérie de l'aire urbaine de Lyon en 1982 et 1990

	total périphérie	pôle urbain hors centre	couronne périurbaine
nb en 1982	1756	1456	300
nb en 1990	3251	2637	614
évolution 82/90	85,1%	81,1%	104,7%
Source : INSEE, SIRENE			

Au total, l'augmentation des services aux entreprises en périphérie depuis 1982 s'est effectuée à un rythme particulièrement soutenu (+85,1%), principalement en faveur des communes les plus importantes, c'est-à-dire celles qui totalisaient déjà le plus grand nombre d'établissements en 1982, tous secteurs confondus. Elle a bénéficié tout spécifiquement à celles qui sont les plus proches du centre. Cela signifie que les services aux entreprises privilégient plutôt de grandes communes, capables donc de développer des économies d'agglomération suffisantes - vraisemblablement en termes de marché local, d'aménités (et notamment d'offre de bureaux), ou encore d'accessibilité - mais conservent également le besoin d'une certaine proximité au centre de la métropole. Une régression multiple, présentée dans le tableau 2-26, résume ces liaisons. Elle explique 66% de la variance de la variable " différence entre le nombre d'établissements de services aux entreprises en 1990 et en 1982 " ⁷⁹.

Nous avons par ailleurs testé le même type de régression linéaire avec les sept autres secteurs d'activité : le R² est faible pour l'agriculture, qui de toute façon a des stratégies de localisation très spécifiques, favorables aux petites communes de la métropole. Pour les autres secteurs, le R² est plus significatif. En ce qui concerne le commerce de gros et la finance, les coefficients sont, comme pour les services aux entreprises, négatifs pour la distance au centre, et positifs pour le nombre total d'établissements en 1982. Pour l'industrie, le transport et les services collectifs et personnels, nous observons un lien positif avec la distance au centre, ainsi qu'avec le nombre d'établissements total en 1982, ce qui signifie que ces activités s'implantent de préférence sur des communes de taille certes importante mais plutôt éloignées du centre, participant de ce fait très largement au processus d'étalement urbain. Pour le commerce de détail, la liaison est négative à la fois pour la distance au centre et le nombre total d'établissements en 1982, mais nous avons déjà souligné que l'évolution de ce secteur a

⁷⁹ Certes, cette variable n'est qu'une indication imparfaite de l'attractivité d'une commune pour les services aux entreprises, car, comme nous l'avons déjà évoqué au chapitre 1, elle ne permet pas de distinguer les départs et les disparitions des arrivées, ces dernières étant réellement le signe du niveau d'attrait d'un sous-espace métropolitain.

été très particulière, puisqu'il a perdu des établissements sur la période (cf. chapitre 1).

	variable expliquée : (nbSE90 - nbSE82)
	toutes les communes sauf le centre
variables explicatives	
dist au centre de Lyon	-0,25024 (3,58)
nb total d'établ 82	0,03206 (16,88)
coeff	5,97222
R ²	0,665
nbSE82 = nombre d'établissements de services aux entreprises en 1982 nbSE90 = nombre d'établissements de services aux entreprises en 1990 t de Student (entre parenthèses) significatif à 1% la distance au centre de Lyon est mesurée à vol d'oiseau entre la commune et la préfecture de Lyon	

Finalement, la périphérie fait preuve d'une attractivité remarquable pour les services aux entreprises, tandis qu'elle continue parallèlement d'augmenter ses effectifs dans les secteurs de l'industrie et de la construction, du transport et du commerce de gros, qui, à l'inverse, déclinent ou sont en faible croissance au centre. L'évolution de la nature des activités économiques en périphérie recouvre donc un double processus : d'un côté l'accueil de fonctions qui quittent le centre, de l'autre côté une sorte de " rattrapage " dans le domaine du tertiaire supérieur.

Le développement des services aux entreprises en périphérie favorise tout particulièrement les communes du pôle périphérique ouest, et nous allons même nous attacher à montrer qu'il est même à la base de son émergence.

IV. Le rôle moteur des services aux entreprises dans l'émergence du pôle ouest

Les services aux entreprises ont enregistré une croissance rapide dans l'ensemble des quatre pôles périphériques. Ils ont fait preuve d'une polarisation spécifique en faveur du pôle ouest.

A. Un développement rapide dans les pôles périphériques depuis 1982

Le taux de croissance des services aux entreprises dans l'ensemble des quatre pôles périphériques a atteint 134,5% sur la période 1982-1990, contre 52,7% pour l'ensemble des secteurs (tableau 2-27). Tous ont donc fortement développé cette activité, toutefois ceux du sud et de L'Isle d'Abeau sont restés de taille modeste par rapport à ceux de l'ouest et de l'est, de façon encore plus nette que pour l'ensemble des huit secteurs. Nous constatons également que le pôle ouest accueille plus du double d'établissements de services aux entreprises en 1982 et en 1990 par rapport à celui de l'est, alors que pour l'ensemble des activités la répartition est plus équilibrée, et même légèrement favorable au pôle est. Ce même pôle ouest a en outre absorbé 57,2% de la croissance du nombre total d'établissements de services aux entreprises sur les pôles entre 1982 et 1990, résultat qui met en avant le rôle spécifique de ce secteur dans son développement.

Une analyse précise de l'évolution du nombre d'établissements par secteur dans les quatre pôles entre 1982 et 1990 montre que l'ensemble des activités y a connu une croissance soutenue (tableau 2-28), celle du commerce de détail étant certes plus mesurée (15,8%), excepté à L'Isle d'Abeau (+77,1%). Mais ce chiffre de 15,8% est assez remarquable en référence aux résultats médiocres du secteur dans l'ensemble de l'aire urbaine sur la même période. Ce dynamisme, couplé à celui des services collectifs et personnels, signifie que les pôles périphériques ne sont pas de simples pôles d'emplois, mais qu'ils tendent à acquérir des fonctions destinées à une population par ailleurs en forte croissance. Ils deviennent ainsi progressivement moins dépendants du centre de la métropole, pour ce type de fonctions du moins. Les activités industrielles, de commerce de gros et de transport ont compté quant à elles pour 41,2% dans la croissance du nombre total d'établissements sur le pôle est, cette proportion étant de 40,6% pour le pôle sud, mais seulement de 26,4% pour le pôle ouest et de 24,3% pour le pôle de L'Isle d'Abeau. Inversement, toujours sur la même période, les services aux entreprises ont participé à hauteur de 19% à l'augmentation du nombre d'activités dans le pôle ouest, contre moins de 11% pour les trois autres pôles. Pour les activités de finance, d'assurance, d'immobilier et de location, ce chiffre a été de 34,2% pour le pôle sud, 30,2% pour le pôle ouest, 22,6% pour le pôle est, et seulement 9,7% pour le pôle de L'Isle d'Abeau, qui s'est en fait surtout développé grâce à la hausse des activités de commerce de détail (20,1% de l'augmentation totale du nombre d'établissements), et surtout de celle des services collectifs et personnels (33,6% de la croissance totale).

Tableau 2-27 : Les établissements de services aux entreprises dans les pôles périphériques de l'aire urbaine de Lyon en 1982 et 1990

	pôle est	pôle sud	pôle ouest	pôle Isle d'Abeau	ensemble des pôles
nb en 1982	106	43	204	26	379
nb en 1990	235	82	496	76	889
évolution 82/90	121,7%	90,7%	143,1%	192,3%	134,5%
évolution 82/90 (ensemble des secteurs)	44%	33,6%	65,8%	82,9%	52,7%
Source : INSEE, SIRENE					

Tableau 2-28 : Taux de croissance du nombre d'établissements par secteur (sans l'agriculture) dans les pôles périphériques de l'aire urbaine de Lyon entre 1982 et 1990

	pôle est	pôle sud	pôle ouest	pôle Isle d'Abeau	total aire urbaine hors centre
indus	32,7%	24,9%	31,6%	43,2%	17,7%
comdét	9,7%	7,8%	17,2%	77,1%	-0,1%
comgros	72,5%	52,2%	103%	50,9%	47%
transp	47,2%	66,7%	40,3%	45,8%	37,7%
fin	87,7%	91,7%	158,2%	77,2%	62,4%
SE	121,7%	90,7%	143,1%	192,3%	85,1%
collperso	65,3%	42,4%	62,3%	158,3%	52,9%
total pôles	44%	33,6%	65,8%	82,9%	
Source : INSEE, SIRENE					

Ces résultats sont confirmés par le graphique 2-3, qui compare le poids respectif de chacun des pôles pour les différents secteurs (mis à part l'agriculture) en 1996. Le pôle ouest concentre ainsi 55% des établissements de services aux entreprises localisés dans les quatre pôles périphériques, alors que son poids total n'est que de 35,8%. A l'inverse, le pôle est n'accueille que 26,3% des services aux entreprises contre 41,3% des établissements implantés dans les pôles. La différence est également flagrante dans les pôles sud et de L'Isle d'Abeau. Le graphique 2-3 montre également que le pôle est accueille la majeure partie des activités industrielles et de transport. La part du pôle sud dans l'industrie est également significative en comparaison de son poids total. Le pôle de L'Isle d'Abeau se distingue surtout par une présence non négligeable dans les activités destinées à la population, à savoir le commerce de détail et les services collectifs et personnels, ainsi que le transport du fait de l'existence d'une importante plate-forme logistique.

B. Services aux entreprises et multipolarisation

Nous pouvons en conclure que, si les pôles périphériques font preuve d'un très fort dynamisme dans l'ensemble des secteurs, y compris les services à la population, il existe

des différences significatives. Ainsi, l'essor des pôles est et sud s'appuie surtout sur les activités productives et de circulation (industrie, commerce de gros et transport), c'est-à-dire sur le même type de fonctions que les communes de la banlieue (est ou sud) dont ils sont proches, et dont ils semblent prolonger le développement. Leur croissance s'inscrit donc bien en continuité avec les modes de structuration antérieurs de cette partie de la métropole. En revanche, la dynamique du pôle ouest se fonde principalement sur le tertiaire supérieur, à savoir la finance, l'assurance, l'immobilier, la location et les services aux entreprises, c'est-à-dire des fonctions réservées auparavant au seul centre.

En réponse aux hypothèses soulevées en première partie, nous pouvons conclure que les services aux entreprises, en se périphérisant, participent à l'émergence d'une polarité relativement nouvelle au sein de la métropole lyonnaise, spécialisée de surcroît dans ce secteur dès 1982, et contribuent parallèlement au développement des autres pôles, en particulier celui de l'est. L'essor d'un pôle autour de L'Isle d'Abeau semble en revanche plutôt lié à la croissance de fonctions destinées à la population, en lien avec une exceptionnelle dynamique démographique.

Les services aux entreprises se distinguent par un comportement spatial, et donc un rôle, spécifiques au sein de la métropole lyonnaise. Plus concentrés, et surtout plus centraux que la plupart des autres secteurs, leur croissance favorise un processus de spécialisation des communes-centre. Ainsi, si le chapitre précédent a mis en évidence une perte globale d'établissements au centre depuis 1982, nous avons montré ici que cette évolution est imputable à des restructurations profondes, qui combinent baisse, ou faible croissance, dans des secteurs comme l'industrie et la construction, ou encore le transport et les communications, et parallèlement un fort développement des services aux entreprises et du tertiaire supérieur en général. Le dynamisme de ces activités concerne toutefois aussi la périphérie, et tout particulièrement les communes les plus proches du centre, c'est-à-dire une sorte de " zone centrale " de la métropole. Cette croissance favorise d'un côté l'émergence d'un pôle périphérique ouest, relativement nouveau, dédié dès 1982 au tertiaire supérieur, spécialisation qui ne fait que se renforcer par la suite. Elle participe de l'autre côté au développement de deux autres pôles (sud et est), qui demeurent malgré tout marqués par les fonctions industrielles et de transport, prolongeant ainsi les spécialisations anciennes de cette partie de la métropole. Hors du pôle urbain, le développement des services aux entreprises est réel, mais largement plus limité, et son impact finalement faible. Il contribue à l'émergence du pôle de L'Isle d'Abeau, mais ce dernier reste surtout axé sur le commerce et les services destinés à une population environnante localisée dans de petites communes, où ce type de fonctions est très peu présent. Ce pôle joue donc vraisemblablement le rôle de (petit) centre secondaire, et permet dans une certaine mesure d'éviter un recours systématique à la " zone centrale " de la métropole.

Jusqu'à présent, nous avons considéré les services aux entreprises comme formant un ensemble homogène. Pour aller plus loin, il convient d'introduire des différenciations, afin de tester les hypothèses formulées en première partie. Il s'agit de vérifier que les diverses catégories de services aux entreprises ont des logiques spatiales contrastées, et d'en tirer de nouveaux enseignements concernant les dynamiques de structuration de la métropole lyonnaise.

CHAPITRE 4 DES STRATEGIES DE LOCALISATION DIFFERENCIEES SELON LA NATURE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Plusieurs travaux, présentés en première partie, soulignent que la répartition intraurbaine des différentes catégories de services aux entreprises est hétérogène, et constatent que les services de haut niveau, typiques par ailleurs des métropoles, favorisent plutôt le centre, tandis que les services plus banals sont mieux diffusés en périphérie. Rares sont cependant les auteurs qui analysent de façon fine la structure des différents sous-espaces périphériques. Or nous pensons qu'il n'est pas exclu que certains d'entre eux accueillent de façon significative des prestations de haut niveau.

Pour vérifier cette hypothèse, nous nous attachons, dans ce chapitre, à différencier les logiques spatiales des différents types de services aux entreprises. Notre objectif est d'abord de préciser quelles activités sont plutôt centrales, et lesquelles le sont moins, et de proposer une typologie sur la base de ces observations (I). Il s'agit ensuite d'évaluer, à partir de cette typologie, la structure des différentes communes, afin de déterminer les catégories de services aux entreprises qui s'y implantent de façon privilégiée (II). Cet ensemble de résultats servira au traitement sectoriel et spatial des enquêtes réalisées dans la métropole lyonnaise, qui seront présentées en troisième partie.

I. Une typologie des services aux entreprises selon la nature de l'activité et le comportement spatial intramétropolitain

Il est indispensable d'analyser le comportement des différentes activités qui composent le secteur des services aux entreprises, de manière à " construire des classifications [...] adaptées au traitement de [leurs] logiques spatiales, ce qui sous-entend que l'on regroupe des activités ayant des caractéristiques communes en matière de localisation ou d'influence sur la structuration de l'espace " [Gadrey, 1994, 122]. Notre typologie se fonde sur les différences qui existent en termes de taux de centralité, ce dernier étant défini, pour une année donnée, comme le rapport entre le nombre d'établissements implantés au centre et le nombre total d'établissements localisés dans la métropole cette même année. Une telle typologie permet entre autres de renforcer le constat des contrastes qui existent entre les parties est et ouest de la métropole lyonnaise.

A. Des activités à la centralité particulièrement variable

Dans le tableau 2-29, les services aux entreprises sont classés à partir de la NAF par taux de centralité décroissant (pour l'année 1996). Il varie de plus de 80% pour les activités de banque de données ou encore les activités juridiques à moins de 20% pour le conditionnement à façon. Il existe donc une très forte hétérogénéité : de façon générale,

nous constatons que les services aux entreprises dont le taux de centralité est supérieur à la moyenne sont majoritairement des activités impliquant des prestations de haut niveau, et, parmi les moins centrales, nous trouvons plutôt des activités relativement banales, comme le conditionnement à façon ou encore le nettoyage, mais aussi des activités intermédiaires comme les études, les essais techniques et les géomètres.

Pour autant, cette distinction services de haut niveau/services intermédiaires/services banals ne suffit visiblement pas à différencier de façon satisfaisante les stratégies de localisation intramétropolitaine. Par exemple, le conseil en informatique, la réalisation de logiciels, le traitement de données ainsi que le conseil pour les affaires et la gestion ont plus de 40% de leurs établissements implantés hors du centre historique. Cela confirme le fait que la périphérie métropolitaine n'accueille pas que des services aux entreprises banals ou intermédiaires, mais que certaines activités de haut niveau y trouvent des sites adaptés à leur fonctionnement et à leur développement. La partition des services aux entreprises en fonction de leur taux de centralité confirme également que l'analyse spatiale ne peut se contenter de typologies réalisées *a priori* sur la base de regroupements ne prenant en compte que l'intitulé de l'activité : l'exemple de l'informatique, pour lequel les prestations de haut niveau (721Z à 724Z) sont nettement plus centrales que les autres (725Z et 726Z), est particulièrement probant. Le même raisonnement vaut d'ailleurs pour la catégorie des études techniques et des contrôles (cf. chapitre 1), qu'il convient visiblement de scinder entre d'un côté les architectes, et de l'autre les études techniques, les métreurs, les géomètres, les essais et les contrôles techniques. Le tableau 2-29 souligne par ailleurs que ce ne sont pas forcément les services les plus " rares " (au sens des moins nombreux) qui sont centraux, et les moins " rares " qui se trouvent plutôt localisés en périphérie, comme nous aurions pu le supposer par adaptation du modèle de W. Christaller à l'espace intramétropolitain.

Tableau 2-29 : Taux de centralité des établissements par catégorie de services aux entreprises (code NAF) dans l'aire urbaine de Lyon en 1996

Partie 2 Centralité et diffusion sélective des services aux entreprises dans la métropole lyonnaise

code NAF	activité	nb en 1996	taux de centralité en 1996
724Z	banque de données	63	87,3 %
741A	activités juridiques	1101	83,7 %
745A	mise à dispo de personnel	117	70,1 %
744B	conseil en pub	675	68,3 %
742A	architectes	813	66,4 %
741C	comptabilité	719	64,5 %
741E	études de marché	185	63,2 %
745B	travail temporaire	238	62,6 %
748J	org foires et salons	107	61,7 %
744A	supports de pub	183	61,2 %
721Z	conseil info	380	59,2 %
741G	conseil affaires et gestion	1676	58,5 %
722Z	logiciels	495	57,2 %
723Z	traitement de données	185	56,8 %
748K	services divers à la prod	1256	56,7 %
746Z	sécurité	150	52 %
742C	études techniques	1335	50,5 %
741J	adm d'entreprises	1030	49,1 %
748	secrétariat, traduction	592	48,8 %
742B	mètres, géomètres	160	48,1 %
743B	essais techniques	69	47,8 %
725Z	matériel info	94	44,7 %
747Z	nettoyage	763	41,9 %
743A	contrôle technique	82	32,9 %
748D	conditionnement à façon	32	18,7 %
ensemble des SE	tous secteurs	12500	58,6 %

Source : INSEE, SIRENE

Les localisations ont-elles évolué depuis 1982 ? Dans le tableau 2-30, nous avons fait figurer les taux de centralité des services aux entreprises aux années 1982 et 1990 en fonction du code NAP. Les résultats se révèlent peu différents de ceux de 1996. Dès 1982, les activités juridiques sont les plus centrales, avec un taux de centralité supérieur à 80%. Viennent ensuite les études économiques et sociologiques, les créateurs de publicité, le travail temporaire, la comptabilité, le conseil, les architectes et les services

divers, qui ont tendance à conserver, voire à renforcer leur présence au centre entre 1982 et 1990. C'est le contraire pour les travaux et le matériel informatiques, les régies publicitaires, les études techniques, les travaux à façon, les métreurs et géomètres, le nettoyage et surtout les holdings, ces derniers correspondant globalement aux activités d'administration d'entreprises (classées 741J en NAF). Pour autant, de façon générale, la répartition globale entre le centre et la périphérie évolue peu. Cela s'explique par le fait que les taux de croissance au centre et en périphérie ont été très comparables (tableau 2-31), mis à part pour les holdings, qui se sont nettement plus développés en périphérie, les études économiques et sociologiques, qui ont connu une évolution inverse, et dans une moindre mesure pour les métreurs et les géomètres, dont les effectifs ont diminué au centre et (faiblement) progressé en dehors. Cette relative pérennité dans la répartition spatiale des différentes catégories de services aux entreprises entre le centre et la périphérie montre que la localisation centrale ne subit pas de baisse de son attractivité quel que soit le type de service, mis à part, et encore de façon modérée, pour les métreurs et les géomètres. Le fait que la grande majorité des activités connaît un développement un peu plus rapide en périphérie induit que le taux de centralité des services aux entreprises subit une érosion globale entre 1982 et 1990. La proximité des taux de croissance au centre et en périphérie témoigne malgré tout d'une dynamique spatiale relativement homogène, qui signifie à la fois que la périphérie, ou du moins, comme nous l'avons souligné dans les chapitres précédents, la majeure partie du pôle urbain, est apte à accueillir l'ensemble des prestations de services aux entreprises, y compris celles de haut niveau, et qu'en outre son développement se réalise sensiblement au même rythme que celui du centre historique, et donc est plus en complémentarité qu'en concurrence. Pour autant, nous verrons plus loin qu'au sein même de la périphérie les sous-espaces privilégiés par les différentes catégories de services aux entreprises s'avèrent nettement différenciés.

Tableau 2-30 : Taux de centralité des établissements par catégorie de services aux entreprises (code NAP) dans l'aire urbaine de Lyon en 1982 et 1990

Partie 2 Centralité et diffusion sélective des services aux entreprises dans la métropole lyonnaise

NAP600	activité	taux de centralité en 1982	taux de centralité en 1990
7708	act juridiques	83,9%	82,7%
7702	études éco et socio	61,6%	74%
7710	créateurs pub	70,7%	72%
7713	travail temp	68,2%	68,7%
7709	comptabilité	72,5%	68,5%
7707	conseil	68,4%	66,7%
7705	architectes	68,9%	66,3%
7703	études info et org	69,3%	66,1%
7704	travaux info	64,2%	60,3%
7714	services divers	61,1%	60,7%
2701	matériel info	61,5%	56,7%
7711	régies pub	60,7%	56,6%
7701	études techniques	60,7%	55,8%
7712	travaux à façon	56,5%	53,4%
7600	holdings	74,6%	52,6%
7706	mètres, géomètres	55,4%	47,3%
8708	nettoyage	50,1%	46,1%
ensemble des SE	tous secteurs	68,2%	65,4%

Source : INSEE, SIRENE

Tableau 2-31 : Les établissements par catégorie de services aux entreprises au centre et en périphérie de l'aire urbaine de Lyon en 1982 et 1990

	2701	7600	7701	7702	7703	7704	7705	7706	7707	7708	7709	7710	7711	7712	7713	7714	8708	total
centre en 1982	16	53	562	61	176	70	390	97	121	637	370	357	17	208	189	372	246	3942
centre en 1990	38	218	746	197	837	91	524	80	297	741	369	581	56	324	211	934	300	6544
évolution centre 82/90 (en %)	137	311	33	223	375	30	34	-17	145	16	0	63	229	56	12	151	22	66
périph en 1982	10	18	364	38	78	39	176	78	56	122	140	148	11	160	88	237	245	2008
périph en 90	29	196	591	69	429	60	266	89	148	155	170	226	43	283	96	605	350	3805
évolution périph 82/90 (en %)	190	989	62	82	450	54	51	14	164	27	21	53	291	77	9,1	155	43	89

Source : INSEE, SIRENE

A partir du tableau 2-29, nous avons constitué onze groupes de services aux entreprises, en agrégeant des activités présentant des taux de centralité et des types de prestations proches. Cette typologie est présentée dans le tableau 2-32.

Les **activités juridiques**, eu égard à leur très forte centralité, constituent un groupe à elles seules, de même que **les architectes**. Nous avons rassemblé, dans la **publicité**, la gestion de supports de publicité et de conseil en publicité, ainsi que l'organisation de foires et de salon, qui nous semble relever d'un type de prestations proche. **L'intérim** est constitué par les activités de mise à disposition de personnel et celles de travail temporaire. **L'informatique de haut niveau** regroupe, outre le conseil en informatique, la réalisation de logiciels et le traitement de données, l'activité de banque de données, qui, bien que plus centrale a de faibles effectifs, de sorte que nous n'avons pas jugé utile d'en faire un groupe à part. Nous avons également rassemblé le conseil pour les affaires et la gestion avec les études de marché : quoique ces dernières soient légèrement plus centrales, elles relèvent également du **conseil**. En revanche, **la comptabilité** a été mise à part, car elle nous semble concerner des prestations de niveau moindre. **L'administration d'entreprises** constitue également un groupe à elle seule en raison de son faible taux de centralité. **Les services divers aux entreprises**, dont la troisième partie nous permettra de préciser le contenu, ont également été isolées, en raison de l'importance de leur effectif. Le groupe des **études techniques** est constitué des études techniques, des métreurs, des géomètres, des essais ainsi que des contrôles techniques. Enfin, sous le vocable **prestations banales aux entreprises**, nous avons rassemblé la sécurité, le nettoyage, le secrétariat, le conditionnement à façon (qui est beaucoup moins central que les autres activités, mais présente un trop faible effectif pour qu'il y ait un réel intérêt à l'analyser à part), ainsi que les prestations informatiques " banales " comme la vente de matériel et les autres activités informatiques⁸⁰.

Tableau 2-32 : Typologie* en onze groupes du secteur des services aux entreprises en 1996

⁸⁰ Celles-ci ne comptent pas d'établissements dans l'aire urbaine en 1996 ; toutefois nous faisons l'hypothèse que leur comportement spatial est comparable à celui des établissements de vente de matériel.

type d'activité	code NAF	taux de centralité en 1996
activités juridiques (jurid)	741A	83,7%
architectes (archi)	742A	66,4%
publicité (pub)	744A, 744B, 748J	66,2%
intérim (intérim)	745A, 745B	65,1%
comptabilité (compta)	741C	64,5%
informatique de haut niveau (infosup)	721Z, 722Z, 723Z, 724Z	59,5%
conseil pour les affaires et la gestion, études de marché (conseil)	741G, 741E	58,9%
services divers à la production (serv)	748K	56,7%
études techniques (techn)	742B, 742C, 743A, 743B	49,3%
administration d'entreprises (adm)	741J	49,1%
prestations banales aux entreprises (presta)	725Z, 726Z, 746Z, 747Z, 748D, 748F	45%
total	tous secteurs	58,6%

Source : INSEE, SIRENE * entre parenthèses et en gras la désignation abrégée de chacun des groupes de la typologie

B. Une nette opposition est/ouest des implantations en périphérie

En annexe II-7 figurent les cartes présentant la localisation par commune (hors centre) des établissements de services aux entreprises en 1996 pour chacun des onze groupes de la typologie. Ces cartes permettent de mettre en évidence l'existence d'une nette opposition, au sein de la proche périphérie, entre l'ouest d'un côté, le sud et surtout l'est de l'autre⁸¹. Cette opposition est très nettement en faveur de l'ouest pour les activités juridiques, d'architecture, de comptabilité ainsi que d'informatique de haut niveau, tandis qu'elle est à l'avantage de l'est et du sud pour la publicité, l'intérim, les services divers, les études techniques, l'administration d'entreprises et les prestations banales. Quant aux activités de conseil et d'études de marché, elles favorisent plutôt l'ouest, mais sont quand même bien présentes à l'est et au sud.

Ainsi, la différenciation est/ouest, maintes fois soulignée, trouve-t-elle une nouvelle pertinence. Plusieurs enseignements doivent être tirés de ce constat. Il signifie d'une part qu'il existe des catégories de services qui ont tendance à se localiser ensemble : d'un côté les activités de haut niveau, mis à part semble-t-il la publicité, et de l'autre celles que nous avons qualifiées d'intermédiaires et de banales au premier chapitre. Ces tendances sont-elles imputables à la recherche d'économies de localisation ? Ou bien correspondent-elles plutôt au fait que ces types de services ont des besoins similaires en termes de conditions d'implantation, par exemple au niveau des coûts fonciers, ou encore des aménités locales ? Nous savons en effet qu'il existe de fortes différences en la matière entre d'un côté l'ouest, où les locaux sont plus chers car plutôt de standing, mais où par contre les taux de taxes professionnelles sont moins élevés et le cadre de vie plus

⁸¹ Au nord, les établissements sont peu nombreux.

agréable, et de l'autre côté l'est et le sud, où l'environnement est moins attractif, mais les zones d'activités plus nombreuses, le foncier moins onéreux, les taux de la taxe professionnelle par contre très supérieurs, et que le relief rend plus accessibles et qui sont de fait mieux reliés aux grands axes autoroutiers. Ces résultats semblent d'autre part indiquer qu'il existe un lien fort entre le tissu économique de la commune et le type de services aux entreprises qu'elle accueille.

II. Tissu économique communal et nature des services aux entreprises

Nous venons de montrer que la plupart des services de haut niveau favorisent plutôt les communes spécialisées, nous l'avons vu, dans le tertiaire supérieur (cf. chapitre 3), tandis que les services intermédiaires et banals, auxquels il faut ajouter la publicité et l'administration d'entreprises, se localisent préférentiellement dans les communes qui sont marquées par l'industrie, le transport et le commerce de gros. Une typologie des communes va nous permettre de confirmer l'existence d'un lien entre le tissu économique communal et la spécialisation dans les différentes catégories de services aux entreprises. Ce lien va nous conduire à découper la métropole lyonnaise en cinq sous-espaces spécifiques en termes d'accueil de ces activités.

A. Une typologie des principales communes de la métropole

En utilisant la méthode exposée dans le premier chapitre, nous avons réalisé une typologie des communes de la métropole en 1996 en fonction de la structure de leurs établissements de services aux entreprises, ventilés selon les onze groupes déterminés précédemment. Toutefois, seules les communes comptant un nombre " suffisant " d'établissements, c'est-à-dire plus de vingt-cinq, ont été prises en compte⁸². En effet, pour les autres, le faible effectif rend la partition en onze groupes peu significative. La typologie concerne finalement cinquante communes⁸³, dont Lyon et Villeurbanne, qui ont là encore été regroupées en tant que centre historique. Ces cinquante communes concentrent à elles seules 84,6% des établissements de services aux entreprises de la métropole en 1996.

Nous retenons les trois premiers axes de l'ACP, qui expliquent 55,2% de la variance. Le premier oppose une spécialisation dans les activités juridiques et d'architectures à une spécialisation dans le domaine des études techniques et de l'administration d'entreprises. Le deuxième axe sépare l'informatique de haut niveau et le conseil, de l'intérim et des prestations banales aux entreprises. Quant au troisième, il distingue la comptabilité et l'administration d'entreprises, de la publicité et du conseil.

La typologie des communes est alors effectuée en fonction des scores de chacune

⁸² Ce chiffre de vingt-cinq correspond au nombre moyen de services aux entreprises par commune de la métropole (hors centre) en 1996.

⁸³ Il s'agit en fait de 49 communes plus le centre (Lyon et Villeurbanne).

sur ces trois axes factoriels, grâce à la méthode des centres mobiles. Cinq groupes sont ainsi déterminés. La carte 2-12 montre que les communes du même groupe sont dans leur majorité proches géographiquement. En particulier, nous retrouvons très nettement l'opposition entre d'une part l'ouest et d'autre part l'est et le sud de la proche banlieue de Lyon.

Le tableau 2-33 présente la structure moyenne de chacun des groupes. Les désignations abrégées, utilisées par la suite dans les tableaux et les cartes, sont indiquées entre parenthèses et en gras.

Le groupe 1 est spécialisé dans la publicité ⁸⁴, l'informatique de haut niveau, ainsi que le conseil et les études de marché (**pub + infosup + conseil**), c'est-à-dire des services de haut niveau. Les 8 communes qui le composent sont principalement situées à l'ouest, et notamment dans le pôle périphérique ouest, L'Isle d'Abeau mise à part.

Les 10 communes du groupe 2 font elles aussi pour la plupart partie du pôle ouest. Elles se distinguent par une spécialisation dans la comptabilité, l'informatique de haut niveau ainsi que le conseil et les études de marché (**compta + infosup + conseil**), qui sont également des prestations de haut niveau (sauf la comptabilité).

Le groupe 3 comprend le centre historique ainsi que quelques communes moyennes, dispersées pour la plupart en couronne périurbaine (Neuville sur Saône, Anse, l'Arbresle, Montluel), et qui sont des chefs-lieux de cantons, ainsi qu'une seule commune de l'ouest (Tassin la Demi Lune). Il se distingue par la proportion de ses activités juridiques, d'architecture, d'intérim, de comptabilité et de services divers (**jurid + archi + intérim + compta + serv**). C'est le seul groupe pour lequel la part des activités de publicité est inférieure à 5% en moyenne, bien qu'au centre elle soit en réalité supérieure (proche de 9%).

Le groupe 4 est principalement constitué de communes localisées à l'est et au sud du centre. Il accueille une forte part d'établissements dans les secteurs des études techniques, de l'administration d'entreprises et surtout des prestations banales aux entreprises (**techn + adm + presta**).

Le groupe 5 rassemble 13 communes très majoritairement situées en proches banlieues est et sud, à l'exception de Saint Quentin Fallavier qui fait partie du pôle périphérique de L'Isle d'Abeau. Ce groupe est spécialisé dans l'intérim, les services divers et les prestations banales aux entreprises (**intérim + serv + presta**).

Les groupes 4 et 5 présentent donc une structure proche, mis à part que le second accueille une plus forte proportion d'établissements du secteur de l'administration d'entreprises. Ils se distinguent notamment par l'importance des établissements dans le domaine des prestations banales aux entreprises.

Il apparaît donc que les communes spécialisées dans le tertiaire de haut niveau (centre et pôle ouest) accueillent préférentiellement des services aux entreprises que l'on peut qualifier de haut de gamme, notamment des activités d'informatique de haut niveau ou encore du conseil et des études de marché, le centre se distinguant toutefois par une

⁸⁴ Cependant, les différences sont faibles entre les groupes pour ce secteur (mis à part pour le groupe 3).

spécificité forte dans le domaine des activités juridiques et d'architecture. En revanche, les communes dont le tissu économique est tertiaire, mais plus diversifié, ainsi que celles qui sont industrielles, sont plutôt spécialisées dans l'intérim, les services divers, les études techniques ainsi que les prestations banales aux entreprises. Il existe donc une remarquable adéquation entre la nature des fonctions présentes dans une commune et le type de services aux entreprises qui s'y localisent.

Tableau 2-33 : Structure des établissements de services aux entreprises par groupe de la typologie des communes* de l'aire urbaine de Lyon en 1996

	nb de communes	jurid	archi	pub	interim	compta	infosup	conseil	serv	techn	adm	presta	total
groupe 1	8	2,8%	5,6%	7%	1,1%	2,5%	10,5%	26,7%	8,9%	15,4%	6,7%	12,8%	100%
groupe 2	10	2,5%	6,1%	5%	0,7%	7,3%	14,7%	19,5%	6,3%	15,7%	11,6%	10,6%	100%
groupe 3	6**	11,2%	9,3%	3,9%	6,6%	7,5%	7,4%	10,5%	15,2%	10,6%	6%	11,8%	100%
groupe 4	13	1,6%	1,6%	6,1%	1,7%	2,8%	6,3%	10,9%	10,5%	18,5%	16,4%	23,6%	100%
groupe 5	13	5,9%	3,5%	6,2%	6,3%	4,9%	6%	10,8%	13,7%	16%	8,4%	18,3%	100%
moyenne	50	4,2%	4,6%	5,8%	3,2%	4,8%	8,7%	15%	10,8%	15,9%	10,6%	16,4%	100%

Source : INSEE, SIRENE * communes comptant plus de 25 établissements de services aux entreprises en 1996, Lyon et Villeurbanne étant réunies en tant que centre de la métropole ** dont le centre

B. Mise en évidence de cinq sous-espaces spécifiques d'accueil pour les services aux entreprises

Si nous nous en référons plus précisément à la typologie des communes effectuée à partir des structures d'établissements selon les huit secteurs d'activité (cf. chapitre 3), nous pouvons très nettement mettre en évidence un lien entre le tissu économique communal et la nature des services aux entreprises⁸⁵ présents, comme le montre le tableau 2-34. Pour constituer ce dernier, nous n'avons pas pris en considération la commune de Anse, qui est la seule des cinquante plus importantes communes à appartenir au groupe le plus agricole de la métropole, celui qui rassemble la majeure partie des communes de la couronne périurbaine (cf. chapitre 3). De toute façon, le poids de ce groupe est très faible, puisqu'il accueille en 1996 moins de 10% des établissements de services aux entreprises de l'aire urbaine de Lyon ; il est par ailleurs fortement marqué par les prestations banales aux entreprises (25% des établissements en moyenne par commune) et les études

⁸⁵ Le croisement précis entre ces deux typologies indique que 7 communes (sur 11 qui comptent plus de 25 établissements de services aux entreprises en 1996) du groupe (fin+SE+comgros+collperso) se retrouvent dans le groupe (pub+infosup+conseil), 13 communes (sur 16) du groupe (comdét+SE+collperso) font partie des groupes (compta+infosup+conseil) ou (intérim+serv+presta), et 12 communes (sur 20) appartiennent au groupe (techn+adm+presta).

techniques. Par ailleurs, au sein même du groupe des communes tertiaires supérieures (comgros+fin+SE+collperso), nous avons jugé pertinent de distinguer, sur la base des résultats précédents, entre d'une part le centre et d'autre part les communes de l'ouest. Finalement, l'analyse porte sur le centre plus quatre des six groupes de communes⁸⁶ identifiées au chapitre 3.

Le tableau 2-34 confirme que le centre est spécialisé dans les activités juridiques, d'architecture, d'intérim, de publicité et de comptabilité. Les communes de la banlieue ouest, c'est-à-dire celles appartenant au groupedes communes spécialisées dans le tertiaire supérieur, le commerce de gros et les services collectifs et personnels⁸⁷ (fin + SE + comgros + collperso), présentent une très forte proportion d'établissements dans les domaines du conseil, des études de marché, de l'informatique de haut niveau, mais aussi de la comptabilité, c'est-à-dire en majorité des services de haut niveau. *A contrario*, la part des études techniques, des prestations banales et surtout de l'intérim y est faible. Le groupe des communes à structure tertiaire diversifiée (comdét + SE + collperso) présente une forte proportion d'établissements dans le secteur de l'intérim, mais aussi dans celui des services divers. La part du conseil et des études de marché est également non négligeable. Enfin, les deux derniers groupes, caractérisés par un tissu économique plutôt tourné vers l'industrie, le commerce de gros ainsi que le transport et les communications, et qui comprennent des communes principalement situées au sud et à l'est, offrent une structure de services aux entreprises relativement comparable : elle est caractérisée par une forte proportion d'établissements dans les domaines des prestations banales, des études techniques, ainsi que de l'administration d'entreprises et des services divers pour le plus tertiaire de ces groupes (indus+comdét+collperso). Ces deux groupes se caractérisent en revanche par une présence réduite des secteurs de l'informatique de haut niveau, et, dans une moindre mesure, du conseil et des études de marché.

Tableau 2-34 : Structure des établissements de services aux entreprises pour les principaux groupes de la typologie sectorielle des communes de 1996

⁸⁶ Le groupe spécialisé dans le transport et les communications, et qui ne comprend que la commune de Colombier Saugnieu, compte seulement 10 établissements de services aux entreprises en 1996, dont la plupart sont des prestations banales aux entreprises ; il est donc sans intérêt à ce stade de l'analyse.

⁸⁷ Sans le centre.

Localisation des services aux entreprises et dynamiques intramétropolitaines Le cas de Lyon

type de structure d'établissements	nb de communes	jurid	archi	pub	intérim	compt	infosup	conseil	serv	techn	adm	presta	total
comgros + fin + SE + collperso (centre uniquement)	1*	12,6%	7,4%	8,7%	3,1%	6,3%	9,1%	15%	9,7%	11,1%	6,9%	10,1%	100%
comgros + fin + SE + collperso	11	2,8%	5,4%	6,1%	1%	6,7%	15%	21%	8%	14,2%	9,1%	10,7%	100%
comdét + SE + collperso	17	5,5%	5%	5,6%	5,6%	5,3%	8%	14,4%	12,3%	15,1%	7%	16,2%	100%
indus + comgros	7	2,2%	1,2%	5,6%	1,6%	3,1%	5,9%	11,4%	9,2%	22,1%	17,5%	20,2%	100%
indus + comdét + collperso	13	3%	4,3%	5,7%	2,7%	3,2%	6,2%	13,4%	11,1%	16,2%	13,6%	20,6%	100%
moyenne	49**	3,9%	4,4%	5,8%	3,2%	4,8%	8,8%	15,2%	10,5%	16,1%	10,7%	16,6%	100%

Source : INSEE, SIRENE * en fait : Lyon et Villeurbanne ** on a enlevé la commune de Anse

Ces résultats nous conduisent à effectuer un découpage de l'aire urbaine en cinq sous-espaces spécifiques pour l'accueil des services aux entreprises.

Le premier est le centre historique, dont nous avons mis en évidence le poids et l'influence dans la structuration des localisations tout au long de cette deuxième partie. Il se caractérise par une spécialisation dans le tertiaire supérieur, accueille en outre plutôt des services aux entreprises de haut niveau, notamment du conseil et des études de marché, et se distingue aussi par une forte présence des activités juridiques, d'architecture et de publicité.

Le deuxième sous-espace est constitué par les communes de la banlieue ouest (et notamment celles du pôle périphérique ouest), qui sont elles aussi marquées par les activités du tertiaire supérieur, et sont également très nettement spécialisées dans les services aux entreprises haut de gamme, principalement le conseil, les études de marché et surtout l'informatique de haut niveau. Quels sont les relations entre le centre historique et cette partie de la métropole ? Pour répondre à cette question, il importe de déterminer si les services aux entreprises sont de même nature dans ces deux sous-espaces, auquel cas on aurait un développement d'avantages similaires au centre et à l'ouest, ce dernier se présentant alors comme un espace alternatif de localisation pour certains services qui ne peuvent ou ne veulent s'implanter au centre, tout en souhaitant conserver la majeure partie de ses avantages. Mais les services aux entreprises du pôle ouest peuvent s'avérer également différents et rechercher dans ces communes de la proche banlieue par exemple une proximité à des clients localisés en périphérie.

Un troisième sous-espace est composé de communes, de taille importante et situées en proche banlieue sud et nord, et dont la structure d'activité est plutôt tertiaire diversifiée, avec une part importante de commerces et de services à la population. Ces communes accueillent elles aussi plutôt des services de haut niveau, ainsi qu'une forte part d'intérim, ce dernier point étant à mettre en relation avec l'importance de leur population.

Quant au quatrième sous-espace, qui rassemble les communes des proches banlieues sud et est de Lyon (et tout particulièrement celles des pôles périphériques est et sud) tournées vers les activités d'industrie, de construction, de commerce de gros et de transport et communications, il accueille surtout des services aux entreprises à la fois techniques (études techniques) et banals (prestations banales aux entreprises). Le développement de ce type d'activités est-il à mettre en relation avec la nature des clients potentiels présents dans ces communes, c'est-à-dire surtout des clients industriels ? Nous approfondirons ce point dans la partie suivante.

Enfin, un cinquième sous-espace nous semble devoir être constitué par l'ensemble du reste de la métropole, c'est-à-dire à peu près la couronne périurbaine, à laquelle il faut rajouter les parties sud - autour de Givors et Chasse sur Rhône -, et nord - près de Anse -, du pôle urbain. Certes, ces communes ne présentent pas toutes la même spécialisation, les plus importantes d'entre elles, et notamment celles du pôle de L'Isle d'Abeau, étant plus tertiaires, et faisant figure, nous l'avons déjà évoqué, de petits centres secondaires. D'ailleurs, la nature des services aux entreprises présents, si elle se rapproche dans la majorité des cas de celle du groupe précédent, diffère sur quelques communes : d'une part sur des communes moyennes (Anse, l'Arbresle et Montluel), dans lesquelles la part des activités juridiques et d'architecture est assez importante, d'autre part à L'Isle d'Abeau, où les activités de conseil et d'informatique de haut niveau représentent une proportion non négligeable. Mais, étant donné que cette commune ne compte en tout en 1996 que vingt-cinq établissements de services aux entreprises, et les trois autres guère plus, il nous semble cohérent de considérer comme un tout ce sous-espace le plus périphérique de la métropole, dans lequel les activités de services aux entreprises demeurent encore relativement peu développées, même si elles ont tendance à s'accroître rapidement, principalement dans les domaines des études techniques et des prestations banales.

Ce chapitre nous a permis de mettre en évidence l'importante hétérogénéité du comportement spatial intramétropolitain des activités de services aux entreprises, et d'en dresser une typologie en onze groupes. Certains d'entre eux, comme les activités juridiques et les architectes, sont quasi exclusivement l'apanage du centre historique. D'autres à l'inverse, telles les prestations banales aux entreprises ou les études techniques, comptent plus d'établissements en périphérie qu'au centre. Entre ces deux extrêmes, nous trouvons nombre de services, généralement de haut niveau comme le conseil et les études de marché ou encore la publicité, qui demeurent encore fortement centraux mais se caractérisent par une implantation non négligeable en périphérie. Ainsi, le centre de la métropole n'est pas, ou plus, le seul sous-espace réservé aux services de haut niveau, même s'il demeure spécialisé dans ce domaine, alors qu'en périphérie les spécialisations sont fortement contrastées, avec une opposition nette entre d'une part la proche banlieue et le reste de la métropole, où les services aux entreprises demeurent peu nombreux, et d'autre part, au sein de cette proche banlieue, l'ouest d'un côté, le sud et l'est de l'autre.

Nous avons par ailleurs montré que la structure des services aux entreprises présents dans une commune dépend étroitement de la nature de son tissu économique. Ce dernier point nous a permis de proposer une partition de la métropole en cinq

sous-espaces spécifiques.

Conclusion

La périphérisation de la population et des activités économiques est importante au sein de la métropole lyonnaise, comme d'ailleurs dans la majorité des grandes agglomérations urbaines. Pour autant, les établissements demeurent encore particulièrement concentrés à l'intérieur du pôle urbain. L'analyse des données SIRENE sur la métropole lyonnaise, aux années 1982, 1990 et 1996, montre de façon précise que les implantations ne favorisent pas les sous-espaces périphériques de façon uniforme. Il convient de remarquer que sont privilégiées les communes situées autour du centre historique, et de façon générale celles qui sont bien reliées aux grandes infrastructures de transport et qui disposent de zones d'activité conséquentes. Certaines de ces communes, qui se révèlent particulièrement dynamiques, constituent de véritables pôles. Ces derniers sont en réalité de nature très différente, puisqu'ils n'ont pas tous vocation à accueillir les mêmes types d'activités. Un seul, le pôle ouest, qui est très proche du centre, apparaît spécifiquement dédié aux services aux entreprises.

Les pôles périphériques, soit relaient le développement de communes industrielles de grande taille, comme c'est le cas en proche banlieue est et sud, soit, comme dans l'ouest, traduisent le dynamisme de communes de taille plus petite, proches du centre, et non marquées par un passé industriel, soit enfin émergent en périphérie plus lointaine, comme c'est le cas autour de la ville nouvelle de L'Isle d'Abeau. Ce pôle joue en fait plutôt le rôle de petit centre secondaire, relais d'un " centre élargi " constitué par la proche banlieue lyonnaise, tandis que ceux qui appartiennent à cette proche banlieue accueillent des fonctions spécifiques soit que le centre ne veut plus assumer (l'industrie), soit vraisemblablement dont il ne peut absorber la totalité de la croissance (comme les services aux entreprises). Ces pôles périphériques sont cependant loin du modèle des " edge cities " ; ce sont plutôt des espaces aux spécialisations marquées et complémentaires, et qui demeurent de petite taille par rapport aux communes-centre.

Le rôle des services aux entreprises apparaît tout à fait spécifique dans ces évolutions. Ces activités, qui sont les plus centrales de la métropole, ont connu en l'espace d'une quinzaine d'années une formidable croissance. Fait remarquable, cette dernière concerne tout autant le centre que la périphérie, alors que pour la plupart des autres secteurs les dynamiques sont très différentes entre le centre (stagnation ou diminution) et la périphérie (croissance forte). Entre 1982 et 1990, Lyon et Villeurbanne ont ainsi compté pour 61,4% dans l'augmentation du nombre total des établissements de services aux entreprises dans la métropole lyonnaise. La conséquence directe en a été une spécialisation accrue du centre dans les activités de services aux entreprises, et plus spécifiquement dans les activités juridiques, d'architecture, de publicité ainsi que de conseil.

Le développement des services aux entreprises en périphérie est loin d'être anecdotique. Il joue même un rôle important dans les recompositions en cours. Tout

d'abord, leur croissance reste quasi exclusivement limitée à l'espace de la proche banlieue lyonnaise. Ensuite, en son sein, nous avons pu mettre en évidence deux dynamiques relativement différentes : d'un côté, une augmentation à l'est et au sud, notamment sur les pôles, qui semble plutôt accompagner le développement de secteurs d'activités clients des services aux entreprises comme l'industrie, mais où la part totale de services aux entreprises demeure somme toute faible. De l'autre côté, dans les communes de l'ouest lyonnais, se constitue un pôle, relativement " nouveau " car il s'appuie sur des communes de taille moyenne et auparavant plutôt résidentielles, pôle qui se révèle en outre spécialisé dans le tertiaire supérieur. Sa structure d'activité est singulièrement proche de celle du centre historique, de même que sa localisation, de sorte qu'il semble en quelque sorte " prolonger " celui-ci. Les raisons du développement des services aux entreprises en son sein, et tout particulièrement de celles effectuant des prestations de haut niveau, demandent toutefois à être plus largement explicitées.

Il apparaît délicat, à partir des seules données SIRENE, de déterminer si la croissance des services aux entreprises en périphérie correspond tout simplement à une augmentation des besoins pour ce type de services, en particulier du fait de la périphérisation importante de secteurs clients comme l'industrie, et des nécessités de proximité entre clients et prestataires de services, ou bien si ce mouvement va de pair avec le fait que certains sous-espaces périphériques sont à même de proposer des conditions de localisations complémentaires voire concurrentes de celles du centre historique, notamment des économies d'agglomérations à un niveau suffisant. Cela signifierait alors que les services aux entreprises qui s'implantent en périphérie ont des logiques comparables (aire de marché, relation de service, etc.) à ceux du centre.

En tout cas, l'analyse précise de la nature des activités de services aux entreprises présentes dans chacun de ces différents sous-espaces, à partir d'une typologie originale en onze groupes, se révèle très concluante, et prouve que la nature de la base économique de la commune détermine largement le type de services aux entreprises qu'elle accueille. Cinq sous-espaces spécifiques sont ainsi mis en évidence. Ils montrent que, si effectivement, en réponse aux interrogations soulevées dans la première partie, les services aux entreprises sont disponibles de façon croissante à des niveaux inférieurs de la hiérarchie intraurbaine, il s'agit surtout de services intermédiaires ou banals, les services de haut niveau demeurant encore extrêmement concentrés au centre et à proximité (en banlieue ouest).

Finalement, en écho aux hypothèses formulées en première partie, nous avons mis en évidence deux types d'impacts des services aux entreprises sur la structure intramétropolitaine. D'une part, ces activités contribuent au renforcement de pôles existants, d'autre part elles impulsent le développement d'un pôle nouveau, spécifiquement dédié au tertiaire supérieur. Elles s'inscrivent en définitive dans la dynamique de multipolarisation de la métropole lyonnaise. Pour autant, elles conservent un rôle fondamental dans le développement et le maintien du rôle du centre historique.

Les seules données SIRENE ne nous permettent cependant pas de déterminer précisément la nature des raisons de l'implantation de chacun des onze groupes de la typologie, notamment de comprendre les différences en termes de taux de centralité, et corrélativement d'évaluer quels sont les avantages (et les désavantages) de chacun des

cinq sous-espaces. C'est pourquoi nous avons eu recours à des enquêtes. Nous en présentons les résultats dans la troisième partie.

Partie 3 Les logiques de la localisation intramétropolitaine des services aux entreprises

Introduction

Des éléments tels que la nature de la relation de service⁸⁸, le niveau de qualification des employés, l'importance de l'externalisation de certaines tâches, la surface de l'établissement, ou encore les coûts liés à la localisation ne peuvent être appréhendés correctement à partir des seules données fournies par SIRENE. Ces dernières ne permettent pas non plus d'expliquer les différences observées en termes de niveau de centralité entre les onze catégories de services aux entreprises, ni de déterminer avec précision les avantages respectifs des différents sous-espaces métropolitains

Pour ces différentes raisons, la mise en place d'enquêtes auprès d'établissements nous est apparue indispensable. Notre objectif était de disposer d'un échantillon conséquent et d'obtenir des renseignements précis sur les établissements et les raisons

⁸⁸ Qui désigne les interactions entre le prestataire et le client (cf. partie 1).

de leur localisation, et ce dans un laps de temps “ raisonnable ”. Ces considérations nous ont conduit à opter pour des enquêtes par voie postale. L’une d’elles a été effectuée par nous-mêmes ⁸⁹, l’autre par l’Agence d’Urbanisme de Lyon ⁹⁰, selon une même méthodologie et à partir d’un questionnaire élaboré par nos soins, que nous présentons dans le premier chapitre. La confrontation entre les caractéristiques des 310 établissements ainsi questionnés et leur implantation effective est l’occasion, dans ce même chapitre, d’évaluer l’impact de paramètres potentiellement importants (telle l’aire de marché) sur les stratégies spatiales intraurbaines. Le deuxième chapitre est consacré à l’analyse spécifique des facteurs de localisation. Ces derniers se révèlent très hiérarchisés, et permettent non seulement de mieux comprendre les comportements de chacun des groupes de la typologie mais aussi de mettre en évidence les avantages comparatifs des cinq sous-espaces métropolitains qui ont été identifiés dans la partie précédente. Enfin, nous nous penchons, dans le troisième et dernier chapitre, sur les délocalisations intraurbaines récentes ⁹¹. Notre objectif est de répondre aux interrogations suivantes. Quelle est l’importance de ces transferts spatiaux ? Quelles sont les motivations des établissements, et en quoi précisent-elles les facteurs de localisation ? Quel est le rôle de ces délocalisations dans la structuration globale de la métropole lyonnaise ? Permettent-elles de préciser notamment les logiques de périphérisation des services aux entreprises ?

CHAPITRE 1 L’INFLUENCE DE LA NATURE DE L’ACTIVITE SUR LE CHOIX D’UNE LOCALISATION INTRAMETROPOLITAINE

L’intérêt principal de mener une enquête par voie postale est de pouvoir avoir accès à un nombre élevé d’établissements, tout en recueillant des informations en quantité importante, et ce en quelques mois. La contrepartie est que la fiabilité des données, malgré les précautions que l’on peut prendre, est relativement délicate à évaluer (cf. partie 1). Dans notre cas, où il s’agissait de collecter des informations relatives à l’explicitation du choix de localisation et de délocalisation, un élément décisif concernait la personne en charge de répondre : a-t-elle effectivement participé à la prise de décision ? Nous nous sommes adressés au chef d’entreprise, de manière à optimiser les chances de contacter une personne ayant pris part au choix d’implantation ⁹². Les résultats montrent que plus de 90% des répondants sont effectivement des responsables d’établissements. Nous étions corrélativement confrontés à un problème de mémoire : pour le pallier, nous

⁸⁹ Par commodité, notre enquête sera désignée par la suite en tant qu’enquête du LET (Laboratoire d’Economie des Transports), par opposition à celle conduite par l’Agence d’Urbanisme.

⁹⁰ Cf. [Agence d’Urbanisme de Lyon, 1999-a et 1999-b].

⁹¹ Datant de moins de dix ans.

n'avons sollicité que des établissements récemment implantés sur leur site actuel⁹³, concrètement depuis moins de huit ans. Par ailleurs, si les renseignements d'ordre "quantitatif" sont relativement aisés à obtenir dans ce type d'enquête, les données plus "qualitatives" le sont nettement moins. Ainsi, les caractéristiques de la relation de service, ou plus généralement l'évaluation précise de la nature de l'activité de l'établissement, voire la signification qu'accorde chaque répondant à la notion de "proximité", sont des éléments assez difficiles à appréhender.

Le questionnaire a été élaboré par nos soins, en partie en référence à celui établi par M. Jouvaud [1997] pour sa thèse portant sur la localisation interurbaine des services aux entreprises, et plus généralement sur la base des enquêtes conduites depuis plusieurs années dans le cadre du RESER [Philippe et al., 1998], mais aussi de travaux du LET [Aguiléra-Bélanger et al., 1999]. Bien évidemment, les questions ont été adaptées aux spécificités de notre problématique, ce qui a impliqué en particulier une redéfinition précise des facteurs de localisation [Aydalot, 1979].

Après la présentation des questionnaires (I), la confrontation des caractéristiques des établissements avec leur localisation permet de tester un certain nombre d'hypothèses, notamment l'impact de la nature de la relation de service et de l'étendue de l'aire de marché sur le choix d'une implantation (II).

I. Deux enquêtes postales auprès d'établissements de la métropole lyonnaise

Deux enquêtes - très largement similaires (annexes III-1 et III-2) - ont été réalisées, selon la même méthodologie (tests préalables auprès d'une dizaine d'établissements, envois par la poste, puis relances téléphoniques au bout d'un mois et demi) et à la même période (entre mars et juin 1999), par nous-mêmes et par l'Agence d'Urbanisme de Lyon, sur le territoire de l'aire urbaine. Les questionnaires, élaborés par nos soins, différaient quelque peu, car l'Agence d'Urbanisme répondait à une commande du Grand Lyon, et enquêtait en outre sur un périmètre spécifique - le centre d'affaires de la Part-Dieu⁹⁴ -, ce qui a impliqué quelques adaptations, en particulier au niveau des facteurs de localisation et de délocalisation. La sélection des établissements a été effectuée selon une double exigence de représentativité : à la fois sectorielle, à partir de la typologie des services aux entreprises en onze groupes, mais également spatiale, en fonction de la répartition centre/périphérie. La métropole a ensuite été découpée selon les cinq sous-espaces

⁹² Toutefois, dans le cas d'un établissement appartenant à une entreprise, le choix peut émaner directement du siège, et non du dirigeant de l'établissement. Mais il n'est pas possible d'évaluer ce biais.

⁹³ Cela ne signifie pas que nous ne nous soyons adressés qu'à des établissements créés depuis moins de huit ans, car nombre d'entre eux étaient anciens mais, s'étant délocalisés une ou plusieurs fois, étaient installés depuis moins de huit ans à leur adresse actuelle. Cette date d'implantation a été obtenue à partir du répertoire SIRENE de l'INSEE (à l'année 1998), que la Communauté urbaine de Lyon nous a autorisé à utiliser.

⁹⁴ L'enquête du LET portait de ce fait sur l'aire urbaine, hormis la Part-Dieu.

identifiés à l'issue de la partie précédente.

A. Un questionnaire adapté à la problématique spécifique de la localisation intramétropolitaine

L'objectif était de recenser les caractéristiques essentielles de l'établissement et de son site d'implantation, mais aussi les raisons de son choix de localisation et de délocalisation.

1. Les caractéristiques de l'établissement et de son activité

Une partie des questions visait à déterminer l'ancienneté de l'établissement, sa date de première implantation dans la métropole lyonnaise, sa taille, à travers le nombre de ses salariés et non salariés (dont le nombre de cadres), son appartenance ou non à une entreprise multiétablissements, le nombre d'établissements de son entreprise situés dans et en dehors de la métropole lyonnaise, et enfin la localisation du siège social.

Outre le code NAF en 700 positions, la nature de l'activité était évaluée à travers deux questions. La première demandait au répondant de décrire l'activité principale, ainsi que les éventuelles activités secondaires. La seconde consistait à cocher parmi une liste de neuf activités (plusieurs réponses étant possibles). Les numéros 1 à 6 correspondaient aux prestations de haut niveau, les autres aux prestations plutôt banales :

1- conseil ; 2- étude ; 3- conception, création ; 4 information ; 5- formation ; 6- gestion, organisation, administration ; 7- assistance, exécution de tâches prédéfinies ou à façon ; 8- vente de produits ; 9- location de moyens (y compris main d'oeuvre).

Cette classification s'est en fait révélée assez peu discriminante, car environ 80% des répondants ont déclaré exercer (entre autres) une activité de conseil.

Les enquêtes avaient également pour objectif d'identifier et de localiser les fournisseurs et les clients. La métropole lyonnaise était partagée à cet effet en trois sous-espaces, afin de ne pas complexifier outre mesure les réponses : la commune de la localisation actuelle, les communes-centre⁹⁵ et le reste de la métropole. L'extérieur de la métropole était découpé comme suit : le reste de la région Rhône-Alpes, la région parisienne, le reste de la France, et l'étranger. On distinguait par ailleurs entre l'Union européenne et le reste du monde, du moins pour ce qui concerne la localisation des clients, mais pas celle des fournisseurs. L'aire de marché était évaluée à partir de la répartition du chiffre d'affaires en fonction d'une part de la nature des clients⁹⁶, et d'autre part de leur répartition spatiale. Il aurait été certes également intéressant de connaître le nombre approximatif de clients, ainsi que la proportion de PME⁹⁷ et de grandes entreprises, mais nous avons décidé de ne pas aborder ce point afin de ne pas alourdir un questionnaire déjà conséquent. La détermination des fournisseurs était quant à elle

⁹⁵ Elles étaient bien évidemment identifiées à la commune de localisation si l'établissement était implanté à Lyon ou à Villeurbanne.

⁹⁶ Entreprises industrielles ou agricoles, secteur public, autres entreprises de services, entreprises liées à l'établissement, ménages et consommateurs individuels, autres.

⁹⁷ PME = Petites et Moyennes Entreprises.

effectuée par l'intermédiaire d'une liste de seize services.

Les caractéristiques de la relation de service étaient sans conteste l'élément le plus difficile à déterminer par le biais d'une enquête postale. Sur ce point précis, nous avons en fait repris le questionnaire de M. Jouvaud [1997]. Il distinguait entre plusieurs modes de communication (contacts directs et par les télécommunications), ainsi qu'entre la phase de négociation et celle de réalisation du service (tableau 3-1). Il s'agissait concrètement d'évaluer l'importance du recours à tel ou tel mode pendant chacune de ces phases. La limite de cette approche est qu'elle permet difficilement d'apprécier le volume, ainsi que la fréquence effective des contacts, en particulier en termes de rencontres face à face, du fait que chaque répondant doit se positionner, de façon forcément subjective, sur une échelle unique (de jamais à toujours), qui n'a pas nécessairement la même signification temporelle pour tous [Evrard et al., 1998]. Néanmoins, il nous a semblé que c'était là un bon compromis entre un recueil de données quantitatives et qualitatives, et en outre une méthode très bien adaptée à une enquête postale.

Tableau 3-1 : La détermination des caractéristiques de la relation de service dans les enquêtes

	a) Pour la négociation du contrat:				b) Pour la réalisation du service:			
	Jamais	Parfois	Souvent	Toujours	Jamais	Parfois	Souvent	Toujours
<i>Cochez les cases correspondant aux réponses souhaitées</i>								
Vous vous déplacez chez le client								
Le client vient chez vous								
Vous utilisez la poste ou la messagerie rapide								
Vous utilisez le téléphone, le télécopieur ou le télex								
Vous utilisez la télématique								
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon.								

2. Le site actuel et les modalités du choix de localisation

Le répondant devait indiquer la surface de ses locaux (surface construite et bureaux, distinction qui a été assez mal comprise⁹⁸), ainsi que le statut d'occupation (propriétaire ou locataire). Le prix des locaux était évalué par l'intermédiaire du montant annuel des loyers. Nous savions en effet, grâce à de précédentes enquêtes effectuées par le LET, que la grande majorité des établissements étaient locataires, ce que les résultats ont effectivement confirmé.

Pour aborder le mécanisme de la décision d'implantation, plus précisément le rôle

⁹⁸ Pourtant cette difficulté de compréhension n'était pas apparue lors des tests du questionnaire réalisés en amont.

des collectivités locales ou de leurs organismes, ainsi que celui des professionnels de l'immobilier d'entreprise, nous avons demandé au responsable de préciser avec qui il avait eu des contacts lors de la recherche d'un site, et lesquels de ces contacts s'étaient révélés déterminants. L'enquête du LET fournissait également une liste de sites, situés pour la plupart au sein de l'aire urbaine, et demandait de préciser ceux qui auraient également pu convenir.

Mais le coeur du questionnement relatif à la localisation était constitué par trois grilles composées de facteurs qu'il s'agissait d'évaluer, sur une échelle toutefois quelque peu différente entre le questionnaire du LET et celui de l'Agence d'Urbanisme. Dans celui du LET, le répondant devait indiquer, pour chacun des critères proposés, si celui-ci avait été ou non un élément du choix de localisation, et, si oui, préciser son niveau d'importance - assez important, important ou très important -. Dans le questionnaire de l'Agence d'Urbanisme, chaque facteur devait être positionné sur l'échelle suivante : pas important, assez important, important ou très important. La comparaison des réponses montre que les personnes enquêtées sur le secteur de la Part-Dieu ont eu tendance à porter en moyenne des appréciations un peu plus élevées sur la majorité des critères. Mais l'analyse des réponses des établissements localisés à Lyon dans notre propre enquête montre qu'elles sont aussi en moyenne plus positives que celles des établissements périphériques. Nous avons en conséquence considéré que nous pouvions exploiter ensemble les deux enquêtes, en formulant en outre l'hypothèse que les deux grilles de notation étaient comparables. Nous les avons alors traduites en une échelle à quatre niveaux, de 1 pour " pas important " à 4 pour " très important " [Evrard et al., 1998].

La façon d'introduire les facteurs de localisation différait également quelque peu entre les deux enquêtes. Celle du LET comportait deux questions distinctes : " avez-vous choisi votre localisation actuelle pour les raisons suivantes ? " et " avez-vous choisi votre localisation actuelle pour pouvoir être près de ou avoir un bon accès aux éléments suivants ? ". Celle de l'Agence d'Urbanisme comportait une unique question : " pouvez-vous préciser l'importance des éléments suivants pour votre établissement ? ". Certes, cette différence introduit forcément un biais, mais nous avons fait l'hypothèse qu'il était somme toute minime, au regard de la cohérence de la hiérarchisation des facteurs dans les deux enquêtes (cf. infra).

Il nous a fallu de plus tenir compte du fait que, si la plupart des critères étaient communs, certains différaient (annexe III-3), l'Agence d'Urbanisme devant répondre à un cahier des charges formulé par la Communauté urbaine de Lyon et tenir compte de la spécificité de son secteur d'enquête (la Part-Dieu). Cela explique que les questions relatives au niveau de la taxe professionnelle, ou encore aux aides publiques, aient été jugées sans intérêt. En outre, l'enquête du LET demandait d'établir, pour une série de facteurs, si c'était la proximité immédiate ou bien l'accessibilité qui était stratégique, distinction qui n'a malheureusement pas été reprise par l'Agence d'Urbanisme.

Enfin, une grille d'évaluation - identique dans les deux questionnaires - était proposée, afin de tester la sensibilité du choix d'implantation vis-à-vis de la proximité immédiate (moins de cinq kilomètres) d'un certain nombre de services aux entreprises, ainsi que des administrations, d'une université et d'un centre de recherche.

La sélection des critères de localisation a été directement opérée à partir des réflexions présentées en première partie. L'ensemble des grands thèmes y est donc repris : les coûts, le transport et l'accès aux clients, à d'autres services et à la main d'œuvre, ainsi que les aménités locales.

3. La précédente délocalisation et les perspectives de déménagement

Nous avons introduit un questionnaire spécifique relatif à la délocalisation. Seul a été considéré le déménagement le plus récent, et uniquement si ce dernier datait de moins de dix ans, toujours pour des problèmes de mémoire.

Les deux questionnaires abordaient de manière identique divers paramètres susceptibles d'éclairer le changement de localisation : l'évolution de l'effectif et du chiffre d'affaires, ou encore celle de l'activité et des modes d'organisation, ces deux derniers aspects étant traités sous forme de questions ouvertes.

Les enquêtes s'intéressaient également aux raisons de la délocalisation. Le répondant devait cocher dans une liste celles qui correspondaient à son propre cas, mais sans évaluer leur importance. Les facteurs proposés sont là aussi quelques peu différents entre les deux enquêtes (annexe III-4).

Par ailleurs, la question de la localisation future était abordée à la fin des deux questionnaires. Il s'agissait de savoir s'il était prévu que l'établissement déménage dans les cinq prochaines années, et, si oui, quels étaient les territoires envisagés pour la relocalisation, ainsi que les raisons du déménagement : ces dernières étaient laissées sous forme de question ouverte.

B. Une sélection sectorielle et spatiale d'établissements " récents "

La sélection des établissements a été opérée à partir du répertoire SIRENE à l'année 1998, qui a été mis à notre disposition par le Grand Lyon. Nous n'avons contacté que des établissements ayant une certaine taille, c'est-à-dire comptant plus d'un salarié, et si possible plus de trois. En effet, comme nous l'avons déjà indiqué, le choix d'implantation des petites unités est souvent celui du domicile du chef d'entreprise, ce qui est de peu d'intérêt pour notre travail. Nous n'avons en outre sélectionné que des établissements issus soit d'une création pure, soit d'un transfert, les autres cas (rachat, etc.) présentant évidemment un intérêt limité en termes de stratégies de localisation. Dans l'échantillon de départ, chaque mode de localisation - création pure et transfert - a été en outre représenté pour moitié, sur la base des résultats obtenus dans une récente enquête du LET [Aguiléra-Bélangier et al., 1999].

1. La procédure de sélection

Nous avons effectué un échantillonnage sectoriel et spatial. Nous voulions en effet obtenir un nombre suffisant de réponses dans chacun des onze secteurs de services aux entreprises issus de la typologie constituée en deuxième partie, tout en tenant compte du poids respectif de chacun. Nous avons également veillé à ce que la répartition centre/périphérie soit proche de la réalité, ce qui signifie un poids de Lyon et Villeurbanne

dans l'ensemble des questionnaires compris entre 50% et 60%. Pour déterminer le nombre de questionnaires adéquat à envoyer par secteur, nous avons supposé un taux de réponse d'environ 10%, ce qui est généralement observé pour ce type d'enquête.

Au total, 2059 questionnaires ont été envoyés par le LET dans le périmètre de l'aire urbaine (exceptée la Part-Dieu) en mars 1999. 60 nous sont revenus pour cause d'erreurs d'adresse, l'établissement ayant disparu ou déménagé : dans ce dernier cas nous avons procédé à un nouvel envoi. Après des relances téléphoniques, 239 questionnaires nous ont été retournés, soit un taux de réponse proche de 12% : 23 se sont cependant révélés inexploitable, en raison d'un code NAF inexact, d'un mauvais remplissage du questionnaire, ou encore d'une taille trop petite⁹⁹ (pas de salarié). Nous avons finalement obtenu 216 questionnaires exploitables. L'enquête de l'Agence d'Urbanisme nous a permis d'en ajouter 94, sur le seul secteur de la Part-Dieu. Au total, notre échantillon comporte donc 310 établissements de services aux entreprises implantés dans l'aire urbaine de Lyon.

Près de 92% d'entre eux sont localisés à l'intérieur de la Communauté urbaine, ce chiffre étant de 88% dans le répertoire SIRENE¹⁰⁰ à l'année 1998. Par ailleurs, 62% des établissements ayant renvoyé un questionnaire exploitable sont localisés au centre, contre 60% dans SIRENE 1998. Même si la Part-Dieu est sur-représentée (30,3% de notre échantillon contre environ 20% en 1998), la représentativité géographique s'avère tout à fait satisfaisante. Le tableau 3-2 montre que la représentativité sectorielle l'est également, même si le nombre de réponses est assez faible dans l'intérim, et surtout dans les activités de sécurité et de nettoyage (qui font partie du groupe des prestations banales aux entreprises), malgré des efforts de relance par téléphone. Il apparaît par ailleurs que les activités juridiques et d'architecture qui nous ont renvoyé des questionnaires exploitables sont presque exclusivement implantées au centre. Nous ne pourrions donc pas analyser avec précision les stratégies de périphérisation de ce type de services, ce qui n'est pas fondamentalement gênant puisque nous avons vu précédemment qu'elles sont très fortement centrales.

Tableau 3-2 : La représentativité sectorielle et spatiale de l'échantillon des 310 établissements enquêtés

⁹⁹ En regardant les critères de localisation de ces petits établissements, nous avons effectivement constaté la prépondérance de la proximité du domicile du chef d'entreprise.

¹⁰⁰ Pour les établissements de plus d'un salarié.

	nb de questionnaires exploitables	poids dans l'échantillon d'étude	poids dans l'aire urbaine en 1998*	proportion de questionnaires au centre	proportion d'établissements au centre en 1998*
jurid	11	3,5%	8,3%	81,9%	80,5%
archi	14	4,5%	4,3%	85,7%	73,6%
pub	32	10,3%	8%	46,9%	68,2%
interim	15	4,8%	4,1%	66,7%	66,4%
compta	20	6,4%	7,2%	70%	66%
infosup	48	15,5%	9,9%	79,2%	60,3%
conseil	53	17,1%	13,3%	56,6%	63,4%
serv	22	7,1%	12%	72,7%	57,2%
techn	58	18,7%	14,8%	51,7%	49,5%
adm	12	3,9%	6,3%	58,3%	51,1%
presta	25	8,2%	11,8%	64%	48,5%
ensemble	310	100%	100%	63,5%	60,4%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon * Source : INSEE, SIRENE, pour les établissements de plus de 1 salarié

2. Un découpage de la métropole en cinq sous-espaces spécialisés

L'analyse spatiale se doit de dépasser la seule dichotomie centre/périphérie, afin de mieux correspondre à la réalité, plus complexe, de la structure intramétropolitaine. C'est pourquoi nous avons choisi de découper la métropole en cinq sous-espaces, à savoir le centre plus quatre zones périphériques, sur la base des résultats obtenus en deuxième partie. Ces cinq sous-espaces métropolitains sont précisément les suivants (en gras est indiquée leur dénomination dans les tableaux et cartes) :

- le **centre**, qui rassemble Lyon et Villeurbanne ;
- une zone ouest (**ouest**), spécialisée dans le tertiaire supérieur, et qui regroupe les communes du groupe 1 de la typologie de 1996 (excepté le centre), c'est-à-dire principalement celles du pôle périphérique ouest ;
- une zone composée en majeure partie de communes situées à l'est et au sud de Lyon (**est**), c'est-à-dire appartenant aux groupes 5 et 6 de la typologie sectorielle de 1996, et spécialisées dans les activités d'industrie, de construction, de transport, de commerce de gros ; nous les qualifierons par la suite de communes industrielles ;
- une zone spécialisée dans le tertiaire diversifié, qui regroupe les communes du groupe 2, principalement situées au nord et au sud, et à proximité immédiate du centre (**prox centre**) ;
- enfin, une zone composée du reste de la métropole (**reste métropole**) ;

Les quatre premiers sous-espaces constituent ce que nous appellerons, dans la suite du texte, la proche agglomération lyonnaise.

Au total, l'échantillon des 310 établissements concerne 45 communes différentes, comme l'indique la carte 3-1. Le nombre de questionnaires à l'ouest apparaît supérieur à celui du sous-espace de l'est, conformément à ce que nous avons mis en évidence dans la partie précédente.

Tableau 3-3 : La répartition des établissements enquêtés entre les cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	prox centre	est	reste métropole	total
nb de questionnaires	197	42	25	29	17	310

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Les cinq sous-espaces ainsi déterminés offrent de surcroît des spécialisations différentes en termes de nature des services aux entreprises enquêtés, spécialisations qui correspondent relativement bien à celles mises en évidence dans la deuxième partie (tableau 3-4). Ainsi, les communes du centre et de l'ouest offrent une forte proportion d'établissements juridiques (moins élevée toutefois pour le centre qu'elle ne l'est en réalité), d'informatique de haut niveau, de conseil et d'études de marché, mais peu de prestations banales. Les communes tertiaires diversifiées (prox centre) accueillent une part relativement importante d'activités d'intérim, de conseil et d'études techniques. Les communes industrielles se caractérisent par une forte présence d'études techniques, d'administration d'entreprises et de prestations banales. Dans les communes du reste de la métropole, les établissements de conseil et d'études de marché sont en revanche sur-représentés par rapport à ce qu'a montré la deuxième partie.

Tableau 3-4 : La nature des services aux entreprises enquêtés pour chacun de sous-espaces

	jurid	archi	pub	intérim	compt	infosup	conseil	serv	techn	adm	presta	total
centre	4,6%	6,1%	7,6%	5,1%	7,1%	19,3%	15,3%	8,1%	15,2%	3,5%	8,1%	100%
ouest	4,8%	0%	11,9%	2,4%	4,8%	19%	23,7%	2,4%	28,6%	2,4%	0%	100%
prox centre	0%	3,7%	14,8%	7,4%	7,4%	0%	18,5%	7,4%	25,9%	3,7%	11,2%	100%
est	0%	3,7%	25,9%	3,7%	0%	3,7%	11,1%	0%	22,2%	11,1%	18,6%	100%
reste métropole	0%	0%	5,9%	5,9%	11,8%	5,9%	29,4%	17,6%	17,6%	0%	5,9%	100%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Ces deux enquêtes permettent de couvrir de façon satisfaisante l'ensemble du territoire de l'aire urbaine de Lyon. Les différences entre les deux questionnaires, en particulier au niveau des facteurs de localisation, compliquent quelque peu leur analyse, et impliquent, dans certains cas, de raisonner soit sur l'un soit sur l'autre des deux échantillons. Mais, fort heureusement, la majorité des questions est commune.

II. L'influence des caractéristiques " techniques " et

organisationnelles sur le choix de localisation

A ce stade de l'analyse, notre objectif est de tester l'influence de déterminants qui n'apparaissent pas, ou mal, dans le répertoire SIRENE, et dont l'importance est soulignée par des modèles et travaux empiriques antérieurs. Il s'agit d'une part de la taille de l'établissement, et corrélativement du prix des locaux, éléments souvent évoqués pour expliquer les différences entre une implantation centrale et une implantation périphérique. Nous avons d'autre part analysé l'impact du niveau de recours à différents services, ainsi et surtout que celle de la relation de service, en rapport avec l'aire de marché.

A. La taille de l'établissement et le différentiel de prix des locaux entre les sous-espaces métropolitains

Les établissements enquêtés ont un effectif légèrement supérieur à 22 personnes, et la surface totale des locaux est proche de 356 m². Les différences entre les onze secteurs de la typologie ne sont pas statistiquement significatives. Les plus grands établissements appartiennent toutefois à la catégorie des prestations banales aux entreprises, dont l'effectif moyen est de 98 personnes, et la surface moyenne de 563 m² (annexe III-5).

Conformément à ce que nous avons déjà vérifié à partir de SIRENE (cf. partie 2), les enquêtes montrent que la taille de l'établissement, qu'elle soit définie par son effectif total ou bien par la surface de ses locaux, ne détermine généralement pas son sous-espace de localisation, en particulier pas le choix de s'implanter au centre ou en périphérie. Les établissements les plus éloignés du centre, c'est-à-dire ceux qui appartiennent au reste de la métropole, se distinguent toutefois par un effectif nettement inférieur (4 personnes en moyenne) et une surface largement plus réduite (156 m²) que ceux qui font partie de la proche agglomération lyonnaise. Cela n'a pas de rapport avec leur ancienneté ¹⁰¹, puisque dans les cinq zones de la métropole l'âge moyen est comparable (et légèrement supérieur à une dizaine d'années). L'analyse des données SIRENE à l'année 1996 montre que cette différence en termes d'effectifs n'existe pas au niveau de l'ensemble des établissements de services aux entreprises, il s'agit donc d'un biais de nos enquêtes.

Par ailleurs, la comparaison des effectifs et des surfaces au centre et en périphérie pour chacun des secteurs s'avère peu significative, mis à part pour celui des prestations banales aux entreprises, pour lequel les plus grands établissements choisissent plutôt la périphérie : les établissements centraux occupent en moyenne 256 m², contre plus de 1 000 m² pour les autres. Il semble donc qu'il s'agisse du seul secteur pour lequel la taille constitue une réelle contrainte dans le choix d'une implantation. Cela est assez logique dans la mesure où certaines activités, comme par exemple le conditionnement à façon, peuvent s'apparenter à des activités industrielles, et nécessiter de la sorte de grands locaux, voire des moyens logistiques spécifiques (cf. chapitre 2). Dans les dix autres secteurs, il existe en fait assez peu de très grands établissements, et la surface ne constitue visiblement pas un élément fondamental de l'arbitrage centre/périphérie.

¹⁰¹ Nous aurions en effet pu supposer que cette plus petite taille était due au fait qu'il s'agissait d'établissements jeunes, en phase de développement.

Ce constat nous amène à poser la question de l'influence du prix des locaux. Il s'agit essentiellement de loyers, puisque la quasi totalité (90%) des établissements enquêtés sont locataires. Cette proportion est d'ailleurs comparable dans les cinq zones, mis à part là encore dans le reste de la métropole où elle n'est que de 65%. Dans ce sous-espace, les établissements sont plus souvent propriétaires, peut-être parce que l'offre locative est moins développée et moins diversifiée que dans les autres parties de l'aire urbaine.

Le loyer annuel varie peu entre les différentes catégories de services. Il atteint en moyenne 600 francs par m² et par an. Des différences significatives existent en revanche entre les cinq zones métropolitaines (tableau 3-5). Le centre se distingue comme la zone la plus chère (690 francs/m²), essentiellement du fait du montant des loyers sur le secteur de la Part-Dieu (890 francs/m²). Ce résultat tend à conforter l'hypothèse que retiennent la plupart des modèles, à savoir la cherté de l'hypercentre. Les sous-espaces les moins onéreux sont le reste de la métropole, ainsi que les communes industrielles de l'est, où l'environnement urbain et les locaux sont effectivement en général de moindre qualité que dans les communes tertiaires (prox centre et ouest), qui affichent des niveaux de pris intermédiaires. Ces coûts fonciers sont par ailleurs tout à fait semblables à ceux mentionnés par M. Bonneville [1997].

Tableau 3-5 : Les loyers annuels pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
loyer annuel au m ² (en francs)	690	510	310	590	400	600
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon test de Fisher significatif au seuil de 1%						

Cette cherté de la zone centrale explique vraisemblablement que les très grands établissements du secteur des prestations banales choisissent plutôt la périphérie, en particulier l'est lyonnais. Mais elle ne semble pas pouvoir expliquer la répartition spatiale des autres catégories de services aux entreprises, dont les surfaces restent somme toute assez limitées, ce qui leur permet de supporter les coûts fonciers élevés du centre. D'autres éléments relatifs aux coûts liés à une localisation sont susceptibles d'être pris en compte lors de l'arbitrage centre/périphérie, en particulier ceux liés au niveau des taxes locales et à l'existence d'aides directes. Cet aspect sera développé dans le chapitre suivant, grâce à l'analyse des facteurs de localisation.

B. Le recours à des fournisseurs de services

L'importance du recours à différents services était évaluée dans les deux questionnaires par l'intermédiaire d'un tableau proposant une liste de seize services : le répondant devait préciser pour chacun s'il l'utilisait, et, si oui, s'il était réalisé en interne ou bien acheté à un prestataire extérieur. Il devait dans ce cas préciser la localisation de ce dernier.

En moyenne, les établissements enquêtés utilisent 63% des services proposés. Cette

proportion est indépendante du nombre total d'employés, contrairement à ce qu'avait mis en évidence R. Cappelin [1989]. Elle ne dépend pas non plus du secteur ; seules les activités juridiques se démarquent par un taux d'utilisation relativement faible (49%). Les services les plus courants, c'est-à-dire ceux auxquels plus de 80% des établissements ont recours, sont les services bancaires, d'assurance, de comptabilité, de maintenance informatique et de reprographie. Seulement 19,4% des prestations sont en fait assurées en interne, ce qui confirme le fait que le recours à l'externalisation est très élevé : les services achètent d'autres services, et ce de façon importante. Seule l'activité de comptabilité est réalisée en interne dans un peu plus de 30% des cas.

Les différences en termes de niveau d'internalisation entre les onze secteurs sont peu significatives. Seuls les architectes se distinguent par une proportion de services réalisés en interne de seulement 5,5%, ce qui signifie qu'ils ont plus intensément besoin que les autres de trouver des prestataires extérieurs.

La majorité (67%) des services achetés par les établissements proviennent de la métropole lyonnaise : cette proportion est toutefois plus élevée pour les établissements périphériques (71%) que pour ceux du centre (60,5%). Le taux de services réalisés en interne diffère aussi entre le centre et les quatre autres sous-espaces périphériques. Il apparaît relativement plus important pour les établissements implantés en périphérie, où il est en moyenne de 23,5%, contre 17% au centre (aussi bien à la Part-Dieu qu'ailleurs). Il semble donc qu'une catégorie non négligeable d'avantages spécifiques au centre historique soit constituée par le fait que les possibilités d'externalisation y sont plus développées que partout ailleurs dans la métropole. De fait, 45% des prestations achetées par les établissements du centre proviennent de ces mêmes communes-centre, et seulement 15% des autres communes de l'agglomération : malgré le fait que l'achat d'un service implique essentiellement des déplacements de la part du prestataire, et non du client (cf. infra), ce dernier semble avoir plutôt tendance à choisir des prestataires proches géographiquement, du moins lorsqu'il est localisé au centre, où l'offre est la plus importante et la plus diversifiée (cf. partie 1).

Le taux moyen d'internalisation diffère néanmoins assez peu entre le centre et la périphérie, ce qui signifie soit que les différentes zones périphériques sont capables d'offrir aux établissements qui s'y implantent des services de façon importante, soit que les établissements périphériques ont la possibilité d'avoir recours à des fournisseurs localisés au centre. De fait, ces établissements achètent seulement 15% des services qu'ils utilisent dans leur commune de localisation, et 56% dans le reste de l'agglomération. Les enquêtes ne permettent cependant pas de préciser si ces achats sont surtout effectués au centre, mais nous pouvons supposer que c'est le cas, conformément aux résultats d'autres études [Ihlanfeldt, Raper, 1990 ; Schwartz, 1993], et donc que le recours au centre pour les achats de services est encore important dans la métropole lyonnaise : les sous-espaces périphériques semblent toujours largement dépendre du centre, même s'ils sont à même de fournir certaines prestations. Cette dernière remarque va dans le sens du modèle de J.M. Clapp [1980], qui fait de l'existence même de pôles secondaires, au sens de sous-espaces capables d'offrir un certain nombre de services, une force centrifuge significative.

C. La relation de service et l'aire de marché

Quel est l'impact spatial des besoins de rencontres face à face et des possibilités d'utilisation des moyens de télécommunications pour négocier et réaliser le service ? Selon M. Ota et M. Fujita [1993], le phénomène de périphérisation peut résulter directement du fait que certaines activités ont la capacité d'utiliser des données codées, et donc de s'implanter loin du centre, tandis que d'autres, qui fonctionnent sur la base d'informations tacites ont plutôt intérêt à y demeurer [Guillain, 1999]. Notre propre réflexion nous a conduit à introduire un autre élément, à savoir l'étendue de l'aire de marché, plus précisément la part respective des clients situés à l'intérieur et à l'extérieur de la métropole. Nous allons à présent vérifier la pertinence de ces hypothèses.

1. L'importance confirmée des rencontres face à face

Les enquêtes révèlent l'importance des rencontres face à face (tableau 3-6). Ces dernières impliquent en outre, très majoritairement, des déplacements de la part du prestataire : 80% des répondants indiquent en effet qu'il leur est nécessaire de se rendre souvent ou toujours chez le client en phase de négociation, et cette proportion est de 77,3% en phase de réalisation. L'inverse est nettement plus rare : près de 90% des clients ne se déplacent jamais, ou éventuellement parfois, que ce soit lors de la négociation ou lors de la réalisation. Les exigences de contacts directs s'avèrent donc stratégiques pour les services aux entreprises, et elles impliquent en outre quasi exclusivement des déplacements de la part du prestataire. Il paraît logique, dans ce contexte, que la prise en compte de ces éléments constitue un facteur déterminant lors du choix d'une localisation, conformément au modèle de J.M. Clapp [1980].

Les écarts sont néanmoins notables entre les catégories de services. Les déplacements chez le client durant la phase de négociation s'avèrent pour le moins élevés pour les secteurs du conseil et des études de marché, de l'informatique de haut niveau, de la publicité, des services divers¹⁰² ainsi que pour les architectes. Il s'agit effectivement des prestations où la composante conseil est dominante, et la participation du client au contrôle du processus importante, du fait que les informations échangées sont majoritairement tacites (cf. partie 1). Dans le cas des activités juridiques, il apparaît que c'est généralement le client qui se déplace, au cours de la négociation comme de la réalisation : d'une part, cette profession n'a pas le droit de démarcher ses clients [May, 2000-a], et d'autre part ces derniers doivent généralement se rendre au moins une fois au Palais de Justice. Les enquêtes soulignent également que le déplacement chez le client en phase de négociation est particulièrement rare pour l'intérim et les prestations banales aux entreprises. Pour les premiers (l'intérim), la situation est de fait relativement singulière : en effet, la phase de négociation du service recouvre à la fois la réception des offres d'emplois, qui très vraisemblablement peut s'effectuer principalement par l'intermédiaire des moyens de télécommunications, mais également, et surtout, la

¹⁰² Le groupe " services divers à la production " (NAF : 748K) est assez hétérogène : il rassemble en fait principalement des bureaux d'études et des structures tournées vers le conseil ; il comprend également quelques établissements qui s'occupent de recouvrement et de gestion des impayés.

recherche d'une personne adéquate, ce qui implique des déplacements de la part de cette dernière pour candidater dans l'agence d'intérim. En ce qui concerne les seconds (les prestations banales aux entreprises), l'analyse de la question relative à la nature de l'activité principale indique que la part du conseil est peu développée, ce qui est logique puisqu'il s'agit principalement d'activités de faire, qui proposent du " sur-mesure " à leurs clients (cf. partie 1). La négociation peut de ce fait ne nécessiter que peu de rencontres directes.

En phase de réalisation du service, le déplacement chez le client est globalement important pour les mêmes secteurs qu'en phase de négociation, auxquels viennent s'ajouter les études techniques, et fort logiquement l'intérim. En effet, la réalisation consiste dans cette activité à envoyer un intérimaire chez le client, les déplacements considérés sont donc des allers/retours entre le domicile et le lieu de travail.

Tableau 3-6 : Niveau d'importance des rencontres en phase de négociation et de réalisation du service par secteur de services aux entreprises

	négociation		réalisation	
	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client souvent ou toujours	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client souvent ou toujours
jurid	54,5%	54,5%	20%	50%
archi	85,7%	7,1%	78,6%	14,3%
pub	87,5%	6,2%	67,7%	9,7%
interim	60%	0%	78,6%	50%
compta	80%	30%	84,2%	36,8%
infosup	89,4%	4,2%	93,6%	7,1%
conseil	94,3%	11,3%	81,1%	13,2%
serv	84,2%	15,8%	63,1%	21%
techn	74,1%	8,6%	81%	5,2%
adm	77,8%	22,2%	50%	12,5%
presta	62,5%	6,2%	77,3%	13,6%
ensemble	80%	12%	77,3%	13,2%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

L'utilisation des moyens de télécommunications apparaît plus limitée que les rencontres directes (tableau 3-7), mis à part bien évidemment pour le téléphone et le fax, aussi bien en phase de négociation que de réalisation. Plus de 70% des répondants déclarent y avoir recours souvent, voire toujours, au cours de leurs relations avec les clients. Ce résultat confirme celui de la récente enquête menée par W.B. Beyers et P. Lindahl [1996] dans le nord-ouest des Etats-Unis. L'utilisation du téléphone et du fax semble en outre ne pas dépendre du besoin de rencontres directes, c'est-à-dire qu'elle peut être importante ou pas, que le prestataire se déplace jamais ou parfois, ou au contraire qu'il se déplace souvent voire toujours. Ainsi, dans certains cas, le téléphone constitue un substitut aux contacts face à face, et dans de nombreux autres cas il agit

plutôt comme un complément, ces conclusions allant d'ailleurs dans le même sens que ceux de J. Gaspar et E.L. Glaeser [1998].

L'utilisation de la télématique demeure en revanche encore très limitée, mis à part, et c'est logique, dans le secteur de l'informatique de haut niveau, où plus de 50% des répondants déclarent y avoir recours souvent ou toujours. Certes, la moitié des 310 établissements enquêtés mentionnent avoir un site internet, mais il semble qu'il y ait eu une confusion entre un site présentant leur activité, et une simple adresse e-mail, le deuxième cas étant encore beaucoup plus courant que le premier. L'utilisation d'Internet pour les contacts avec les clients était encore, à la date des enquêtes du moins, assez peu développée. On peut penser que la situation a largement évolué depuis.

La poste et la messagerie rapides sont surtout utilisées par les architectes, les études techniques, la publicité, le conseil et les études de marché, c'est-à-dire des services où les échanges de documents sont effectivement importants : pour les architectes et les études techniques, il s'agit surtout de dossiers techniques, pour les trois autres secteurs de documents stratégiques concernant l'activité de l'établissement et de son entreprise.

Tableau 3-7 : Niveau d'importance de l'utilisation des moyens de télécommunication en phase de négociation et de réalisation du service par secteur de services aux entreprises

	négociation			réalisation		
	poste/messagerie souvent ou toujours	téléphone souvent ou toujours	télématique souvent ou toujours	poste/messagerie souvent ou toujours	téléphone souvent ou toujours	télématique souvent ou toujours
jurid	36,4%	63,6%	36,4%	30%	60%	40%
archi	57,1%	78,6%	28,6%	64,3%	85,7%	28,6%
pub	43,7%	81,2%	12,5%	54,8%	67,7%	29%
interim	46,7%	80%	6,7%	42,8%	64,3%	0%
compta	30%	30%	15%	47,4%	73,7%	31,6%
infosup	61,7%	87,2%	55,3%	38,3%	65,9%	53,2%
conseil	60,4%	81,1%	32%	52,8%	75,5%	41,5%
serv	42,1%	63,1%	15,8%	47,4%	68,4%	21%
techn	56,9%	82,7%	25,9%	60,3%	81%	24,1%
adm	33,3%	88,9%	44,4%	37,5%	62,5%	37,5%
presta	58,3%	91,7%	33,3%	31,8%	63,6%	31,8%
ensemble	52,5%	78,4%	29,5%	48,8%	71,9%	33,2%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

2. L'hétérogénéité intersectorielle de l'étendue des aires de marché et de la nature des clients

En dépit de forts besoins en termes de rencontres face à face ¹⁰³, 58% du chiffre d'affaires des établissements de services aux entreprises est obtenu hors de la métropole

¹⁰³ Les deux enquêtes ne permettent cependant pas d'évaluer correctement leur volume ni la fréquence réelle des déplacements impliqués.

lyonnaise, et 36% à l'extérieur de la région Rhône-Alpes (tableau 3-8). Ces résultats confortent ceux d'autres études françaises et internationales [Gallouj, 1996 ; Léo, Philippe, 2000]. Seuls 43% des établissements réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'intérieur de la métropole, et à peine 23% des établissements plus de 80%. En revanche, plus du tiers (35%) effectuent hors de la métropole plus de 80% de leur chiffre d'affaires, et près du cinquième (19,3%) hors de Rhône-Alpes. La part du chiffre d'affaires effectuée à l'étranger atteint seulement 6,7%, dont la moitié pour l'Union européenne. La synthèse d'autres travaux sur le sujet confirme que la proportion des ventes hors du pays varie effectivement généralement entre 3% et 16%, et qu'elle dépend de la taille de l'agglomération d'implantation [Gallouj, 1996]. En fait, seuls 5,3% des établissements enquêtés réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires hors de France.

Contrairement aux résultats de M. Jouvaud [1997], nous ne trouvons pas de relation entre la taille de l'établissement et son niveau d'exportation, ce que confirme d'ailleurs la synthèse de la littérature effectuée par C. Gallouj [1996] : les petits effectifs de certains établissements de services aux entreprises ne constituent pas un frein à leur positionnement sur des marchés extra-métropolitains.

Les différences sont malgré tout importantes selon la nature des prestations (tableau 3-8). Les chiffres sont d'ailleurs très proches de ceux obtenus par M. Jouvaud [1997] dans les agglomérations bordelaise et marseillaise. Les secteurs les moins exportateurs (pour lesquels plus de 50% du chiffre d'affaires est réalisé à l'intérieur de la métropole) sont l'intérim, dont les établissements sont quasiment exclusivement tournés vers le marché métropolitain, ainsi que la comptabilité, et dans une moindre mesure les architectes et les prestations banales aux entreprises. A l'inverse, les activités les plus exportatrices sont les études techniques, les services divers, le conseil et les études de marché ainsi que l'informatique de haut niveau : ces secteurs réalisent en moyenne plus de 65% de leur chiffre d'affaires hors de la métropole. L'administration d'entreprises, les activités juridiques et la publicité se placent à un niveau intermédiaire. Ces derniers exportent en outre surtout vers le reste de la région Rhône-Alpes, tandis que l'informatique de haut niveau, le conseil et les études de marché se distinguent par de fortes ventes en région parisienne et dans le reste de la France. Ainsi, le fait que la prestation soit sensible à la distance, parce qu'elle demande des interactions fréquentes avec le client, ne constitue visiblement pas un frein à l'exportation. La part du chiffre d'affaires réalisée en moyenne dans le reste de la région Rhône-Alpes varie peu en revanche entre les secteurs, et elle est de 21,5%.

Tableau 3-8 : Répartition géographique du chiffre d'affaires par secteur de services aux entreprises

	part CA métropole	part CA reste Rhône-Alpes	part CA région parisienne	part CA reste France	part CA étranger	total
jurid	42,5%	30%	8,7%	9,1%	9,7%	100%
archi	58,7%	26,8%	11,5%	3%	0%	100%
pub	42,4%	26,7%	12,5%	15,6%	2,8%	100%
interim	80,8%	12,9%	5,6%	0,7%	0%	100%
compta	68,4%	20,9%	4,2%	6%	0,5%	100%
infosup	32,1%	22,3%	17,4%	20,1%	8,1%	100%
conseil	32,4%	20,4%	21,5%	19%	6,7%	100%
serv	32,6%	13,8%	12,4%	29,3%	11,9%	100%
techn	33,5%	22,2%	8,5%	24,3%	11,5%	100%
adm	47,8%	26,1%	3,3%	19,4%	3,4%	100%
presta	56,4%	18,1%	6,5%	11,5%	7,5%	100%
ensemble	42,4%	21,5%	12,2%	17,2%	6,7%	100%

CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Le client principal est le secteur industriel (40% du chiffre d'affaires en moyenne), suivi par les services aux entreprises (30%), le secteur public (23,2%), et loin derrière les établissements liés (4,8%) ainsi que les ménages (2%) (tableau 3-9). La part de ces derniers est donc très faible, confirmant notre choix de n'enquêter que des services destinés aux entreprises.

Tous les groupes, mis à part l'administration d'entreprises, présentent une forte proportion de clients industriels. Les services aux entreprises sont un marché mineur pour les architectes et les études techniques, contrairement aux secteurs de l'administration d'entreprises, de la publicité, de la comptabilité et des activités juridiques. Les activités d'architecture se distinguent également par la part que représentent les clients du secteur public, qui dépasse 50%. Les établissements liés comptent en règle générale pour une part faible¹⁰⁴, hormis pour l'administration d'entreprises (25% du chiffre d'affaires), mais cela est dû au fait qu'un établissement de l'échantillon (sur les douze que comprend ce secteur) n'a que des clients appartenant à des établissements liés, ce qui fausse l'analyse ; d'ailleurs le test de Fisher n'est, dans ce cas, pas significatif. Enfin, le poids des ménages est logiquement un peu plus élevé pour les activités juridiques et les architectes que pour les autres catégories de services.

Tableau 3-9 : Répartition du chiffre d'affaires par secteur de services aux entreprises en fonction de la nature des clients

¹⁰⁴ Et il n'existe en la matière pas de différence entre les mono et les multiétablissements.

	secteur industriel	secteur des services aux entr	secteur public	établissements liés	ménages	total
jurid	50%	42,6%	0%	0%	7,4%	100%
archi	32,1%	6,6%	53,9%	0%	7,4%	100%
pub	37,2%	50,3%	9,3%	3,2%	0%	100%
interim	38,9%	32,4%	15,6%	9,3%	3,8%	100%
compta	50,1%	47,8%	1,2%	0,9%	0%	100%
infosup	42,6%	32,3%	17,4%	6,7%	1%	100%
conseil	41,8%	21,8%	35,4%	1%	0%	100%
serv	40,7%	26,4%	22,7%	6,2%	4%	100%
techn	41,5%	17,8%	35,4%	4,3%	1%	100%
adm	17,2%	53,8%	0%	25%	4%	100%
presta	38,7%	29,4%	24%	5,9%	2%	100%
ensemble	40%	30%	23,2%	4,8%	2%	100%

CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 1% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

3. Les liens entre la nature de la relation de service et l'aire de marché

Les caractéristiques de la relation de service permettent-elles d'expliquer tout ou partie des différences en termes d'étendue de l'aire de marché ? En phase de négociation et de réalisation, le besoin de déplacements de la part du prestataire est sans lien avec la localisation de la clientèle (tableau 3-10), c'est-à-dire que même si l'établissement est fortement exportateur il peut manifester des besoins importants en termes de contacts face à face. Un élément d'explication réside peut-être dans le volume des déplacements nécessités, c'est-à-dire que les activités qui ont une aire de marché étendue peuvent devoir assumer un nombre plus restreint de contacts directs, ou à une fréquence moindre, ce que les enquêtes ne permettent pas d'apprécier. Mais on peut aussi penser que lorsqu'il s'agit de prestations de haut niveau (de type conseil), le coût des déplacements, même lorsque ces derniers sont fréquents et impliquent de grandes distances, demeure faible en regard de la valeur ajoutée fournie par le service [Illeris, 1994]. En revanche, lorsque c'est le client qui est amené à se déplacer souvent en phase de réalisation, le marché est majoritairement situé à l'intérieur de la métropole. Par ailleurs, plus les moyens de télécommunications peuvent être utilisés, pendant la négociation et la réalisation, et plus l'établissement est exportateur (tableau 3-11), relation précédemment en évidence par M. Jouvaud [1997]. Ce dernier résultat va également dans le sens des conclusions de W.B. Beyers et D.P. Lindahl [1996], qui précisent que l'introduction croissante de certaines TIC explique l'importance de l'étendue de l'aire de marché de nombre de services aux entreprises. En particulier, dans les secteurs de l'informatique de haut niveau, du conseil et des études de marché, qui sont fortement exportateurs, l'utilisation du téléphone s'avère particulièrement importante.

Pour autant, les écarts en termes de proportion du chiffre d'affaires réalisé dans l'agglomération selon l'intensité d'utilisation des TIC restent relativement faibles. Cela

signifie que les caractéristiques de la relation de service ne conditionnent pas directement l'étendue de l'aire de marché.

Tableau 3-10 : Part du chiffre d'affaires réalisé dans la métropole en fonction du besoin de rencontres face à face

	négociation				réalisation			
	va chez le client jamais ou parfois	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client jamais ou parfois	dépl du client souvent ou toujours	va chez le client jamais ou parfois	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client jamais ou parfois	dépl du client souvent ou toujours
part du CA dans la métropole	45,7%	41,2%	42%	43%	40,6%	43,2%	39,4%	62,5%
CA = chiffre d'affaires Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon								

Tableau 3-11 : Part du chiffre d'affaires réalisé dans la métropole en fonction de l'utilisation des moyens de télécommunication

	négociation					
	poste ou message jamais ou parfois	poste ou message souvent ou toujours	téléphone jamais ou parfois	téléphone souvent ou toujours	télématique jamais ou parfois	télématique souvent ou toujours
part du CA dans la métropole	47,2%	38%	49%	40,7%	47%	31,1%
	réalisation					
	poste ou message jamais ou parfois	poste ou message souvent ou toujours	téléphone jamais ou parfois	téléphone souvent ou toujours	télématique jamais ou parfois	télématique souvent ou toujours
part du CA dans la métropole	46,8%	38,8%	51%	40%	48,3%	32%
CA = chiffre d'affaires Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon						

4. Relation de service, aire de marché et choix d'une localisation intramétropolitaine

Sur la base de ces résultats, il convient de déterminer dans quelle mesure les caractéristiques de la relation de service et de l'aire de marché exercent une influence sur le choix d'une localisation intramétropolitaine.

4.1 Pas de différence de localisation en fonction de la nature de la relation de service ?

Nous avons comparé le mode de relation entre le prestataire et le client en fonction de la localisation du premier, en distinguant entre le centre et les quatre sous-espaces périphériques, et en outre entre les établissements locaux, c'est-à-dire ceux qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires dans la métropole lyonnaise, et les établissements exportateurs¹⁰⁵. Il s'agissait de déterminer si, comme le suggère le modèle de M. Ota et M. Fujita [1993], une localisation hors du centre implique un recours plus important aux TIC.

Nos résultats ne nous permettent pas de valider cette hypothèse. Il n'apparaît en effet aucune différence entre le centre et la périphérie, que ce soit pour les établissements locaux ou pour ceux qui sont exportateurs : les modes de relations avec les clients, du moins tels qu'ils sont évalués dans les enquêtes, sont apparemment les mêmes (annexe III-6). Cependant, le fait que nous ne disposions pas d'informations quantitatives plus précises concernant la fréquence d'utilisation des divers moyens de contact limite indubitablement la portée de cette conclusion.

4.2 Des établissements exportateurs aussi bien au centre qu'en périphérie

Contrairement à d'autres évoquées en première partie, nos enquêtes montrent que les établissements implantés en périphérie sont en moyenne aussi exportateurs que ceux du centre. Ainsi, dans chacun des cinq sous-espaces, un peu plus de 60% du chiffre d'affaires est réalisé à l'extérieur de la métropole lyonnaise. La répartition spatiale précise du marché en fonction dans les différents sous-espace métropolitains fait de surcroît émerger relativement peu de différences (tableau 3-12). Même les établissements les plus périphériques, c'est-à-dire implantés dans le reste de la métropole, réalisent en moyenne plus de 55% de leur chiffre d'affaires hors de l'aire urbaine. Par ailleurs, les exportations des établissements localisés hors du centre ne s'effectuent pas principalement à destination de la région Rhône-Alpes, mis à part toutefois pour les communes du reste de la métropole, qui sont effectivement plus proches de ces marchés. Au sein de la zone dense de la métropole (ouest, est et prox centre), on constate que les ventes en région parisienne sont surtout importantes pour la zone ouest (ouest), du fait de la présence renforcée d'établissements d'informatique de haut niveau et de conseil et études de marché, et en revanche très faibles pour les communes industrielles (est).

Tableau 3-12 : Répartition géographique du chiffre d'affaires pour chacun des sous-espaces de la métropole lyonnaise

¹⁰⁵ C'est-à-dire ceux qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires hors de la métropole lyonnaise.

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
<i>part du CA dans la métropole</i>	43,1%	30,6%	51,1%	43,3%	44,3%	42,4%
<i>part du CA dans le reste de Rhône-Alpes</i>	20,4%	21%	24,4%	20,8%	30,9%	21,5%
part du CA en région parisienne	12,1%	22,6%	1%	11,4%	8,7%	12,2%
<i>part du CA dans le reste de la France</i>	17%	18,4%	19,7%	18,9%	10,3%	17,2%
<i>part du CA à l'étranger</i>	7,4%	7,4%	3,8%	5,6%	5,8%	6,7%
total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Ces résultats tendent à confirmer que certains sous-espaces périphériques métropolitains sont désormais capables d'offrir des conditions qui permettent aux établissements de mener une activité tournée vers l'exportation. Nous établirons, dans le chapitre suivant, que l'extension des réseaux de transport exerce un rôle majeur en la matière, et que l'arbitrage centre/périphérie dépend en fait, dans de nombreux cas, essentiellement des types d'infrastructures effectivement utilisés.

4.3 L'influence de la répartition spatiale des clients locaux sur le choix de la localisation intramétropolitaine

Puisque les rencontres face à face entre le prestataire et le client sont fondamentales, il semble logique de penser que la localisation des clients locaux, c'est-à-dire ceux situés à l'intérieur de l'aire urbaine, peut constituer un élément d'explication du choix d'installation dans telle ou telle partie de la métropole. Certes, le marché d'un établissement se construit au fur et à mesure [Jayet, 1994], mais nos enquêtes laissent apparaître un lien entre la part respective des clients centraux et périphérique et le choix d'une localisation au centre ou en périphérie. De façon précise, les services aux entreprises implantés à Lyon et Villeurbanne réalisent en moyenne 26,7% de leur chiffre d'affaires dans ces communes, contre 16,3% pour ceux de la périphérie. Réciproquement, les établissements périphériques effectuent en moyenne 25% de leur chiffre d'affaires en périphérie, contre 17% pour les autres. La différence est encore plus éloquentes lorsqu'on ne prend en compte que les établissements locaux (tableau 3-13). Quand ces derniers sont implantés au centre, ils y réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires, contre 29,2% en périphérie. S'ils sont en périphérie, ils y effectuent près de la moitié de leur chiffre d'affaires, contre 30,6% au centre. Les résultats sont de surcroît comparables dans les quatre zones périphériques (ouest, est, prox centre et reste métropole).

En revanche, les services aux entreprises qui réalisent plus de 50% de leur chiffre d'affaires hors de l'aire urbaine ne semblent pas choisir le centre ou la périphérie en fonction de la répartition de leurs clients métropolitains, qui de toute façon est très faible (tableau 3-14).

Tableau 3-13 : Répartition du chiffre d'affaires entre le centre, la périphérie et la commune de localisation selon chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise pour les établissements locaux ¹⁰⁶

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
part du CA au centre	50,3%	24%	36,8%	26,8%	31,6%	43,6%
part du CA en périphérie	29,2%	52,9%	41,5%	56,4%	47,1%	35,9%
part du CA dans la commune de localisation	50,3%	4,7%	19%	26,4%	35,1%	40,5%

CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 1% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Tableau 3-14 : Répartition du chiffre d'affaires entre le centre, la périphérie et la commune de localisation selon chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise pour les établissements exportateurs ¹⁰⁷

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
<i>part du CA au centre</i>	6,8%	9,6%	3,5%	5%	7,2%	6,9%
part du CA en périphérie	6,6%	7,9%	15,8%	6,9%	6,6%	7,6%
part du CA dans la commune de localisation	6,8%	0,5%	0,8%	0,2%	0,4%	4,3%

CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Cela signifie que, pour les établissements locaux, l'arbitrage entre le centre de la métropole et la périphérie se fonde en grande partie sur la localisation, et donc la proximité, ou du moins l'accès, aux clients locaux : si ces derniers sont principalement centraux, ou si l'établissement vise une clientèle centrale ¹⁰⁸, il aura tendance à s'implanter au centre, et réciproquement pour la périphérie. Les enquêtes ne permettent pour autant pas d'évaluer plus finement la répartition spatiale des clients périphériques (toujours dans le cas des établissements locaux) en fonction du choix du sous-espace. Tout au plus pouvons-nous connaître la proportion du chiffre d'affaires que représente la commune même de localisation (tableau 3-13). Elle s'avère en fait très faible dans les communes de la proche banlieue ouest, qui sont, nous l'avons vu, d'assez petite taille, ce qui peut expliquer en partie ce résultat. Elle est nettement plus importante dans les autres sous-espaces périphériques, en particulier dans le reste de la métropole, où elle atteint 35,1%. Il semble donc que la logique du choix d'une commune périphérique soit très différente entre la zone ouest, où les établissements locaux ne recherchent *a priori* pas

¹⁰⁶ C'est-à-dire qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'intérieur de la métropole lyonnaise.

¹⁰⁷ C'est-à-dire qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'extérieur de la métropole lyonnaise.

¹⁰⁸ En effet, l'aire de marché d'un établissement n'est pas forcément déterminée lorsqu'il se crée, et peut évoluer, par exemple à l'occasion d'une délocalisation.

une clientèle située à proximité immédiate, et les trois autres zones (est, prox centre et reste de la métropole), où la part des clients communaux est non négligeable. Nous ne pouvons cependant pas évaluer si chaque zone dessert surtout les autres communes de sa propre zone, ou si les échanges interzonaux sont importants. Dans tous les cas, ces résultats confirment l'aspect stratégique que revêt la proximité, ou du moins l'accès aux clients pour les services aux entreprises, plus précisément pour ceux qui ont une clientèle locale significative. Par leur choix de localisation, ces services cherchent vraisemblablement à minimiser leurs déplacements professionnels, conformément au modèle de J.M. Clapp [1980].

Cette analyse montre de plus que le centre ne représente en moyenne qu'une partie de la clientèle des services aux entreprises, même si cette part demeure globalement supérieure à celle de la périphérie, du moins pour les établissements locaux (43,6% du chiffre d'affaires, contre 35,9%). Le comportement de localisation de ces derniers prouve que c'est bien l'extension de la demande en périphérie qui incite nombre d'entre eux à se périphériser, favorisant par là même l'enclenchement de processus circulaires (cf. partie 1). Pour autant, l'un des attraits de la localisation centrale, du moins là encore pour les établissements locaux, demeure manifestement l'existence d'un fort potentiel de clientèle.

Cette remarque nous conduit à analyser plus précisément les logiques spatiales des différentes catégories de services aux entreprises. L'objectif est précisément de déterminer si, pour chacune, les établissements locaux s'implantent en fonction de la répartition de leur clientèle métropolitaine. Ce travail n'est malgré tout pas possible pour les secteurs pour lesquels nous disposons d'un nombre trop réduit de questionnaires pour pouvoir distinguer correctement le centre de la périphérie (et de surcroît isoler les seuls établissements locaux), à savoir les activités juridiques, les architectes ainsi que l'administration d'entreprises. Pour la plupart des autres, les résultats se révèlent probants.

Les établissements locaux des secteurs de la comptabilité, de l'intérim et de la publicité arbitrent effectivement entre le centre et la périphérie en fonction de la géographie de leur clientèle métropolitaine (tableau 3-15). En particulier, pour les activités de comptabilité et surtout l'intérim¹⁰⁹, les établissements implantés en périphérie réalisent une très forte part de leur chiffre d'affaires dans leur commune même de localisation : une stratégie de proximité étroite au marché semble donc prévaloir. Dans le cas des prestations banales aux entreprises, la localisation semble plus " libre ", puisque la répartition du chiffre d'affaires entre le centre et la périphérie varie faiblement en fonction de la localisation. De plus, les établissements de ce secteur qui sont implantés en périphérie vendent très peu dans leur propre commune de localisation : la proximité aux clients ne semble donc pas constituer un critère aussi important que pour d'autres activités, ce qui est logique puisque ce secteur propose surtout des prestations sur-mesure (cf. partie 1), pour lesquelles les déplacements sont soit peu fréquents, soit nombreux mais routiniers (cf. le nettoyage ou encore la sécurité), et peuvent donc être

¹⁰⁹ Pour l'intérim, cette notion de clients recouvre à la fois bien sûr les entreprises qui déposent des offres d'emplois, mais aussi les demandeurs d'emplois, ce dernier élément étant vraisemblablement un facteur important dans le choix d'une implantation centrale, qui permet d'avoir accès à un nombre maximal de candidats (cf. chapitre 2).

planifiés. Ces éléments expliquent vraisemblablement que les prestations banales aient un taux de centralité faible, d'autant plus, comme nous l'avons déjà évoqué, que les établissements peuvent être de taille conséquente et choisir alors plutôt la périphérie pour des raisons de surface, voire de coûts d'implantation.

Tableau 3-15 : Répartition du chiffre d'affaires entre le centre, la périphérie et la commune de localisation pour les établissements locaux des secteurs de l'intérim, de la comptabilité, de la publicité et des prestations banales au entreprises

	interim		compta		pub		presta	
	centre	périphérie	centre	périphérie	centre	périphérie	centre	périphérie
part du CA au centre	53%	4,4%	48,7%	7,5%	60%	25,6%	65%	50,8%
part du CA en périphérie	40,5%	95,6%	31,7%	72,5%	23%	42,5%	20%	25%
part du CA dans la commune de localisation	53%	66,4%	48,7%	45%	60%	5,6%	65%	6,7%

CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 1% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Dans les autres secteurs, à savoir l'informatique de haut niveau, le conseil et les études de marché, ou encore les études techniques, la répartition géographique des clients locaux, dont la part est de toute façon faible, ne joue pas, même pour les quelques établissements qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires au sein de la métropole lyonnaise. Tous vendent en effet autant au centre qu'en périphérie, et ce quelle que soit leur localisation. Les stratégies sont donc vraisemblablement différentes : elles seront précisées au chapitre suivant.

Il convient enfin de s'intéresser à l'administration d'entreprises (tableau 3-16). Même si la faiblesse de notre échantillon ne nous permet pas de distinguer finement entre établissements locaux et établissements exportateurs, il apparaît que ceux qui sont centraux sont nettement plus exportateurs que ceux implantés en périphérie, qui eux sont quasi exclusivement locaux. Là aussi, les facteurs de localisation nous permettront de préciser les logiques spatiales sous-jacentes.

Tableau 3-16 : Répartition du chiffre d'affaires entre le centre, la périphérie pour les établissements du secteur de l'administration d'entreprises

	centre	périphérie
<i>part du CA au centre</i>	20%	12,5%
part du CA en périphérie	6%	62,5%
CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon		

4.4 Nature des clients et localisation intramétropolitaine

Une des hypothèses formulées dans la deuxième partie, à partir du constat d'un lien entre le tissu économique local et la nature des services aux entreprises, est que l'implantation de ces activités est fortement liée à la nature des clients potentiels localisés dans la commune ou aux alentours. Le tableau 3-17 montre que les établissements localisés dans les communes industrielles de l'est ainsi que dans le reste de la métropole réalisent effectivement une part plus importante de leur chiffre d'affaires auprès de clients industriels, et que ceux qui sont situés dans les communes tertiaires diversifiées ont une clientèle importante en provenance du secteur public et des services aux entreprises. Ces résultats semblent conforter donc nos hypothèses. Toutefois, dans les communes de l'ouest, mais aussi du centre, la part des clients industriels est élevée, alors que ces sous-espaces sont spécialisés dans le tertiaire supérieur. Mais on sait également que les exportations y sont importantes, donc la nature des clients locaux potentiellement moins influente.

Tableau 3-17 : Répartition géographique du chiffre d'affaires par secteur de services aux entreprises et en fonction de la nature des clients pour les établissements locaux

	<i>secteur industriel</i>	secteur des services aux entr	secteur public	autres	total
centre	39%	28,3%	25,2%	7,5%	100%
ouest	48,5%	30%	15,3%	6,2%	100%
est	48,3%	28,7%	13,6%	9,4%	100%
prox centre	25,7%	39,4%	30,1%	4,8%	100%
reste métropole	50,1%	13,4%	26,4%	10,1%	100%
ensemble	40%	30%	23,2%	6,8%	100%
CA = chiffre d'affaires test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon					

La nature des clients locaux semble exercer une influence, du moins pour certains sous-espaces périphériques (est, tert et reste métropole), plus précisément ceux pour lesquels les établissements réalisent une part non négligeable de leur chiffre d'affaires

dans leur propre commune de localisation (cf. supra). A l'ouest et au centre, la logique semble différente, ce qui peut être expliqué par le fait soit que le rayonnement des établissements implantés dans ces zones à l'intérieur de la métropole est large, c'est-à-dire que leurs clients (locaux) sont géographiquement plus dispersés, soit que la nature des clients alentours a peu d'importance car ces sous-espaces accueillent une forte proportion d'activités exportatrices. Ces résultats sont malgré tout à prendre avec précaution, car il n'est pas possible d'identifier simultanément la localisation et la nature des clients à partir des enquêtes. Il pourrait par ailleurs être intéressant d'introduire des distinctions au sein même des activités industrielles entre les secteurs traditionnels et les industries de pointe, ce qui nécessiterait des investigations plus précises que nous n'avons pas jugées possibles en raison de la taille déjà conséquente des questionnaires.

Ces enquêtes réalisées auprès de services aux entreprises permettent de tester un certain nombre d'hypothèses concernant les déterminants des choix de localisation des services aux entreprises. Elles montrent en particulier que l'utilisation des TIC en tant que substitut des rencontres face à face semble limitée. De plus, pour les établissements locaux, la répartition des clients métropolitains exerce une influence considérable.

Il importe de vérifier plus avant certains résultats, par exemple ceux concernant les implications du besoin de proximité aux clients, ou encore ceux relatifs aux coûts liés à la localisation. Par ailleurs, nous n'avons pu déterminer avec précision les raisons du comportement de certaines catégories d'activités (en particulier celles qui sont fortement exportatrices), comme le conseil, les études de marché ou encore l'informatique de haut niveau. Enfin, l'analyse des avantages comparatifs des différents sous-espaces demeure limitée, et ne permet pas de statuer sur l'influence d'éléments tels que les aménités locales, le rôle des infrastructures de transport, ou encore la disponibilité d'une main d'oeuvre qualifiée. La prise en compte de l'appréciation des différents facteurs de localisation proposés dans les enquêtes permet de pallier ces insuffisances.

CHAPITRE 2 LES FACTEURS DE LOCALISATION DES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LES AVANTAGES COMPARATIFS DES DIFFERENTS SOUS-ESPACES METROPOLITAINS

Notre objectif est d'établir un lien entre la sensibilité des établissements aux différents facteurs de localisation issus des enquêtes, la nature de leur activité, ainsi que leur choix spatial effectif. Nous présentons tout d'abord une analyse globale des réponses : elle permet de les hiérarchiser de manière à faire ressortir ceux qui sont véritablement déterminants et de les comparer à ceux mis en évidence par les modèles ou issus d'autres études (1). Nous examinons ensuite successivement les principaux facteurs, afin d'évaluer plus finement leur impact pour chacun des secteurs de services aux entreprises mais aussi dans les différents sous-espaces métropolitains. Nous examinons pour ce faire

successivement l'influence des coûts liés à la localisation (II), des possibilités d'accès à d'autres entreprises de services ainsi qu'à une main d'oeuvre qualifiée (III), des besoins en termes d'infrastructures de transport et d'accès aux clients (IV), sans oublier les critères relatifs aux aménités locales (V). Nous terminons ce chapitre en évoquant le rôle joué par les opportunités de recours aux " grands agents " que sont les pouvoirs publics locaux et les professionnels de l'immobilier d'entreprise (VI).

I. Une hiérarchie forte des facteurs de localisation

Chacun des questionnaires laissait la possibilité au répondant de mentionner des facteurs autres que ceux proposés. Seuls huit établissements l'ont fait ; ce faible chiffre provient soit du fait que notre liste était relativement complète, soit du fait que les répondants n'ont pas pris la peine de mentionner d'autres éléments, ce qui est difficile à apprécier. Quoi qu'il en soit, ces critères supplémentaires ¹¹⁰, peu nombreux et surtout tous différents, n'ont pas été réintroduits dans l'analyse.

Aucun des facteurs de localisation proposés n'est considéré par les répondants comme unanimement déterminant, dans la mesure où pas un ne recueille plus de 50% de " très important ". Quatre critères peuvent toutefois être distingués, qui plus est dans les deux enquêtes (tableau 3-18) : il s'agit de la qualité des locaux, des possibilités de stationnement, de la proximité/accessibilité à un axe de communication rapide, qui confirme l'influence de la configuration des axes de transport, et enfin du coût des locaux, élément qui montre que même si les services aux entreprises nécessitent de petites surfaces, les prix fonciers demeurent un élément déterminant dans le choix d'un emplacement. Ces résultats sont de surcroît cohérents avec ceux obtenus dans d'autres enquêtes du même type (cf. partie 1). Ils signifient que les critères les plus stratégiques pour les services aux entreprises sont d'une part des facteurs relativement " classiques ", mis en valeur dans nombre de modèles, comme le coût d'achat ou de location ou encore les conditions d'accès aux axes et aux clients, et d'autre part des éléments plus " qualitatifs ", plutôt propres au secteur tertiaire, et qui se réfèrent aux aménités locales : qualité des locaux, mais aussi cadre de vie, qualité des prestations fournies ou proposées dans l'immeuble ou sur la zone, voire lieu de résidence du chef d'entreprise ¹¹¹. En revanche, la proximité ou l'accessibilité au centre de la métropole, qui est un élément de base des modèles de la NEU, apparaît assez mal classée, hormis par des établissements effectivement implantés à Lyon ou Villeurbanne. Ce résultat semble relativement contradictoire avec ceux de la partie précédente, au cours de laquelle nous avons établi l'influence de la distance au centre dans la répartition des localisations. En fait, cela peut signifier soit que l'impact de la proximité au centre résulte surtout du fait que l'offre de bureaux est particulièrement importante dans les communes d'une certaine taille et proches de Lyon, soit que les conditions de transport rendent désormais le centre correctement accessible depuis la quasi totalité des sous-espaces métropolitains,

¹¹⁰ Qualité de la zone commerciale, poursuite du bail, locaux familiaux, proximité du Conseil Régional, choix unique sur Neuville sur Saône, localisation en nord-Isère, proximité avec un fournisseur, parrainage de la commune, proximité avec le Palais de Justice.

¹¹¹ Facteur proposé uniquement dans l'enquête LET.

c'est-à-dire que cet élément fait partie des économies d'agglomération offertes de façon " globale " par la métropole.

Le fait d'être proche ou d'avoir un bon accès à d'autres entreprises, qu'elles soient complémentaires ou concurrentes, apparaît peu pris en compte. La recherche d'économies de localisation ne semble donc pas être à la base des tendances à la concentration des services aux entreprises. L'accès à une main d'oeuvre qualifiée semble de même exercer un rôle mineur, confirmant les doutes que nous avons déjà formulés concernant l'impact de cet élément en intraurbain. Enfin, l'enquête du LET permet de souligner que le niveau des taxes locales, ainsi que les possibilités de bénéficier d'aides publiques constituent des éléments faiblement valorisés par les services aux entreprises.

Une analyse à la fois sectorielle et géographique des réponses permet de préciser ces premiers résultats.

Tableau 3-18 : Classement des facteurs de localisation issus des enquêtes

Localisation des services aux entreprises et dynamiques intramétropolitaines Le cas de Lyon

facteur de localisation	enquêtes LET et Agence d'Urbanisme (310 établissements)			enquête LET (216 établissements)		
	assez imp, imp ou très imp	imp ou très imp	note*	assez imp, imp ou très imp	imp ou très imp	note*
qualité des locaux	83,9%	69%	2,8	80,1%	60,2%	2,6
stationnement	82,6%	64,2%	2,8	77,3%	54,2 %	2,6
axe de communication rapide	80,3%	65,5%	2,8	75%	60,2%	2,6
coût des locaux	79,4%	63,2%	2,7	75%	54,2%	2,5
cadre de vie	72,3%	49,4%	2,4	65,7%	41,2%	2,2
gare TGV	63,2%	49,4%	2,4	48,1%	33,3%	1,9
clients de l'agglomération	63,2%	49,4%	2,4	67,6%	54,6%	2,5
qualité des prestations	62,6%	43,2%	2,2	52,3%	31%	1,9
transports en commun	60,3%	41%	2,2	47,2%	27,8%	1,9
centre de Lyon	56,8%	42,6%	2,1	45,8%	33,3%	1,9
aéroport	47,7%	29,4%	1,9	32,4%	16,2%	1,6
possibilités d'extension	49,7%	27,4%	1,8	41,7%	19,9%	1,7
résidence des employés	46,8%	28,1%	1,8	41,2%	26,9%	1,8
prestige	41,3%	22,6%	1,7	25,9%	13,4%	1,4
Part-Dieu	36,8%	27,1%	1,7	14,8%	10,2%	1,3
proximité à la précédente localisation	31,6%	21,6%	1,6	35,2%	23,1%	1,7
entreprises complémentaires	31,6%	20,3%	1,6	23,6%	14,4%	1,4
facilités de recrutement MO* qualifiée	25,2%	12,6%	1,4	13%	6,5%	1,2
établissement de l'entreprise	10%	7,1%	1,2	8,3%	6,5%	1,2
entreprises concurrentes	10,6%	4,2%	1,2	5,5%	3,2%	1,1
clients hors de l'agglomération				58,8%	42,6%	2,2
localisation dans le Grand Lyon				51,4%	32,9%	2
résidence du chef d'entreprise				45,4%	33,3%	2
entreprises dynamiques				35,6%	24,1%	1,6
taxes locales				36,6%	20,4%	1,6
centre de taille suffisante				28,2%	18,5%	1,5
accès pour les camions				20,8%	13%	1,4
parc d'activités				15,3%	9,3%	1,3
regroupement avec un autre établissement				9,7%	9,3%	1,3
quartier passant				15,3%	6%	1,2
aides publiques				8,3%	6,9%	1,2

* pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 * MO = main d'œuvre Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

II. Les coûts liés à la localisation : une importance variable et un impact sur le choix de localisation globalement peu discriminant

Outre l'influence du coût d'achat ou de location des locaux, nous avons évalué (dans l'enquête du LET uniquement) l'importance du niveau des taxes locales ainsi que de l'existence d'aides publiques, qui constituent des éléments souvent invoqués par les acteurs locaux pour justifier des politiques d'attraction des entreprises.

A. Un coût d'achat ou de location très fréquemment pris en considération

Dans presque 80% des questionnaires, le coût des locaux est au minimum " assez important ". Parmi les répondants qui déclarent avoir effectivement pris ce facteur en considération, plus de 80% le jugent " important " voire " très important ". Les locataires y sont particulièrement sensibles. En revanche, il n'apparaît pas de relation entre le loyer total, ou le loyer au m², et le niveau d'appréciation du facteur coût, que l'on prenne en compte l'ensemble des établissements ou seulement les locataires. La surface nécessaire à l'activité ne semble pas avoir d'influence, non plus que le nombre total d'employés. Par ailleurs, les différences de sensibilité à ce facteur en fonction du secteur d'activité ne s'avèrent pas significatives, que l'on prenne ou non en compte la localisation (centre ou périphérie) : même pour le secteur des prestations banales, la sensibilité aux coûts ne varie pas selon l'implantation, ce qui semble invalider l'une de nos hypothèses formulée au chapitre précédent.

Les personnes enquêtées affirment toutefois être un plus sensibles à ce paramètre dans les communes de l'ouest lyonnais ainsi qu'au centre, mais les différences restent tout de même limitées (tableau 3-19), et sont finalement peu significatives. Nous ne constatons en tout cas pas d'opposition nette entre les établissements implantés au centre et ceux de la périphérie, bien que de réelles variations existent en la matière (cf. chapitre 1).

Tableau 3-19 : Sensibilité au coût d'achat ou de location des locaux pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
coût des locaux	2,8	2,9	2,7	2,3	2,2	2,7
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 test de Fisher significatif au seuil de 5% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon						

Il semble en fait que l'appréciation du niveau de coût " supportable " soit très dépendante de la sensibilité propre de chaque décideur, et qu'elle exprime en quelque sorte son " consentement à payer " pour un emplacement donné, compte tenu d'autres contraintes, notamment en matière d'accessibilité autoroutière, de situation par rapport

aux clients, ou encore de qualité. En tout cas, les répondants qui affichent la plus forte sensibilité aux prix des locaux sont majoritairement ceux qui ont eu des contacts avec des professionnels de l'immobilier d'entreprise lors du choix d'un site : 62% des personnes enquêtées, qui estiment que ce facteur est " important " ou " très important ", ont eu de tels contacts, contre 40% de ceux qui déclarent ne pas y avoir accordé d'intérêt. Cela signifie qu'un des éléments justifiant le fait d'avoir recours à un professionnel est de recueillir des informations sur le marché immobilier.

B. La faible influence de la fiscalité locale et des aides publiques

Les considérations relatives à la fiscalité locale et à l'existence d'aides publiques sont très peu prises en compte par les services aux entreprises (tableau 3-18). Seul un peu plus du tiers des établissements est sensible au niveau des taxes locales, sans que cela ait un lien avec le nombre total d'employés ou avec le type de service.

Le résultat concernant les aides n'est pas surprenant, car elles sont très rares au sein de la métropole lyonnaise (cf. supra). Le faible impact de la fiscalité est plus intéressant, eu égard aux différences qui existent entre les communes de la métropole, et compte tenu du discours des municipalités en la matière, mais confirme en fait les conclusions d'autres enquêtes du même type (cf. partie 1). A. Guengant explique qu'il existe une liaison étroite entre le taux de la taxe professionnelle et le prix du terrain, ce qui pourrait justifier pourquoi il est en pratique difficile d'établir un lien direct entre la sensibilité à ce taux et le choix de localisation [Madiès, 1999], puisque c'est plutôt l'aspect " coût des locaux " qui est mis en avant par les personnes enquêtées.

La sensibilité au niveau des taxes locales est malgré tout relativement variable selon les sous-espaces métropolitains (tableau 3-20). Elle est surtout importante dans les communes les plus périphériques (reste de la métropole), c'est-à-dire celles qui sont situées hors du périmètre du Grand Lyon. Cela tend à montrer que les taxes effectivement moins élevées de cette partie de la métropole sont à même d'attirer un certain nombre d'établissements de services aux entreprises. Ce résultat est à mettre en relation avec une hypothèse formulée dans la partie précédente sur la base de l'observation de concentrations d'activités à proximité du Grand Lyon, mais à l'extérieur de son périmètre. En revanche, au sein même de la Communauté urbaine, les écarts en matière fiscale semblent influencer relativement peu au niveau de l'arbitrage entre une localisation centrale et une localisation périphérique, malgré des différences réelles¹¹², qui devraient d'ailleurs être bientôt supprimées du fait de la mise en place d'une taxe professionnelle unique à l'échelle du Grand Lyon.

Tableau 3-20 : Sensibilité au niveau des taxes locales pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

¹¹² En particulier les taux sont nettement plus élevés à l'est qu'à l'ouest (cf. partie 2).

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
taxes locales	1,5	1,8	1,4	1,5	2,2	1,6
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 test de Fisher significatif au seuil de 5% Source : enquête LET						

III. L'influence limitée des possibilités d'accès à une main d'oeuvre qualifiée et à d'autres entreprises

Les opportunités de pouvoir accéder d'accès à une main d'oeuvre qualifiée ainsi qu'à d'autres entreprises font partie des critères peu pris en compte, alors qu'ils sont réputés expliquer la concentration des services aux entreprises en faveur des métropoles : ils font en fait partie des économies d'agglomération " globales ", mais différencient peu les sous-espaces entre eux.

A. L'accès à une main d'oeuvre qualifiée

Les facilités de recrutement d'une main d'oeuvre qualifiée sont très peu valorisées quelle que soit l'activité, mis à part l'intérim qui s'y déclare logiquement plus sensible (note de 1,9 contre 1,4 en moyenne). En effet, ce secteur a besoin de trouver en permanence des candidats dont le profil corresponde aux demandes spécifiques des clients.

Par ailleurs, il existe peu de différences entre les sous-espaces métropolitains (tableau 3-21) : seuls les établissements centraux ont tendance à mieux noter ce facteur (1,6 contre 1,4 en moyenne), tout spécialement dans le centre d'affaires de la Part-Dieu (où la note moyenne est de 2). Ce résultat est à relier avec le fait que les établissements des communes-centre accueillent pour la plupart une plus forte proportion de cadres : 54% contre 50,2% pour l'ensemble des établissements, et surtout 63,5% dans le centre d'affaires de la Part-Dieu. Ce pourcentage est nettement plus faible dans les communes industrielles de l'est (37,1%) ainsi que dans le reste de la métropole (38,4%), où sont plutôt localisés des activités plus banales : le taux de cadres est en effet particulièrement élevé pour l'informatique de haut niveau (66%) ainsi que le conseil et les études de marché (65,5%) (annexe III-7). En réalité, les cadres habitent surtout certains arrondissements lyonnais et l'ouest de la métropole (annexe III-8), et le jugement des répondants sur les facilités de recrutement d'une main d'oeuvre qualifiée semble plutôt relever de leurs contraintes en la matière, c'est-à-dire de la proportion de cadres qu'ils emploient, que du niveau d'adéquation entre leur localisation intramétropolitaine et l'habitat des cadres. Au demeurant, où que soit localisé l'établissement, mis à part peut-être dans le reste de la métropole, on peut penser que recruter une main d'oeuvre qualifiée ne pose pas véritablement de problème, compte tenu du fait que la plupart des personnes ont accès à un moyen de locomotion. D'ailleurs, les employeurs ne se soucient pas du transport de leurs employés, comme le montre le peu de poids accordé au facteur " proximité/accessibilité au lieu de résidence des employés " (tableau 3-18).

Tableau 3-21 : Sensibilité aux facilités de recrutement d'une main d'oeuvre qualifiée pour chacun des cinq

sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
facilités de recrutement MO qualifiée	1,6	1,2	1,1	1,1	1,3	1,4
** pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 MO = main d'œuvre test de Fisher significatif au seuil de 5% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon						

B. L'accès à d'autres entreprises

L'intérêt de la proximité/accessibilité ¹¹³ à d'autres entreprises peut avoir plusieurs origines. L'établissement peut être désireux de bénéficier d'économies de localisation, et souhaiter être bien situé par rapport à des entreprises avec lesquelles il travaille, que ces dernières soient ses partenaires (par exemple son siège social ou d'autres établissements de son entreprise) ou ses fournisseurs. La proximité spatiale permet alors de réduire les coûts de transaction, grâce à une circulation rapide de l'information [Baro, Soy, 1993]. L'établissement peut également juger stratégique le fait d'être près de ses concurrents.

Pour tenir compte de ces différents aspects, nous avons distingué dans les enquêtes entre le besoin de proximité ou d'accessibilité à des entreprises complémentaires, à des entreprises concurrentes, et à un autre établissement de l'entreprise. Le questionnaire du LET demandait également quelle était l'importance du fait de pouvoir être proche d'entreprises dynamiques. Le répondant devait par ailleurs préciser si la proximité immédiate (moins de cinq kilomètres) à différents services aux entreprises avait un intérêt.

Ces différents éléments, nous l'avons déjà constaté au début de ce chapitre, tiennent une place limitée dans le choix d'une localisation (tableau 3-18). Les établissements qui les prennent en considération valorisent en outre à plus de 80% l'accessibilité plutôt que la proximité immédiate ¹¹⁴, ce qui explique en partie que la proximité aux différents services soit très majoritairement jugée sans importance (la note moyenne n'étant que de 1,3). Les services aux entreprises recherchent vraisemblablement en règle générale une bonne accessibilité à une large gamme d'autres services, et, dans une grande métropole, un tel accès est effectivement possible dans de bonnes conditions quasiment partout : au centre bien sûr, mais également dans la proche agglomération de Lyon, ainsi que dans les communes les plus importantes de la périphérie plus lointaine (Saint Quentin Fallavier, Givors principalement), dont sont issus la plupart des questionnaires provenant du sous-espace nommé " reste de la métropole ". Par ailleurs, nous avons vu au premier chapitre que, dans la grande majorité des cas, les déplacements sont assurés par le prestataire de service et non par le client, qui a donc peu de raisons de se soucier de

¹¹³ La distinction entre proximité et accessibilité n'était introduite que dans l'enquête du LET, celle de l'Agence d'Urbanisme employant seulement le terme proximité.

¹¹⁴ C'est pourquoi nous parlons dans la suite du texte simplement d'accessibilité.

l'endroit où sont localisés ses fournisseurs.

Il ressort toutefois des réponses obtenues aux questionnaires que les établissements implantés dans les communes-centre, en particulier ceux du centre d'affaires de la Part-Dieu, notent un peu mieux les facteurs relatifs à l'accès à d'autres entreprises. Cela est cohérent avec le fait que le taux d'externalisation est plus élevé pour les services aux entreprises implantés au centre (cf. chapitre 1), et confirme le fait que ce dernier se distingue bien comme un sous-espace particulièrement riche et diversifié, au sein duquel les contacts entre entreprises sont favorisés.

Il est également intéressant de remarquer la très faible importance de ces différents éléments, liés à la présence d'autres activités (en particulier à celle d'entreprises complémentaires ou concurrentes), dans les communes de l'ouest lyonnais, dont la plupart font pourtant partie du technopole Techlid, censé favoriser de tels échanges. Seule la présence d'activités dynamiques obtient une note légèrement meilleure qu'ailleurs dans la métropole (1,9 contre 1,6), mais son impact demeure malgré tout très limité. Ainsi, la concentration des services aux entreprises sur la zone ouest, services qui consistent en outre principalement en des prestations de haut niveau, n'est pas directement motivée par la recherche de ce type d'économies de localisation, mais vraisemblablement par celle de " bonnes " conditions d'implantation, que l'analyse des autres facteurs nous permettra de préciser par la suite. D'ailleurs, l'accessibilité à un parc d'activité (enquête LET uniquement) est à peine plus valorisée dans ces communes que dans les autres (note de 1,5 contre 1,3 en moyenne).

Les différences de notation s'avèrent par ailleurs peu significatives entre les onze catégories de services aux entreprises. Les architectes sont toutefois plus sensibles que la moyenne à l'accès à différents services, du fait que ce secteur a de très forts besoins d'externalisation (cf. chapitre 1). Ils apprécient également particulièrement l'accès aux administrations et aux services publics (note de 2,9 contre 1,6 en moyenne), ce qui est logique car en moyenne plus de la moitié du chiffre d'affaires des établissements de ce secteur est réalisé auprès de clients du secteur public, ce qui constitue une proportion très supérieure à celle des dix autres groupes. Ce dernier élément est vraisemblablement un facteur déterminant d'explication du taux de centralité élevé des activités d'architecture ; en effet, les administrations et les services publics sont plus nombreux au centre (cf. la Cité Administrative à la Part-Dieu) qu'ailleurs dans la métropole. L'intérêt se distingue quant à lui par le fait qu'il est le seul à valoriser nettement la proximité de concurrents, sans doute pour pouvoir avoir accès aux mêmes candidats potentiels. C'est donc une logique proche de celle décrite par Hotelling qui semble prévaloir pour ce secteur, et expliquer en partie sa concentration. Enfin, les établissements d'informatique de haut niveau notent légèrement mieux que les autres catégories de services (1,5 contre 1,2 en moyenne) l'accessibilité à des universités ou à des centres de recherche. En effet, certains d'entre eux (comme la réalisation de logiciel) ont besoin de développer des liens avec le milieu de la recherche. Ces éléments demeurent malgré tout très peu déterminants dans leur choix effectif de localisation, ce qui est logique, car initier et maintenir de tels liens ne demande pas forcément des contacts (face à face) fréquents.

Les possibilités d'accès à un autre établissement de l'entreprise, qui n'ont de signification que dans le cas des multiétablissements, sont jugées globalement très peu

importantes. La note est de 1,3 en moyenne, mais elle atteint 1,6 pour les établissements dont l'entreprise compte d'autres unités à l'intérieur de la métropole lyonnaise. En fait, les différents établissements d'une même entreprise peuvent être volontairement éloignés, de façon à se partager le marché, comme c'est vraisemblablement le cas dans des secteurs comme l'intérim, ou encore la sécurité. Par ailleurs, le fait que l'établissement soit ou non siège social n'exerce pas d'influence particulière. En revanche, plus l'établissement (si l'entreprise compte plusieurs unités dans la métropole) est sensible à la proximité d'un autre établissement, moins il réalise de services en interne, ce qui signifie qu'un des avantages de cette proximité est la possibilité de faire réaliser aisément et à un coût moindre certaines prestations de services.

Ces résultats témoignent finalement de la faible importance accordée aux considérations de type "économies de localisation" en intraurbain, comme l'ont d'ailleurs montré d'autres études [Gordon, Mc Cann, 2000]. Ils permettent surtout de souligner le fait que la réduction des différences entre le centre et certains sous-espaces périphériques [Clapp, 1980] sont des facteurs favorables à une implantation périphérique, dans la mesure où il n'est désormais plus obligatoire d'être installé au centre pour avoir accès à une large gamme de services métropolitains, même si Lyon et Villeurbanne conservent en la matière un avantage indéniable.

IV. L'aspect stratégique des besoins en termes d'accessibilité

Les facteurs relatifs au transport et à l'accès à la clientèle font partie des éléments les plus souvent pris en considération par les établissements de services aux entreprises lors du choix d'un site. Ces résultats sont cohérents avec les conclusions du premier chapitre, qui a largement souligné l'aspect stratégique des déplacements professionnels. L'analyse précise des liens entre la notation de ces différents facteurs, la nature de l'activité (en particulier l'aire de marché), ainsi que le sous-espace effectif de localisation, permet de mieux saisir les logiques spatiales des différents secteurs, tout spécialement les plus exportateurs d'entre eux, que nous n'avons que peu évoqués jusqu'à présent.

A. Des liens étroits entre les besoins en transport, l'accès aux clients et les caractéristiques de l'aire de marché

L'excellente notation des facteurs relatifs au transport confirme le fait que l'attractivité d'un sous-espace métropolitain est très largement fonction de son accessibilité [Berroir et al., 1995], notamment routière et autoroutière. Dans 77% des cas, c'est effectivement un bon accès aux axes qui compte, plutôt que leur proximité immédiate. La conclusion est identique dans 87% des cas en ce qui concerne la gare TGV, 100% des cas pour l'aéroport Saint Exupéry, et 70% pour les transports en commun¹¹⁵. Plus précisément, 80% des enquêtés estiment que l'accès aux infrastructures routières et autoroutières a joué un rôle dans leur décision de localisation, et parmi eux, plus de 80% le jugent "important" ou "très important". L'accès au TGV vient ensuite, tandis que l'aéroport et les transports en commun sont très nettement moins souvent pris en compte.

¹¹⁵ C'est pourquoi, par la suite, nous parlons simplement d'accès.

Ces besoins en transport traduisent essentiellement des soucis par rapport à la clientèle [Matthew, 1993], plutôt que des préoccupations vis à vis des employés. C'est en effet un bon accès aux clients qui intéresse (pour 90% des établissements enquêtés), et non la proximité immédiate, même lorsque l'établissement a une aire de marché majoritairement métropolitaine. Il est donc nécessaire de relativiser le besoin de proximité entre le prestataire et ses clients au niveau du choix d'une localisation intramétropolitaine pour les services aux entreprises. Mais il serait utile de préciser plus avant ce que les répondants entendent par proximité et accès, en particulier s'il est possible de mettre en évidence des distances (géographiques ou temporelles) maximales, au-delà desquelles le prestataire se considère trop éloigné de sa clientèle.

Les activités locales se déclarent logiquement plus sensibles que celles qui sont exportatrices à l'accès aux clients métropolitains. En revanche, nous n'observons pas de différence d'appréciation concernant les clients extérieurs à la métropole en fonction de l'étendue de l'aire de marché (tableau 3-22). Toutefois, plus ce facteur est valorisé, plus les besoins d'accès à un axe rapide, au TGV et à l'aéroport sont jugés importants.

Tableau 3-22 : Différences de sensibilité aux facteurs relatifs à l'accès aux clients entre les établissements locaux et exportateurs

	établissements locaux	établissements exportateurs	ensemble
clients de l'agglomération	3	1,9	2,4
clients hors de l'agglomération*	2,2	2,2	2,2
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 * enquête LET seulement test de Fisher significatif au seuil de 1% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon			

Les axes de communication sont d'autant mieux notés que l'établissement est exportateur ; mais même les établissements locaux s'y déclarent très sensibles (tableau 3-23). Les infrastructures de transport permettent en fait aux prestataires de satisfaire une clientèle locale mais également extramétropolitaine, située en outre tant en région Rhône-Alpes qu'ailleurs en France et à l'étranger. Le TGV et l'aéroport sont en revanche essentiellement nécessaires pour les établissements exportateurs, et bien évidemment surtout pour ceux qui vendent essentiellement hors de la région Rhône-Alpes (tableau 3-22). Aucune différence n'apparaît par contre entre les établissements locaux et les établissements exportateurs en ce qui concerne l'appréciation de la desserte du site par les transports en commun, alors que nous aurions pu supposer que cet élément était plus pris en compte par ceux dont la clientèle est majoritairement métropolitaine. Mais nous avons constaté au chapitre précédent que les clients ont en fait rarement besoin de se déplacer.

Tableau 3-23 : Différences de sensibilité aux facteurs relatifs au transport entre les établissements locaux et exportateurs

	établissements locaux	établissements exportateurs	ensemble
--	-----------------------	-----------------------------	----------

	locaux	exportateurs	
axe de comm rapide	2,6	2,9	2,8
gare TGV	2	2,7	2,4
aéroport	1,6	2,2	1,9
transports en commun	2,2	2,2	2,2
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 test de Fisher significatif au seuil de 1% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon			

Des différences intersectorielles existent (tableau 3-24). Concernant l'accès aux axes rapides, les notes sont relativement proches pour tous les secteurs, et particulièrement élevées pour les architectes, à l'inverse de l'intérim. Ce dernier se distingue par l'intérêt qu'il accorde à la desserte par les transports en commun, du fait que son marché mais surtout son aire de recrutement sont limités quasi exclusivement à la métropole lyonnaise. Par ailleurs, ce secteur s'adresse à des personnes en recherche d'emplois, qui ne sont donc pas toujours motorisées, et pour lesquelles l'accès par les transports collectifs peut constituer un enjeu majeur [Claisse et al., 2000].

Les secteurs les plus sensibles au TGV et à l'aéroport sont les architectes, les activités juridiques, l'informatique de haut niveau, le conseil et les études de marché, ainsi que les services divers, qui font tous partie des activités les plus exportatrices, mis à part les architectes, qui en fait valorisent ce facteur quelle que soit l'aire de marché qu'ils desservent. Peut-être ce type d'activité a-t-il des besoins importants de déplacements pour d'autres raisons que la seule rencontre de clients ? On peut aussi penser que, même lorsque les clients extérieurs sont peu nombreux, les contacts face à face sont suffisamment fréquents pour nécessiter l'accès à ces moyens de transport (tableau 3-24). En revanche, les études techniques, pourtant fortement exportatrices, notent assez mal l'accès au TGV : ces activités, plus banales que l'informatique de haut niveau ou encore le conseil et les études de marché, ont des besoins moins fréquents de rencontres avec les clients, dans la mesure où il s'agit de prestations à la fois de conseil mais aussi de faire (cf. partie 1). Nous avons en outre déjà remarqué qu'elles utilisaient de façon plus intensive la poste et la messagerie, notamment en phase de réalisation du service, ce qui signifie qu'une part importante de la relation avec le client peut être effectuée par l'intermédiaire des TIC : une fois que la négociation a permis de mettre au point le projet, l'envoi des dossiers techniques peut en effet largement s'effectuer par courrier.

Tableau 3-24 : Sensibilité aux facteurs relatifs au transport et à l'accès aux clients par secteur de services aux entreprises

	axe de comm rapide	gare TGV	aéroport	transports en commun	clients de l'agglomération	clients hors de l'agglomération*
jurid	2,5	2,7	2,4	2,5	1,9	1
archi	3,2	2,9	2,1	2,6	3,1	3
pub	2,9	2,1	1,6	1,9	2,6	2,6
interim	1,7	1,8	1,3	3,1	2,6	1,3
compta	2,6	1,6	1,3	1,8	3	2,4
infosup	2,8	2,7	2	2,5	2	2,1
conseil	2,8	2,8	2,2	2,4	2,2	2
serv	2,6	2,6	2	1,9	2	1,8
techn	2,9	2,3	1,9	1,9	2,5	2,5
adm	2,9	2,2	1,8	1,7	2,2	1,9
presta	2,7	2,1	1,8	2,2	2,6	2,3
ensemble	2,8	2,4	1,9	2,2	2,4	2,2

* enquête LET seulement test de Fisher significatif au seuil de 5% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

B. L'impact des besoins de déplacements sur le choix d'une localisation intramétropolitaine

Nous testons à présent les différences de notation entre les sous-espaces métropolitains : il s'agit de déterminer si ces derniers peuvent être distingués en termes de conditions d'accessibilité, et notamment si le centre de la métropole détient un avantage spécifique en la matière, comme le postulent les modèles de la NEU.

1. Développement des réseaux routiers et autoroutiers et périphérisation des services aux entreprises

Dans chacune des cinq zones de la métropole, l'accès aux axes de communication est perçu de façon quasiment identique (tableau 3-25). Cela signifie que le centre n'est plus perçu comme étant le lieu le plus accessible de la métropole, ou du moins que cette spécificité est amoindrie du fait que l'extension des réseaux de transport favorise de nombreux autres sous-espaces. Cette concurrence ne s'exerce en outre pas uniquement à l'intérieur de la proche périphérie (ouest, est et prox centre), mais également avec le reste de la métropole, ce qui est logique vue la configuration des axes autoroutiers (cf. partie 2). Ces sous-espaces permettent, en particulier pour les établissements qui ont une aire de marché plutôt locale et située en périphérie, d'éviter la localisation centrale, et d'assurer de cette façon au mieux leurs déplacements professionnels, conformément au modèle de J.M. Clapp [1980]. Pour les établissements exportateurs, ces sites périphériques, qui sont parfaitement reliés au réseau autoroutier, assurent également un très bon accès à la clientèle extramétropolitaine. Le développement de telles infrastructures exerce donc une influence déterminante sur le processus de périphérisation des services aux entreprises, comme le suggéraient d'ailleurs les résultats de la deuxième partie, et apparaît de ce fait comme un élément majeur des politiques

visant à attirer et à retenir les entreprises au niveau local.

Tableau 3-25 : Sensibilité à l'accès à un axe de communication rapide et à l'accès aux clients pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
<i>axe de comm rapide</i>	2,8	2,7	2,9	2,3	2,6	2,8
<i>clients de l'agglom</i>	2,3	2,4	2,6	2,6	2,5	2,4
<i>clients hors agglom*</i>	2,2	2	2,3	2	2,6	2,2
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 les valeurs sont en italique du fait que le test de Fisher est non significatif au seuil de 5% * enquête LET seulement Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon						

2. Localisation au centre et sensibilité à l'accès au TGV, à l'aéroport et à la desserte par les transports en commun

Le centre est choisi par les établissements exportateurs lorsqu'ils ont besoin d'un bon accès à la gare TGV et à l'aéroport Saint Exupéry (tableau 3-26). Ils se localisent alors plutôt à Lyon, et surtout à la Part-Dieu, où sont situés la gare TGV ainsi qu'un arrêt de la navette qui conduit à l'aéroport. A Villeurbanne, ces facteurs sont au contraire très peu mis en avant, de même que dans les autres sous-espaces métropolitains, hormis (pour ce qui concerne l'aéroport) dans certaines communes du reste de la métropole et situées à l'est, en particulier au sein du pôle de L'Isle d'Abeau : ces communes sont effectivement plus proches que Lyon de l'aéroport.

Tableau 3-26 : Sensibilité à l'accès à la gare TGV et à l'aéroport pour les établissements exportateurs pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
gare TGV	3,2	2,1	1,5	2,1	2	2,7
aéroport	2,5	1,7	1,4	1,9	2,2	2,2
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 test de Fisher significatif au seuil de 1% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon						

Les établissements qui font partie des secteurs les plus exportateurs, à savoir l'informatique de haut niveau, le conseil et les études de marché, les services divers et les études techniques, ainsi que les établissements exportateurs du secteur de la publicité, arbitrent en fait très nettement entre une localisation centrale et une localisation périphérique selon leurs exigences d'accès à l'aéroport et surtout au TGV (tableau 3-27). Ces éléments ne dépendent par ailleurs pas de la géographie précise de l'aire de marché extramétropolitaine, et notamment pas de la part des clients situés dans et hors Rhône-Alpes, ou encore en région parisienne. Le secteur pour lequel ce résultat est

en vertu de la loi du droit d'auteur.

cependant le moins net, et pour lequel également l'accès à la gare TGV et à l'aéroport sont moins valorisés, est celui des études techniques, qui a vraisemblablement des besoins moindres en termes de déplacements professionnels. Pour les quatre autres secteurs (informatique de haut niveau, conseil et études de marché, services divers et publicité), les liens entre les besoins en infrastructures de transport rapides (TGV et aéroport) et l'arbitrage centre/périphérie semblent aller dans le sens du modèle de M. Ota et M. Fujita [1993] : les établissements qui manifestent les plus fortes exigences de rencontres face à face avec leurs clients extramétropolitains, c'est-à-dire qui ont un besoin crucial d'accès au TGV et à l'aéroport, se localisent au centre, tandis que les autres peuvent s'implanter en périphérie. Cela explique également que les taux de centralité dans ces secteurs d'activité ne soient pas aussi élevés que l'on aurait pu s'y attendre, puisque nombre d'établissements peuvent s'affranchir de la contrainte d'une localisation centrale. Ce raisonnement doit malgré être pris avec précaution, et nécessiterait pour être complètement validé un examen plus précis de la relation avec les clients, ce que ne permettent pas nos enquêtes.

Tableau 3-27 : Sensibilité à l'accès au TGV et à l'aéroport et répartition du chiffre d'affaires réalisé à l'extérieur de la métropole lyonnaise pour les établissements des secteurs de l'informatique de haut niveau, du conseil et des études de marché, des services divers, des études techniques et de la publicité*

	infosup		conseil		serv		techn		pub*	
	centre	périph	centre	périph	centre	périph	centre	périph	centre	périph
gare TGV	3	1,7	3,2	2,3	3	1,7	3,1	1,5	2,9	1,9
aéroport	2,2	1,3	2,5	1,9	2,2	1,3	2,2	1,5	2	1,9
<i>part du CA dans le reste de Rhône-Alpes</i>	22,4%	21,7%	17,5%	22,8%	22,4%	21,7%	6,6%	34%	42,9%	29,1%
<i>part du CA en région parisienne</i>	17,1%	19,1%	21%	22%	17,1%	19,1%	15%	2%	9,6%	31,9%
<i>part du CA dans le reste de la France</i>	18,3%	27,9%	17,5%	20,8%	18,3%	27,9%	34,2%	15%	31,9%	17,2%
<i>part du CA à l'étranger</i>	7,6%	10,1%	6,7%	6,7%	7,6%	10,1%	18%	1,6%	0%	5,6%
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 CA = chiffre d'affaires * établissements exportateurs seulement test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon										

Les établissements de l'administration d'entreprises valorisent également, lorsqu'ils sont au centre, l'accès au TGV et, dans une moindre mesure, à l'aéroport (tableau 3-28). Cela est cohérent avec les résultats du chapitre précédent, qui a montré que les établissements centraux de ce secteur sont nettement exportateurs, notamment vers le reste de la région Rhône-Alpes, tandis que les établissements périphériques sont plutôt locaux. Pour ces activités, le besoin d'accès au TGV plaide en faveur du centre, sinon les établissements peuvent choisir une localisation périphérique, qui leur permet de bénéficier

d'un bon accès à leur marché local.

Tableau 3-28 : Sensibilité à l'accès au TGV et à l'aéroport pour les établissements du secteur de l'administration d'entreprises

	adm	
	centre	périphérie
gare TGV	3	1
aéroport	2,4	1
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 test de Fisher significatif au seuil de 1%		
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon		

Les établissements centraux (tous secteurs confondus), qu'ils soient locaux ou exportateurs, se déclarent par ailleurs nettement plus sensibles que les autres à une bonne desserte par les transports en commun (tableau 3-29). Même dans les sous-espaces de la proche périphérie lyonnaise (ouest, est et prox centre), ce facteur apparaît très peu valorisé, bien que le réseau y soit pourtant relativement développé, même si ce n'est pas autant que dans les communes de Lyon et Villeurbanne, qui sont les seules à posséder un métro. Les notes, dans les trois sous-espaces de la proche périphérie (ouest, prox centre et est) sont toutefois légèrement supérieures à celles obtenues par les communes du reste de la métropole lyonnaise, où la desserte par les transports en commun est effectivement réduite. Néanmoins, nous pouvons dire qu'en dehors du CBD, le réseau de transport collectif n'est quasiment pas pris en compte par les établissements lors de leur choix de localisation, hormis pour l'intérim qui est le seul secteur à déclarer se soucier de cet aspect lors du choix d'une localisation périphérique, même si c'est de façon nettement moins forte qu'au centre (note de 3,2 pour les établissements centraux contre 2,4 pour les autres).

Pour les autres catégories de services aux entreprises, seule compte l'accessibilité pour les voitures. La périphérisation croissante de ces activités est-elle susceptible dans ces conditions de produire à terme une augmentation des déplacements automobiles ? La réponse à cette question n'est pas aisée, car il semble que la localisation périphérique serve aussi à minimiser les temps de déplacements pour se rendre chez les clients. En revanche, cette périphérisation produit certainement une augmentation des mouvements domicile/travail, puisque nous avons déjà souligné que le lieu de résidence des employés était très rarement pris en compte dans le choix d'une implantation, et que les individus ne prennent eux non plus pas forcément en considération la localisation de leur lieu de travail pour choisir une habitation [Massot, Orfeuil, 1995 ; Tabourin et al., 1995].

Tableau 3-29 : Sensibilité à la desserte par les transports en commun pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
transports en commun	2,6	1,8	1,3	1,6	1,2	2,2
pas important = 1, assez important = 2, important = 3, très important = 4 test de Fisher significatif au seuil de 1% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon						

V. L'influence des aménités locales

Nos enquêtes confirment le fait que les facteurs relatifs aux locaux (qualité des locaux, qualité des prestations fournies ou proposées) et à son environnement, tant sur un plan qualitatif (prestige de l'adresse, cadre de vie, quartier passant) que " pratique " (possibilités de stationnement, possibilités d'extension, accès pour les camions, proximité/accessibilité aux lieux de résidence du chef d'entreprise et des employés), revêtent une importance non négligeable. Ces critères ne sont cependant pas tous à mettre sur le même plan, et le niveau de sensibilité des établissements dépend non seulement du secteur d'activité, mais également, dans la plupart des cas, du site effectif de localisation. Ils constituent donc des critères importants dans la différenciation des sous-espaces métropolitains.

A. Les aspects qualitatifs

La qualité des locaux est jugée " importante " ou " très importante " par 69% des répondants, ce qui en fait le premier facteur pris en considération dans les deux enquêtes (tableau 3-18). Son niveau d'appréciation est indépendant de celui du coût réel (d'achat ou de location), ou encore du coût au m². Les secteurs de la publicité, de l'informatique de haut niveau et du conseil, des études de marché ainsi que de l'architecture s'y déclarent particulièrement sensibles, les moins concernés étant l'administration d'entreprises et l'intérim. Ce facteur apparaît de surcroît logiquement nettement plus valorisé au centre et dans les communes à base tertiaire (ouest et prox centre), où l'offre est de meilleure qualité que dans les communes industrielles (est) ou encore dans celles de la zone la plus périphérique de la métropole (reste métropole).

Le cadre de vie vient ensuite. Les activités juridiques, et surtout les architectes y sont particulièrement attentifs. Cet élément est par ailleurs particulièrement bien noté dans les communes de l'ouest lyonnais, où l'accent est effectivement mis par les responsables locaux sur la qualité de l'environnement, comme la présence d'espaces verts. Il semble donc que cette politique soit perçue positivement, et constitue un élément du choix spatial non négligeable.

La qualité des prestations est " importante " ou " très importante " pour un peu plus de 43% des personnes enquêtées. L'informatique de haut niveau, les activités juridiques ainsi que le conseil et les études de marché y sont très sensibles, et c'est dans les communes-centre que cet élément, tous secteurs confondus, obtient la note la plus élevée.

Le prestige de l'adresse est globalement assez peu pris en compte, si ce n'est par des services haut de gamme comme les architectes, le conseil et les études de marché, ainsi que l'informatique de haut niveau. Ce critère est en outre lui aussi quasi exclusivement valorisé par des établissements centraux, plus particulièrement ceux de Lyon (note de 2,1 contre 1,1 à Villeurbanne) et tout spécifiquement de la Part-Dieu (note de 2,3). Ailleurs, il a très peu d'importance.

Ces résultats confirment le fait que le centre historique est souvent associé à une offre de qualité et de prestige, mais qu'il est néanmoins désormais concurrencé en la matière par d'autres sous-espaces, tout particulièrement les communes de l'ouest lyonnais. Il s'agit même très vraisemblablement d'un élément important d'explication de la concentration de services de haut niveau dans ces communes.

Tableau 3-30 : Sensibilité aux facteurs relatifs aux aspects qualitatifs de la localisation par secteur de services aux entreprises

	qualité des locaux	qualité des prestations	prestige	<i>quartier passant*</i>	cadre de vie
jurid	2,6	2,5	1,8	1,5	2,6
archi	3,3	2,2	2,2	1,4	3,1
pub	3,1	1,8	1,3	1,1	1,9
interim	2,3	2,1	1,7	1,9	2,2
compta	2,6	2,2	1,5	1,2	2,2
infosup	2,8	2,7	1,8	1,1	2,3
conseil	2,9	2,4	1,9	1,2	2,2
serv	2,7	2,2	1,7	1,1	2,2
techn	2,7	2	1,5	1,1	2,3
adm	2,1	1,7	1,4	2	2,2
presta	2,6	1,7	1,6	1,4	2,2
ensemble	2,8	2,2	1,7	1,2	2,4
* enquête LET seulement test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon					

Tableau 3-31 : Sensibilité aux facteurs relatifs aux aspects qualitatifs de la localisation pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
qualité des locaux	2,8	2,9	2,3	2,8	2,5	2,8
qualité des prestations	2,4	2,2	1,4	1,6	1,8	2,2
prestige	1,9	1,4	1,1	1,1	1,1	1,7
<i>quartier passant*</i>	<i>1,2</i>	<i>1,3</i>	<i>1,3</i>	<i>1,1</i>	<i>1,3</i>	<i>1,2</i>
cadre de vie	2,4	2,7	1,5	2,4	2,3	2,4

* enquête LET seulement test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

B. Les aspects “ pratiques ”

Les possibilités de stationnement sont jugées “ importantes ” ou “ très importantes ” par plus de 64% des responsables enquêtés, ce qui en fait le deuxième critère de localisation. Ce résultat est logique puisque la majeure partie des déplacements sont effectués en voiture. Les différences ne sont pas statistiquement significatives entre les secteurs d'activité, ni entre les cinq zones métropolitaines : ces critères sont donc partout pris en compte avec la même intensité.

Les possibilités d'extension des locaux sont jugées “ importantes ” ou “ très importantes ” par moins du tiers des répondants. Nous verrons dans le chapitre suivant que le statut de locataire et la faiblesse des coûts liés à une délocalisation, favorisent le changement d'adresse dès que les locaux sont devenus trop petits. Les possibilités d'agrandissement sont toutefois plus valorisées par les activités juridiques, ainsi que l'informatique de haut niveau, sûrement du fait du dynamisme du secteur qui conduit les responsables à anticiper une croissance rapide. Ces éléments sont également pris en considération par les prestations banales aux entreprises, dont nous avons établi qu'un certain nombre d'établissements ont effectivement besoin de vastes surfaces. Les établissements des communes de l'ouest, où les disponibilités foncières sont relativement élevées, y sont également plus sensibles : l'implantation de certains services aux entreprises, notamment l'informatique de haut niveau, y est donc en partie liée à de telles possibilités d'agrandissement.

L'accès pour les camions est logiquement mal noté, puisque nous avons affaire essentiellement à des activités de bureau qui ne sont pas concernées par ce type de contraintes logistiques. Seuls quelques établissements du secteur des prestations banales aux entreprises, dont nous avons déjà noté le caractère quasi industriel, s'y déclarent sensibles, en particulier lorsqu'ils sont localisés dans les communes de l'est, où effectivement l'accessibilité est meilleure qu'à l'ouest dont le relief est accidenté.

L'enquête du LET révèle aussi que la proximité/accessibilité au lieu de résidence du chef d'entreprise est plus souvent prise en compte que celle des employés, même si ces facteurs sont globalement valorisés par un peu moins de la moitié des enquêtés : leur influence est donc faible, mais non négligeable. Il est intéressant de noter que 51% des répondants déclarent rechercher la proximité immédiate (moins de cinq kilomètres) au lieu

de résidence du chef d'entreprise (contre 49% qui préfèrent une bonne accessibilité), alors que pour le lieu de résidence des employés, c'est un bon accès qui est privilégié dans 78% des cas. Le lieu d'habitation du chef d'entreprise est donc susceptible d'exercer une influence relativement forte sur le choix effectif d'une localisation, notamment, comme l'indiquent les enquêtes, dans le cas des petits établissements (en nombre d'employés) n'appartenant pas à une entreprise multiétablissements, et bénéficiant de ce fait d'une latitude plus grande dans leur choix spatial. Cet élément s'avère en outre particulièrement important pour les établissements du secteur de l'architecture implantés dans les communes-centre. La sensibilité à l'accès au lieu de résidence des employés est en revanche peu différente selon les secteurs et les zones métropolitaines.

Tableau 3-32 : Sensibilité aux facteurs relatifs aux aspects " techniques " de la localisation par secteur de services aux entreprises

	possibilités d'extension	stationnement	accès pour les camions*	résidence du chef d'entreprise*	résidence des employés
jurid	2,2	3	1	2,5	<i>1,2</i>
archi	1,8	3,3	1	3,1	<i>1,9</i>
pub	1,5	3	2	2	2
interim	1,5	2,3	1	1,3	2
compta	1,7	2,8	1	1,9	<i>1,6</i>
infosup	2,2	2,7	1,4	1,6	<i>1,8</i>
conseil	1,9	3	1,3	2,4	<i>1,8</i>
serv	1,4	2,7	1,2	2,3	2,1
techn	1,8	2,7	1,2	1,8	<i>1,9</i>
adm	1,8	2,8	1,4	2	<i>1,7</i>
presta	2,1	2,6	2,4	1,6	<i>1,6</i>
ensemble	1,8	2,8	1,4	2	<i>1,8</i>

* enquête LET seulement test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Tableau 3-33 : Sensibilité aux facteurs relatifs aux aspects qualitatifs de la localisation pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
possibilités d'extension	1,9	2,2	1,4	1,3	1,9	1,8
<i>stationnement</i>	2,9	2,9	2,5	2,8	2,5	2,8
accès pour les camions*	1,4	1,4	1,9	1,2	1,3	1,4
<i>résidence du chef d'entreprise</i>	1,6	2,1	2	2,5	3	2
<i>résidence des employés</i>	1,8	1,8	1,6	2,2	2,2	1,8
* enquête LET seulement test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon						

Un certain nombre d'établissements du secteur juridique ont par ailleurs mentionné l'importance de la proximité au Palais de Justice de Lyon. Ce dernier a été réinstallé depuis quelques années (pour sa majeure partie) à la Part-Dieu. Comme nous le verrons dans le chapitre suivant, certains des établissements de ce secteur ont même déménagé au sein de la commune de Lyon, lorsqu'il a été transféré au début des années quatre-vingt dix. Sa localisation constitue donc sans aucun doute un élément majeur d'explication de la très forte centralité du secteur, et qui plus est de sa pérennité (cf. partie 2).

VI. Un recours fréquent aux professionnels de l'immobilier d'entreprise, mais plus rare aux structures mises en place par les collectivités locales

Une question, commune aux deux questionnaires, s'intéressait aux interlocuteurs privilégiés lors de la recherche d'un site ¹¹⁶. Le tableau 3-34 révèle que plus de 70% des établissements interrogés ont eu recours à des professionnels de l'immobilier d'entreprise. L'enquête du LET demandait en outre de hiérarchiser ces contacts, et c'est effectivement celui avec les professionnels de l'immobilier d'entreprise qui est considéré comme le plus déterminant dans la grande majorité des cas. Seulement le cinquième des répondants déclarent en revanche avoir eu affaire à des acteurs publics locaux : 11,5% ont contacté la mairie ou le service économique de la commune où ils se sont implantés, 9,2% la Chambre de Commerce de Lyon ou ses divers services, et seulement 3,4% la Communauté Urbaine de Lyon, qui de fait s'occupe principalement des établissements de grande taille ou ayant une activité polluante [Bélanger, 1997]. Ces résultats dénotent le faible impact des structures mises en place par les collectivités locales. Un peu plus de 10% des établissements ont par ailleurs rencontré des entrepreneurs déjà installés sur le site. Enfin, 17,2% des enquêtés ont eu d'autres types de contacts que ceux précédemment cités : la plupart du temps, ils expliquent s'être débrouillés par eux-mêmes pour trouver une localisation adéquate.

¹¹⁶ Les établissements pouvaient donner plusieurs réponses.

Tableau 3-34 : Nature des contacts lors de la recherche d'un site d'implantation

	professionnel de l'immobilier d'entreprises	CCI	Grand Lyon	mairie ou service économique	autres entreprises du site	autres
proportion d'établissements	72,7%	9,2%	3,4%	11,5%	10,7%	17,2%
CCI = Chambre de Commerce et d'Industrie Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon (le total en ligne est supérieur à 100% car plusieurs réponses étaient possibles)						

Les modes de recherche du site s'avèrent relativement différents selon le sous-espace d'implantation (tableau 3-35). Au centre et dans les communes du pôle ouest, le recours aux professionnels de l'immobilier d'entreprise est particulièrement répandu, tandis qu'il est tout à fait restreint dans le reste de la métropole. A sein de ce dernier, la commercialisation des sites est en effet sujette à moins d'enjeux ou de programmes d'investissements privés. Nous constatons parallèlement que le recours à la mairie et à son service économique y sont nettement plus fréquents qu'ailleurs, de même que la recherche personnelle (catégorie " autres "), ou encore les contacts avec d'autres entrepreneurs.

Tableau 3-35 : Nature des contacts lors de la recherche d'un site en fonction du sous-espace d'implantation

	professionnel de l'immobilier d'entreprises	CCI	Grand Lyon	mairie ou service économique	autres entreprises du site	autres
centre dont Part-Dieu dont hors Part-Dieu	78,3% 78,9% 77,9%	8,4% 9,8% 7,3%	3% 2,8% 3,1%	6% 4,2% 7,4%	8,4% 7% 9,5%	18,7% 15,5% 21%
ouest	76,3%	7,9%	2,6%	13,1%	15,8%	10,5%
est	63,6%	13,6%	9,1%	18,2%	4,5%	22,7%
prox centre	63,6%	9,1%	4,5%	18,2%	9,1%	18,2%
reste métropole	23,1%	15,4%	0%	38,5%	38,5%	23,1%
ensemble	72,7%	9,2%	3,4%	11,5%	10,7%	17,2%
CCI = Chambre de Commerce et d'Industrie Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon (le total en ligne est supérieur à 100% car plusieurs réponses étaient possibles)						

Ce chapitre permet de mieux comprendre mais aussi de différencier les stratégies de localisation intramétropolitaine de chacun des onze secteurs de services aux entreprises. Il apporte également des éléments concernant les logiques qui prévalent au choix de tel ou tel sous-espace. Un des aspects originaux de notre travail est notamment d'introduire comme élément stratégique la géographie de l'aire de marché, plus précisément de distinguer entre les établissements locaux et ceux qui sont plutôt exportateurs.

L'analyse des délocalisations va nous conduire, tout au long du chapitre suivant, à

préciser certains de ces éléments, et à nous interroger sur le rôle des transferts spatiaux sur les restructurations intramétropolitaines, notamment la dynamique de périphérisation des services aux entreprises.

CHAPITRE 3 LES ENSEIGNEMENTS DES DELOCALISATIONS INTRAMETROPOLITAINES

A partir des enquêtes, deux types de délocalisations peuvent être distingués. Il s'agit tout d'abord des mouvements interurbains, c'est-à-dire effectués depuis l'extérieur de la métropole lyonnaise. Ils s'avèrent en fait particulièrement rares, puisqu'ils représentent à peine 4% des mouvements engagés sur la période récente (1989-1999). Les services aux entreprises préalablement implantés dans une autre agglomération sont très peu nombreux, ce qui confirme d'ailleurs les résultats obtenus par N. May [2000-a] concernant les cabinets d'avocats d'affaires et les SSII de Bordeaux et de Lille. Dans la très grande majorité des cas, l'implantation de services aux entreprises dans une métropole résulte donc directement d'un processus de création, ce qui est à mettre en relation avec le très fort dynamisme de ce secteur. L'analyse peut se porter ensuite sur les délocalisations intramétropolitaines. Les enquêtes permettent de distinguer entre l'ensemble des mouvements de ce type, à partir de la comparaison entre la date de la première implantation dans l'aire urbaine et celle de l'installation sur le site actuel¹¹⁷, et les mouvements plus récents, c'est-à-dire datés de moins de dix ans : seuls ces derniers ont fait l'objet d'un questionnement approfondi. Ils nous intéressent donc tout spécifiquement dans ce chapitre : en particulier, l'examen des facteurs de délocalisation permet de mieux cerner les avantages et les désavantages des différents sous-espaces métropolitains.

Après avoir décrit les caractéristiques des mouvements intraurbains récents, principalement sur les plans géographique et sectoriel (I), nous effectuons une analyse approfondie des liens qui existent entre les facteurs de délocalisation et les territoires de départ et de destination (II). Enfin, l'évocation des projets de relocalisation à l'horizon de cinq ans nous permet de développer une vision quelque peu prospective du devenir des implantations au sein de la métropole lyonnaise, qui révèle d'ailleurs une certaine permanence des tendances antérieures (III).

I. Caractéristiques géographiques et sectorielles des délocalisations intraurbaines récentes

185 des 310 établissements enquêtés, soit environ 60% de notre échantillon, se sont délocalisés au moins une fois à l'intérieur de la métropole au cours des dix dernières années. Il s'agit principalement des plus anciens, puisque leur année moyenne de création est 1986, contre 1993 pour les autres.

¹¹⁷ Ce repérage n'est cependant possible que dans l'enquête du LET.

Ce taux de délocalisation (ou taux de mobilité) de 60% est malgré tout quelque peu artificiel, puisque nous avons choisi au départ, à partir de SIRENE, d'avoir un échantillon composé pour moitié de créations pures, l'autre moitié concernant des transferts¹¹⁸. Ce taux s'avère cependant tout à fait comparable à ceux obtenus dans d'autres enquêtes du même type effectuées sur les services aux entreprises, à partir cette fois d'un échantillon aléatoire (cf. partie 1), ce qui nous assure de la pertinence de notre analyse.

A. Des différences en termes de taux de mobilité

Au centre mais aussi dans les trois sous-espaces de la proche périphérie, les taux de mobilité sont très supérieurs, à celui du reste de la métropole, qui est de seulement 23,5% (tableau 3-36). Dans ces communes éloignées du centre, les créations pures sont largement privilégiées, et la mobilité restreinte, notamment parce que la proportion de propriétaires y est plus élevée, or ces derniers sont un peu moins mobiles que les locataires. Cela est logique car le fait d'être locataire induit un engagement réduit par rapport au site et donc des coûts de délocalisation - non seulement monétaires mais aussi psychologiques - plus restreints que dans le cas où l'établissement possède ses locaux [Gibour, Stéphan, 1997]. Au sein de la proche périphérie, les communes de l'ouest se distinguent en outre par un taux de délocalisation particulièrement élevé, puisqu'il dépasse 80%.

Tableau 3-36 : Proportion de délocalisations intraurbaines récentes pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole	ensemble
nb d'établissements délocalisés	115	33	17	16	4	185
taux de délocalisation	57,9%	80,9%	63%	59,3%	23,5%	59,6%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Les secteurs les plus mobiles (tableau 3-37) sont non seulement les activités juridiques, où plus de 80% des établissements enquêtés ont déménagé au sein de la métropole au moins une fois au cours des dix années écoulées, mais aussi la publicité, ainsi que le conseil et les études de marché. L'administration d'entreprises et les services divers présentent les plus faibles taux de délocalisation. Les seules données de ces enquêtes n'expliquent que partiellement ces différences : elles seront précisées lors de l'analyse des facteurs de délocalisation.

Tableau 3-37 : Proportion de délocalisations intraurbaines récentes par secteur de services aux entreprises

secteur	nb	taux de
---------	----	---------

¹¹⁸ Le taux de 60% de transferts provient du fait qu'il existe des erreurs dans le répertoire SIRENE, mais aussi du fait que nous n'avons pas obtenu exactement le même pourcentage de réponses dans chacun de ces deux sous-échantillons.

d'activité	d'établissements délocalisés	délocalisations
jurid	9	81,8%
archi	8	57,1%
pub	24	75%
interim	8	53,3%
compta	11	55%
infosup	25	52,1%
conseil	38	71,7%
serv	9	40,9%
techn	36	62,1%
adm	5	41,7%
presta	12	48%
ensemble	185	60%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon		

B. Prépondérance des mouvements intracommunaux et intrazonaux

Les délocalisations intraurbaines s'effectuent dans leur grande majorité sur de très faibles distances, conformément aux résultats de J.P. Delisle et F. Lainé [1998]. 104 mouvements, soit plus de la moitié (56,2%), ont ainsi eu lieu à l'intérieur de la même commune. D'ailleurs, la note moyenne accordée au facteur " proximité à la précédente localisation " est de 2 pour les établissements délocalisés, donc relativement élevée. Cette tendance à se réinstaller à l'intérieur de la même commune est particulièrement nette au sein des communes-centre : au total, un peu plus de la moitié des transferts récents a eu lieu à l'intérieur même du centre. Sur les 122 mouvements en provenance de Lyon ou Villeurbanne, 98, soit 80,3%, ont eu pour destination l'une de ces deux communes. Les échanges se sont en outre effectués principalement au sein de Lyon ou au sein de Villeurbanne, mais peu entre les deux communes, ce qui tend à confirmer le fait qu'elles ne présentent pas exactement les mêmes avantages (on peut se reporter notamment aux différences en termes d'accès au TGV et à l'aéroport mises en évidence dans le chapitre précédent).

Les échanges entre le centre et la périphérie ne représentent que 21,6% des mouvements (13% du centre vers la périphérie, et seulement 8,6% de la périphérie vers le centre), et les transferts au sein même de la périphérie ne concernent qu'un peu plus du quart (25,4%) des déménagements. Nous ne constatons donc pas de mouvement massif de départ du centre. En fait, la première commune d'implantation dans la métropole détermine largement les éventuelles localisations ultérieures, ce qui signifie que les besoins des établissements se modifient rarement de façon radicale. Ce résultat est d'ailleurs cohérent avec les conclusions du chapitre précédent, qui a permis de mettre en évidence l'importance de la répartition de l'aire de marché communale sur le choix d'un site dans un certain nombre de cas. Ainsi, 89% des établissements localisés au centre dans notre échantillon ont pour commune de première implantation Lyon ou Villeurbanne,

ce chiffre étant de 85% pour ceux qui se sont délocalisés au moins une fois au cours des dix précédentes années. De la même manière, 72% des établissements de la périphérie se sont, dès leur création ou leur arrivée dans la métropole, implantés en périphérie, cette proportion étant de 74% pour ceux qui ont déménagé récemment.

Au total, les deux tiers des établissements enquêtés ont Lyon ou Villeurbanne comme commune de première implantation, tandis que le poids du centre dans les implantations actuelles est de 62% : même si une certaine déconcentration a eu lieu, elle demeure ainsi particulièrement mesurée. Les établissements de services aux entreprises ont en fait plutôt tendance à se localiser soit au centre, soit en périphérie, et à y demeurer, même si nombre d'entre eux sont amenés à déménager au moins une fois au cours de leur existence. Il est par ailleurs intéressant de remarquer que les services aux entreprises pour lesquels la première commune d'implantation est Lyon ou Villeurbanne sont en moyenne plus anciens que les autres (les années de création étant respectivement 1988 et 1992). Ce résultat traduit le fait que les services aux entreprises tendent à s'implanter de façon croissante directement en périphérie, soit parce que le centre est effectivement relativement saturé, soit parce que la périphérie offre un attrait de plus en plus important, du fait notamment, nous l'avons souligné au chapitre précédent, de l'augmentation soutenue de la demande locale.

Une analyse géographique plus précise souligne que les échanges intrazonaux sont prépondérants (tableau 3-38), en particulier pour le centre, la proche banlieue ouest et les communes industrielles de l'est. En revanche, 50% des établissements délocalisés depuis une commune du groupe " tertiaire diversifié " (prox centre) se sont réimplantés au centre, et plus de 40% des établissements du reste de la métropole (principalement situés sur le pôle de L'Isle D'Abeau, c'est-à-dire dans la partie est de la métropole) sont venus se localiser dans les communes industrielles de l'est, mais dans ce dernier cas les effectifs concernés sont très réduits.

Tableau 3-38 : Origine*/destination des délocalisations intraurbaines récentes pour chacun des cinq sous-espaces de la métropole lyonnaise

DESTINATION	ORIGINE				
	centre	ouest	est	prox centre	reste métropole
centre	80,3% (98)	26,9% (7)	12,5% (2)	50% (6)	14,3% (1)
ouest	6,6% (8)	69,2% (18)	12,5% (2)	25% (3)	14,3% (1)
est	3,3% (4)	0% (0)	62,5% (10)	0% (0)	42,8% (3)
prox centre	9% (11)	3,9% (1)	6,3% (1)	25% (3)	0% (0)
reste métropole	0,8% (1)	0% (0)	6,2% (1)	0% (0)	28,6% (2)
total	100% (122)	100% (26)	100% (16)	100% (12)	100% (7)

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon * nous ne disposons pas de ce renseignement pour 2 délocalisations entre parenthèses le nombre d'établissements ayant effectué chacun des types de mouvements

En dehors du cas des communes industrielles, les établissements du centre et de la proche périphérie préfèrent donc se relocaliser dans le même sous-espace. Très peu déménagent en tout cas vers le reste de la métropole.

Ces résultats prouvent que les zones que nous avons identifiées au sein de la métropole lyonnaise ont bien une certaine cohérence pour les établissements de services aux entreprises, et qu'ils les identifient comme distinctes. Une preuve supplémentaire en est donnée par les résultats des réponses à la question ¹¹⁹ concernant les autres implantations envisageables : les établissements répondent très rarement qu'ils auraient pu choisir de se localiser en dehors de leur sous-espace actuel, hormis 51,3% des établissements des communes industrielles qui déclarent qu'ils auraient pu également s'installer au centre.

Les différences intersectorielles en termes de répartition des flux origine/destination ne sont par contre pas significativement différents, et, de toute façon, les effectifs en jeu sont trop réduits pour pouvoir, à notre avis, être correctement analysés.

C. déménagements majoritairement effectués dans un contexte de croissance de l'activité

Deux questions ouvertes concernaient les changements éventuels intervenus, à l'occasion du changement de localisation, au niveau de la nature et du volume des activités de l'établissement, ainsi que des modes d'organisation du travail.

Seuls 10% des répondants indiquent avoir effectué une modification effective de leur activité. Il s'agit soit d'une augmentation du volume de l'activité existante (un tiers des réponses), soit de l'introduction (ou de la suppression, mais seulement dans un cas)

¹¹⁹ Cette question a été introduite uniquement dans le questionnaire du LET.

d'une nouvelle activité (deux-tiers des réponses). En réalité, 67,2% des établissements qui se sont délocalisés à l'intérieur de la métropole lyonnaise ont connu une augmentation de leur chiffre d'affaires au cours de l'année qui a suivi leur déménagement (et 54,8% pendant l'année précédente). Une hausse des effectifs s'est produite pour 52,1% d'entre eux (45,1% l'année précédente) (tableaux 3-39 et 3-40). Les secteurs pour lesquels la délocalisation correspond le plus souvent à une phase d'expansion sont la publicité, l'informatique de haut niveau et l'intérim. Un changement d'implantation va donc généralement de pair avec un contexte de croissance : l'analyse des raisons du transfert nous permettra par la suite de préciser cette relation.

Par ailleurs, près du tiers des établissements ont effectué, à l'occasion du changement de localisation, des modifications concernant l'organisation des tâches, mais elles s'avèrent en fait rarement radicales ou stratégiques. Il s'agit dans 25% des cas d'une réorganisation des bureaux, afin de gagner en confort et en fonctionnalité, dans 20% de l'introduction ou du développement de l'informatisation, dans 15,5% d'un regroupement ou au contraire d'une séparation d'avec un autre établissement de l'entreprise, tandis que 10% des répondants font état réductions des temps de déplacement professionnels (rapprochement avec un client ou un fournisseur, ou encore meilleure organisation logistique) voire de déplacements domicile/travail (meilleures possibilités d'utilisation des transports en commun ou même de la bicyclette).

Tableau 3-39 : Nature des évolutions dans l'année précédant une délocalisation intraurbaine

	augmentation	diminution	stabilité	non réponse
effectif	45,1%	7%	45,7%	2,2%
chiffre d'affaires	54,8%	7,5%	33,3%	4,4%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon				

Tableau 3-40 : Nature des évolutions dans l'année suivant une délocalisation intraurbaine

	augmentation	diminution	stabilité	non réponse
effectif	52,1%	4,3%	40,3%	3,3%
chiffre d'affaires	67,2%	3,8%	23,6%	5,4%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon				

II. Les déterminants des délocalisations intramétropolitaines

Globalement, l'analyse des facteurs de délocalisation ne fait que confirmer l'influence des éléments relatifs à la qualité ou à l'aspect " pratique " des locaux et du site.

A. Un besoin stratégique de trouver des locaux plus grands, et peu de différences intersectorielles

En moyenne, chaque établissement évoque quatre raisons pour motiver son départ ¹²⁰. Une seule arrive très nettement en tête : la nécessité de trouver des locaux plus grands,

qui concerne plus de 60% des services enquêtés (tableau 3-41), conformément d'ailleurs aux résultats d'autres travaux [Aguiléra-Bélanger et al., 1999 ; Klaassen, 1991]. Ce facteur occupe de surcroît la première place pour l'ensemble des catégories de services, ce qui est cohérent avec le lien fort qui existe entre délocalisation et croissance de l'effectif et du chiffre d'affaires. D'ailleurs, 30,2% des établissements enquêtés par le LET mentionnent une modification du volume de l'activité parmi leurs raisons de déménagement (tableau 3-42).

D'une manière générale, les critères relatifs aux aménités locales se détachent : qualité, conditions de stationnement et cadre de vie, ces aspects étant tout particulièrement importants pour les architectes. Nous retrouvons là des éléments déjà mis en valeur en tant que facteurs de localisation. La nécessité de trouver un site plus prestigieux est par contre peu évoquée, mis à part par les activités juridiques et les architectes. Il en est de même pour le fait d'être dans un endroit plus fréquenté, hormis pour l'intérim où la moitié des établissements le mentionnent. Ce secteur a en effet besoin d'être visible, essentiellement pour recruter les personnes adaptés à ses offres d'emplois. Le centre a donc un effet vitrine.

Les coûts ont également un certain impact. La volonté de bénéficier d'un loyer moins élevé est évoquée par presque le quart des délocalisés, là aussi sans grande différence intersectorielle. Ce facteur est, logiquement, surtout mis en avant par les établissements pour lesquels le transfert suit ou précède une phase de stagnation ou de diminution de l'activité. Trouver une commune permettant de profiter de conditions fiscales plus avantageuses constitue une raison qui n'est en revanche presque jamais citée : seulement 8% des établissements de l'enquête du LET la mentionnent. Quant aux aides publiques, leur importance apparaît vraiment marginale. Ces résultats ne font eux aussi que renforcer les conclusions du chapitre précédent.

L'expropriation ou la fin du bail ont fait partie des raisons de déménagement dans presque le cinquième des cas. L'importance de ce facteur avait déjà été soulignée par W.J. Coffey et al. [1996-a]. Un tel argument a notamment motivé le départ de 40% des établissements dans le domaine de l'administration d'entreprises, dont nous avons déjà souligné le faible taux de mobilité. Les délocalisations dans ce secteur semblent majoritairement contraintes, donc rares car elles ne revêtent pas un aspect stratégique. D'ailleurs, la note moyenne attribuée au facteur " proximité de la précédente localisation " atteint pour ce secteur 2,4 contre 2 pour l'ensemble des établissements récemment délocalisés, c'est-à-dire que ces activités sont nettement plus sensibles que les autres au fait de pouvoir se relocaliser à proximité de leur ancien site, d'autant plus que l'accès aux clients locaux est primordial (cf. chapitre 2).

Les raisons relatives au transport sont assez bien classées. Le besoin de trouver une

¹²⁰

Les raisons évoquées dans la catégorie " autre ", donc en supplément à la liste proposée, sont peu nombreuses : il s'agit d'éléments concernant le besoin d'améliorer l'aspect pratique des locaux et du site (3 établissements), ainsi que la séparation en deux unités distinctes d'un établissement de l'entreprise (2 établissements). Elles n'ont pas été reprises dans le tableau présentant l'ensemble des facteurs de délocalisation en raison de leur faible poids. Plus intéressante nous semble la mention faite par plusieurs établissements appartenant au secteur des activités juridiques de se délocaliser au sein même de Lyon afin de rester proche du Palais de Justice l'année où celui-ci a déménagé.

localisation plus accessible arrive en tête, suivi de celui de se rapprocher d'axes de communication routiers et autoroutiers (particulièrement pour le secteur des prestations banales aux entreprises), ainsi que de la gare TGV. La nécessité d'une meilleure desserte par les transports en commun, si elle n'est citée que par 6,5% des répondants, l'est par 25% des établissements d'intérim, ce qui confirme l'aspect stratégique de cet élément pour ce secteur. Enfin, la délocalisation a rarement pour but de se rapprocher de l'aéroport.

14% des répondants déclarent avoir voulu se rapprocher du centre de Lyon. En fait, 73% de ceux qui ont évoqué cette raison se sont déplacés à l'intérieur même des communes-centre, en grande majorité vers les troisième et sixième arrondissements, c'est-à-dire à l'intérieur ou à proximité du centre d'affaires de la Part-Dieu. Ce dernier semble donc véritablement matérialiser l'hypercentre de la métropole.

Les raisons relatives à la clientèle arrivent ensuite, et exercent une influence pour le moins limitée, ce qui est logique puisque les questions d'accès priment sur celles de proximité (cf. chapitre 2). Environ 10% des départs ont eu pour but de se rapprocher des clients, ou encore d'élargir la clientèle, sans que ces motifs apparaissent corrélés aux variations de chiffre d'affaires, ou encore à la géographie précise de l'aire de marché. Ces facteurs sont par ailleurs tout particulièrement valorisés par les établissements des secteurs de l'intérim et de l'administration d'entreprises.

Les restructurations à l'oeuvre au sein des entreprises multiétablissements expliquent une part non négligeable de leurs déménagements. 10% des répondants évoquent en effet avoir eu besoin de se rapprocher voire de fusionner avec un autre établissement. Par comparaison, les cas de séparation en plusieurs structures autonomes¹²¹ sont beaucoup plus rares.

Seulement 7,5% des délocalisations ont eu pour objectif un rapprochement du domicile des employés. En revanche, le besoin de proximité au domicile du chef d'entreprise semble constituer une raison plus fréquente, comme l'indiquent les résultats de l'enquête du LET. Cet argument est notamment invoqué par plus de la moitié des architectes.

Seulement 6,5% des établissements indiquent avoir voulu devenir propriétaires à l'occasion de la délocalisation. En fait, la grande majorité (85%) des délocalisés est restée locataire, ce qui, nous l'avons vu, favorise les éventuels déménagements futurs.

Les besoins de proximité ou au contraire d'éloignement par rapport aux concurrents apparaissent tout à fait marginaux. Seuls 25% des établissements du secteur de l'intérim font état d'une telle volonté.

Tableau 3-41 : Classement des raisons de délocalisation intraurbaine communes aux deux enquêtes

¹²¹ Ce facteur fait partie des critères de délocalisation supplémentaires, n'ayant été indiqué que par quelques établissements.

Partie 3 Les logiques de la localisation intramétropolitaine des services aux entreprises

raison de délocalisation	pourcentage de citations	raison de délocalisation	pourcentage de citations
trouver des locaux plus grands	64,5%	réaliser une opération immobilière	8,1%
trouver des locaux de meilleure qualité	38,7%	se rapprocher du domicile des employés	7,5%
bénéficier d'un meilleur stationnement	26,9%	avoir une meilleure desserte par les TC	6,5%
trouver un meilleur cadre de vie	25,3%	se rapprocher de services courants	6,5%
bénéficier d'un loyer moins élevé	24,2%	avoir une adresse prestigieuse	6,5%
trouver une localisation plus accessible	20,4%	devenir propriétaire	6,5%
expropriation ou fin de bail	17,7%	trouver des locaux plus petits	4,3%
se rapprocher des voies de communication	15%	se rapprocher de l'aéroport	3,8%
se rapprocher du centre	14%	se rapprocher des concurrents	2,1%
se rapprocher d'une gare TGV	12,9%	devenir locataire	0,5%
se rapprocher des clients	10,2%	s'éloigner d'établissements concurrents	0%
se rapprocher d'établissements de l'entreprise	10,2%		

TC = transports en commun Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon (le total général est supérieur à 100% car plusieurs réponses étaient possibles)

Tableau 3-42 : Classement des raisons de délocalisation intraurbaine spécifiques à l'enquête LET

raison de délocalisation	pourcentage de citations
modifier le volume de l'activité	30,2%
se rapprocher du domicile du chef d'entreprise	17,3%
élargir la clientèle	10,1%
payer moins de taxes locales	8%
avoir une localisation dans un endroit passant	5%
modifier les activités	4,3%
se rapprocher ou avoir accès à un centre-ville de taille suffisante	2,1%
bénéficier d'aides fiscales	1,4%
Source : enquête LET	

Tableau 3-43 : Les raisons de délocalisation intraurbaine spécifiques à l'enquête de l'Agence d'Urbanisme

raison de délocalisation	pourcentage de citations
choix imposé par le siège de l'entreprise	2%
trouver un quartier avec moins de problèmes de sécurité	0%
Source : enquête Agence d'Urbanisme de Lyon	

B. Les liens entre les facteurs de délocalisation et le choix d'un territoire de relocalisation

Afin d'avoir des effectifs suffisants par type de mouvement, nous distinguons uniquement entre les délocalisations à destination du centre et celles vers la périphérie.

1. Les avantages spécifiques du centre historique confirmés

Les mouvements à destination du centre sont au nombre de 114. 98 d'entre eux concernent des déménagements au sein même des communes-centre, et 16 seulement proviennent de la périphérie.

Le besoin de trouver des locaux plus grands arrive en tête des facteurs cités néanmoins, cet élément apparaît assez nettement moins important pour les établissements qui se sont déplacés de la périphérie vers le centre que pour les autres. En revanche, 18,7% de ces mêmes établissements déclarent avoir voulu trouver des locaux plus petits : ils sont de fait caractérisés par un effectif (7,7 employés) et des surfaces (188,5m²) plus réduits (tableau 3-44).

Tableau 3-44 : Effectif total et surface des établissements délocalisés par sens de mouvement

	centre/centre	centre/périphérie	périphérie/centre	périphérie/périphérie	ensemble
effectif total en nb de personnes	20,3	101,3	7,7	19,1	29,5
surface totale en m ²	405,3	459,3	188,5	461,8	405,8
test de Fisher significatif au seuil de 5% sauf pour les valeurs en italique Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon					

Les mouvements à destination du centre ont également pour but d'améliorer l'accès aux services courants, tout particulièrement pour les établissements qui étaient précédemment implantés en périphérie. D'ailleurs, ces derniers comptent, avec les activités s'étant délocalisés à l'intérieur du centre historique, la plus forte proportion d'achats de services dans leur propre commune de localisation (tableau 3-45). Ce résultat renforce nos conclusions précédentes, mettant ainsi en avant la spécificité du centre en matière d'offre de services.

Tableau 3-45 : Proportion de services achetés au centre par sens de mouvement

Partie 3 Les logiques de la localisation intramétropolitaine des services aux entreprises

	centre/centre	centre/périphérie	périphérie/centre	périphérie/périphérie	ensemble
% services achetés dans la commune de localisation	45,6%	11,7%	38%	12,7%	32,3%
test de Fisher significatif au seuil de 1% Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon					

Les délocalisations vers le centre visent en outre à avoir un meilleur accès à la gare TGV, en particulier pour les établissements qui se sont réimplantés à la Part-Dieu. L'accès à l'aéroport, mais aussi aux transports en commun, se détachent également comme des facteurs attractifs propres au centre. En revanche, le besoin d'une meilleure jonction aux axes routiers et autoroutiers est assez nettement moins souvent signalé qu'il ne l'est par les activités s'étant déplacés vers la périphérie ou en son sein. Ce résultat renforce les conclusions du chapitre précédent concernant la concurrence qui existe entre le centre et la périphérie en termes d'accessibilité aux grandes infrastructures autoroutières.

16,7% des établissements en provenance de la périphérie déclarent avoir voulu se rapprocher de leurs clients. D'ailleurs, la part du chiffre d'affaires consacrée aux clients centraux par les établissements ayant quitté la périphérie pour venir au centre est particulièrement élevée (presque un tiers), comme l'indique le tableau 3-46. Ces établissements ont donc voulu soit avoir un meilleur accès à leurs clients centraux, soit conquérir de nouveaux marchés.

Tableau 3-46 : Part du chiffre d'affaires réalisé au centre par sens de mouvement

	centre/centre	centre/périphérie	périphérie/centre	périphérie/périphérie	ensemble
part du CA au centre	28,1%	11,5%	32%	16,5%	22,6%
test de Fisher significatif au seuil de 1% CA = chiffre d'affaires Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon					

2. Les principaux atouts de la périphérie : la disponibilité d'espace, le réseau routier et autoroutier, les conditions de stationnement et le cadre de vie

47 établissements se sont déplacés à l'intérieur des communes périphériques, et 24 ont quitté le centre pour la périphérie, ce qui représente au total 71 mouvements.

Les trois quarts des 24 établissements ayant quitté le centre évoquent la nécessité de trouver des locaux plus grands, proportion qui est supérieure à la moyenne de l'ensemble des délocalisés (tableau 3-47). D'ailleurs, ces mêmes établissements se caractérisent également par l'effectif le plus important. La limitation des possibilités foncières apparaît donc comme une cause significative de départ vers la périphérie. De plus, 41,7% de ces mêmes établissements mentionnent avoir voulu modifier le volume de leur activité, dans une optique de croissance : pour près de 80% d'entre eux, le chiffre d'affaires a augmenté dans l'année qui a suivi le déménagement.

En revanche, la volonté de diminuer le coût des locaux n'apparaît pas comme un

facteur propre à certains types de délocalisations. L'attrait de taxes locales moins élevées semble également relativement négligeable, de même que la recherche d'aides, ce qui renforce les conclusions du chapitre précédent.

Les établissements qui partent en périphérie évoquent par ailleurs plus fréquemment que les autres la volonté de trouver une localisation plus accessible et de se rapprocher des voies de communication routières ou autoroutières. Ils se relocalisent alors principalement dans la proche banlieue (ouest, est et prox centre). Par ailleurs, le besoin de rapprochement du domicile du chef d'entreprise a constitué une des raisons de quitter le centre pour 37,5% des établissements. Il est ainsi vérifié que, si l'accès aux principaux axes ne constitue pas fondamentalement un facteur discriminant entre le centre et la périphérie (cf. chapitre 1), l'extension des réseaux offre de nouvelles possibilités d'implantation hors du centre. La deuxième partie a d'ailleurs mis en évidence que l'étalement croissant des localisations s'effectuait surtout le long des principaux axes.

Le besoin de bénéficier de meilleures conditions de stationnement est aussi un facteur stratégique, puisqu'il est cité par plus de la moitié des établissements ayant choisi de quitter le centre : les difficultés de trouver une place de stationnement à Lyon et à Villeurbanne constituent donc une force centrifuge réelle. 45,8% des établissements qui ont quitté le centre pour trouver un meilleur cadre de vie se sont réinstallés dans les communes de l'ouest. Ce dernier résultat vient, comme le précédent, conforter les hypothèses faisant de l'existence de déséconomies externes au centre une raison du départ de certains établissements.

Par ailleurs, 55,8% des établissements s'étant délocalisés au sein de la périphérie évoquent la nécessité de trouver des locaux de meilleure qualité, ce qui est la preuve que les facteurs d'ordre qualitatif revêtent un aspect primordial pour les services aux entreprises, puisqu'ils constituent un motif influent de délocalisation.

Tableau 3-47 : Les raisons de délocalisation intraurbaine par sens de mouvement

raison de délocalisation	pourcentage de citations				
	centre/centre	centre/périphérie	périphérie/centre	périphérie/périphérie	ensemble
trouver des locaux plus grands	64,3%	75%	43,7%	68,1%	64,5%
trouver des locaux de meilleure qualité	32,6%	37,5%	31,2%	55,3%	38,7%
modifier le volume de l'activité*	29,6%	41,7%	30,8%	25,5%	30,2%
bénéficier de meilleures conditions de stationnement	25,5%	54,2%	6,2%	23,4%	26,9%
trouver un meilleur cadre de vie	18,4%	45,8%	12,5%	34%	25,3%
bénéficier d'un loyer moins élevé	22,4%	25%	18,7%	29,8%	24,2%
trouver une localisation plus accessible	20,4%	29,2%	18,7%	14,9%	20,4%
expropriation ou fin de bail	14,3%	20,8%	18,7%	21,3%	17,7%
se rapprocher du domicile du chef d'entreprise*	9,3%	37,5%	7,7%	19,1%	17,3%
se rapprocher des voies de communication	10,2%	29,2%	6,2%	19,1%	15%
se rapprocher ou avoir un meilleur accès au centre	19,4%	0%	18,7%	8,5%	14%
se rapprocher d'une gare TGV	19,4%	0%	18,7%	14,3%	12,9%
se rapprocher des clients	7,1%	18,7%	16,7%	10,6%	10,2%
regrouper ou se rapprocher d'autres établissements	11,2%	16,7%	12,5%	6,4%	10,2%
élargir la clientèle*	7,4%	8,3%	7,7%	12,8%	10,1%
réaliser une opération immobilière	9,2%	12,5%	0%	6,4%	8,1%
payer moins de taxes locales*	0%	12,5%	0%	10,6%	8%
se rapprocher du domicile des employés	3,1%	20,8%	12,5%	8,5%	7,5%

avoir une meilleure desserte par les transports en commun	11,2%	4,2%	0%	0%	6,5%
se rapprocher de services courants	8,2%	0%	12,5%	4,3%	6,5%
avoir une adresse prestigieuse	10,2%	8,3%	0%	0%	6,5%
devenir propriétaire	6,1%	16,7%	0%	4,3%	6,5%
avoir une localisation dans un endroit passant*	5,6%	4,2%	0%	6,4%	5%
trouver des locaux plus petits	3,1%	0%	18,7%	4,3%	4,3%
modifier les activités*	3,7%	0%	0%	8,5%	4,3%
se rapprocher de l'aéroport	6,1%	0%	0%	2,1%	3,8%
se rapprocher d'établissements concurrents	2%	0%	0%	4,3%	2,1%
se rapprocher ou avoir accès à un centre-ville*	3,7%	0%	0%	2,1%	2,1%
choix imposé par le siège de l'entreprise**	2%	0%	0%	0%	2%
bénéficier d'aides fiscales*	0%	4,2%	0%	2,1%	1,4%
devenir locataire	1%	0%	0%	0%	0,5%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon * enquête LET uniquement ** enquête Agence d'Urbanisme uniquement (le total général est supérieur à 100% car plusieurs réponses étaient possibles)					

C. Des projets de mobilité au sein de la métropole relativement nombreux

40% des établissements enquêtés prévoient un changement de localisation au cours des cinq années à venir. 38% des déménagements futurs doivent même avoir lieu avant un an, 43% d'ici un à deux ans, tandis que 19% des répondants n'ont pas de calendrier précis. Les établissements qui n'ont encore jamais bougé à la date de l'enquête sont 67% à vouloir déménager, contre 53,4% pour les autres. Ceux qui comptent se délocaliser prochainement se sont créés en moyenne en 1992, contre 1987 pour les autres. Le rythme des déménagements successifs apparaît donc relativement rapide.

Près de 85% des services aux entreprises comptent en fait rester à l'intérieur de la métropole lyonnaise, ce qui confirme l'importance des mouvements intraurbains. 51,7% des départs consistent en des déménagements intracommunaux, et 33% doivent s'effectuer à destination d'une autre commune de la métropole. Par ailleurs, les

délocalisations envisagées vers la région parisienne (3,4%) sont un peu plus nombreuses que celles à destination du reste de la région Rhône-Alpes (1,7%), mais elles restent très rares, de même que les transferts vers l'étranger, qui représentent moins de 1% des cas (tableau 3-48).

Parmi les mouvements intramétropolitains futurs, les déménagements internes au centre, même s'ils sont les plus importants, représentent moins de la moitié des effectifs, alors que la proportion était de 67,5% pour les délocalisations ayant eu lieu au cours des dix dernières années. La part des départs du centre en direction de la périphérie est par contre plus conséquente ; mais il en est de même pour les déplacements de la périphérie vers le centre.

Tableau 3-48 : Les lieux de relocalisation envisagés pour les déménagements à cinq ans

	non réponse	dans la même commune	ailleurs dans la métropole	ailleurs en Rhône-Alpes	en région parisienne	ailleurs en France	à l'étranger	total
proportion d'établissements	8,5%	51,7%	33%	1,7%	3,4%	0,9%	0,8%	100%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon								

Le taux de mobilité future ¹²² est proche de 40% dans la proche banlieue (ouest, est et prox centre) ; il est en revanche très faible (seulement 12,5%) dans le reste de la métropole, ce qui confirme les résultats obtenus concernant les délocalisations ayant eu lieu au cours des dix dernières années.

Les activités juridiques, ainsi que l'informatique de haut niveau, se distinguent par les plus forts taux de mobilité envisagée (tableau 3-49). Les premières présentaient déjà la plus forte proportion de délocalisations intraurbaines récentes. En ce qui concerne les secondes, le résultat s'explique essentiellement par le fait que ces activités sont en moyenne dans les enquêtes beaucoup plus récentes que celles des autres secteurs (l'année de création moyenne est 1993 contre 1989 pour l'ensemble des établissements).

Tableau 3-49 : Projet de mobilité à cinq ans par secteur de services aux entreprises

¹²² C'est-à-dire la proportion d'établissements ayant déclaré envisager un déménagement dans les cinq années à venir.

secteur d'activité	proportion d'établissements envisageant une délocalisation
jurid	54,5%
archi	21,4%
pub	35,5%
interim	21,4%
compta	25%
infosup	54,2%
conseil	30,8%
serv	36,4%
techn	45,5%
adm	41,7%
presta	33,3%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon	

Les établissements qui projettent de déménager prochainement ont en outre des locaux nettement plus petits : en moyenne 261,2 m² contre 420,9 m². Nous pouvons donc supposer que là aussi le besoin d'augmenter la surface de l'activité constitue un déterminant important dans la décision de mobilité.

Cette hypothèse est confirmée par l'analyse des raisons des déménagements futurs. Les facteurs les plus significatifs sont, dans l'ordre, la nécessité de trouver des locaux plus grands, de payer un loyer moins élevé, de modifier le volume de l'activité, de devenir propriétaire, ainsi que de bénéficier de locaux de meilleure qualité et plus généralement mieux adaptés. En revanche, la volonté de payer moins de taxes locales n'apparaît pas, contrairement aux résultats d'enquêtes similaires mentionnant son impact croissant (cf. partie 1). Il semble malgré tout que le coût des locaux tienne une place de plus en plus importante dans les raisons de déménagement ; ce facteur n'est cependant pas associé à un type de mouvement particulier, et notamment pas aux départs du centre vers la périphérie.

Les délocalisations apparaissent nombreuses et, semble-t-il, fréquentes, et ce pour l'ensemble des secteurs de services aux entreprises. La très grande majorité des mouvements a lieu à l'intérieur même de la métropole lyonnaise. Pour autant, l'impact de ces transferts en termes de restructurations intraurbaines semble relativement limité. Les déplacements intracommunaux et intrazonaux sont en effet majoritaires, ce qui signifie que, dans la plupart des cas, l'établissement ne change pas de sous-espace d'implantation, ni même généralement de commune. Le premier choix de localisation au sein de la métropole est de ce fait déterminant. Les échanges entre le centre et la périphérie apparaissent relativement restreints, et nous n'observons pas de mouvement massif de départ du centre, même si ce type de délocalisation sera peut-être plus fréquent dans les prochaines années, comme le suggère l'analyse des projets de mobilité à cinq ans.

Le changement de localisation traduit en fait, dans la plupart des cas, une phase d'expansion, qui nécessite de trouver des locaux plus grands, sans que ce changement implique des réorganisations stratégiques majeures, que ce soit en termes de nature de l'activité, de façons de travailler, ou encore de positionnement sur le marché.

Le processus de périphérisation des services aux entreprises semble finalement résulter de créations directes en périphérie, plutôt que de délocalisations depuis le centre historique. Cela conforte les résultats obtenus à partir des fichiers SIRENE (cf. partie 2), ainsi que l'analyse de M.R. Matthew [1993] à propos de l'espace métropolitain de Toronto : l'auteur suggère que les différents sous-espaces périphériques, à l'image du centre, tendent à générer leur propre développement. Cela s'explique par le fait qu'ils développent une attractivité propre (accès aux clients intra et extramétropolitains, offre de qualité, etc.), et ne sont pas choisis seulement par des établissements qui quittent le centre en raison des coûts élevés ou de l'existence de déséconomies externes.

Conclusion

Ce travail d'enquêtes, mené auprès d'établissements de la métropole, nous permet de valider la typologie du secteur des services aux entreprises présentée en deuxième partie. Il favorise en effet la compréhension des différences de comportements spatiaux entre les onze groupes, en particulier en termes de taux de centralité, à partir essentiellement d'éléments relatifs à la géographie de l'aire de marché et à la relation de service.

La très forte préférence **des activités juridiques** pour le centre apparaît nettement liée au besoin de proximité étroite au Palais de Justice de Lyon, si bien que certains établissements se sont délocalisés pour le suivre l'année de son déménagement. Une localisation au CBD leur permet par ailleurs d'être au centre de leur marché, qui est principalement local et régional, et d'y avoir une excellente accessibilité. Cet aspect apparaît d'autant plus stratégique qu'une des particularités de ce secteur est l'importance des déplacements des clients, tant en phase de négociation que de réalisation de la prestation. De plus, la part du chiffre d'affaires réalisée à l'international est non négligeable, ce qui conditionne un certain intérêt pour l'accès au TGV et à l'aéroport. Les activités juridiques s'avèrent également sensibles à des critères de qualité (caractère agréable du cadre de vie mais aussi prestige de l'adresse), qui favorisent plutôt, nous l'avons vu, une localisation centrale. Si ce secteur s'avère relativement mobile, nombre de délocalisations ont lieu en réalité à l'intérieur même du centre. Ces éléments expliquent la permanence de la très forte centralité de ces services, qui se trouve par ailleurs confirmée dans d'autres métropoles (cf. partie 1).

Les activités d'architecture se caractérisent aussi par un fort taux de centralité, néanmoins leurs logiques de localisation apparaissent relativement différentes de celles des activités juridiques. Là aussi plusieurs éléments concourent à expliquer l'attrait du CBD. D'une part, les clients sont majoritairement situés à l'intérieur de la métropole lyonnaise, le centre représentant un marché potentiel important et d'autant plus

stratégique que les activités d'architecture manifestent de fortes exigences de rencontres directes avec leurs clients, les déplacements étant assurés la plupart du temps par le prestataire. Les possibilités d'accès (rapide) aux clients locaux constituent de la sorte une contrainte majeure, de même d'ailleurs que l'accessibilité aux clients extérieurs avec lesquels existent les mêmes besoins de contacts face à face. Ces éléments expliquent que ces services valorisent fortement l'accès aux axes routiers et autoroutiers mais aussi au TGV et à l'aéroport. De plus, ce secteur réalise en moyenne plus de la moitié de son chiffre d'affaires avec des clients du secteur public, dont une grande partie est justement implantée dans les communes-centre. Les activités d'architecture se distinguent aussi par l'importance de leurs externalisations de services, et se révèlent de ce fait particulièrement sensibles à la proximité immédiate de services nombreux et diversifiés, aspect sur lequel le CBD offre un avantage incontestable. Enfin, divers critères d'ordre qualitatif plaident en faveur de l'implantation centrale : la recherche d'une certaine qualité des locaux, d'un cadre de vie agréable, et peut-être surtout d'une localisation prestigieuse. De surcroît, et contrairement à ce que l'on observe dans les autres secteurs, le besoin de proximité à la résidence du chef d'entreprise est un élément supplémentaire favorable au choix d'une implantation à Lyon ou à Villeurbanne. Le manque de questionnaires en périphérie (deux seulement) nous empêche par contre de caractériser les logiques de périphérisation de ces services.

Le secteur de **la publicité** a un taux de centralité tout à fait comparable à celui des activités d'architecture. Comme ce dernier, les besoins de rencontres face à face avec le client s'avèrent particulièrement stratégiques, notamment en phase de négociation, et impliquent la plupart du temps des déplacements du prestataire. Notre échantillon se compose, à parts quasiment égales, d'établissements locaux et d'établissements exportateurs. Les établissements locaux semblent arbitrer entre le centre et la périphérie en fonction de la géographie de leur aire de marché locale, du fait des forts besoins d'accès aux clients : si ces derniers sont plutôt centraux, l'établissement choisit le centre, et réciproquement pour la périphérie. En revanche, le choix de localisation des établissements exportateurs apparaît plutôt dépendre des besoins en termes d'infrastructures de transport rapides : lorsque l'accès au TGV est stratégique, le centre est incontournable, sinon un site périphérique bien desservi par les voies de communications routières et autoroutières peut convenir, d'autant plus que les activités de publicité sont peu sensibles à l'aspect prestigieux de l'adresse, même si elles déclarent prendre en considération la qualité des locaux. Par ailleurs, le taux de mobilité du secteur est relativement élevé, et correspond dans la grande majorité des cas à la recherche de surfaces plus grandes, à l'occasion d'une phase d'expansion qui conduit souvent à une relocalisation en périphérie.

Les secteurs de **l'intérim** et de **la comptabilité**, dont les taux de centralité sont par ailleurs très proches et relativement élevés, nous semblent pouvoir être analysés ensemble. Ils se caractérisent en effet tous deux par une très forte proportion de clients métropolitains - tout particulièrement pour l'intérim - et une grande sensibilité à l'accès aux clients locaux, bien que les caractéristiques des relations entre le prestataire et les clients soient relativement différentes. Dans le cas de l'intérim, le déplacement chez le client est très rare en phase de négociation, alors que c'est le contraire en phase de réalisation du service. Pour les activités de comptabilité, les déplacements du prestataire sont fréquents,

tant au cours de la négociation que de la réalisation. Malgré ces différences, les deux secteurs semblent arbitrer entre une localisation centrale et une localisation périphérique en fonction de la répartition centre/périphérie de leurs clients locaux. Cela explique que le centre historique, qui offre potentiellement plus de clients, soit une implantation tout particulièrement privilégiée. C'est vraiment la proximité étroite au marché qui compte, en particulier pour l'intérim qui réalise une très forte part de son chiffre d'affaires dans sa propre commune de localisation, que l'établissement soit au centre ou en périphérie. D'ailleurs, l'accès aux infrastructures de transport compte assez peu pour ces deux secteurs. L'intérim se distingue toutefois par une très forte sensibilité à la desserte par les transports en commun, y compris en périphérie, notamment parce que ce secteur vise aussi des personnes à faible ressources, qui ne sont pas forcément motorisées. Il valorise également tout particulièrement la proximité à ses concurrents, les facilités de recrutement d'une main d'oeuvre qualifiée, ainsi que la localisation dans un endroit fréquenté, où l'accès à un vaste choix de candidats potentiels est garanti. Ces différents aspects plaident en faveur du choix d'une implantation soit au centre, soit dans une commune plutôt importante de la périphérie métropolitaine. Dans le cas de la comptabilité, c'est également l'importance du marché central qui explique le fort taux de centralité du secteur.

Les secteurs de **l'informatique de haut niveau, du conseil, des études de marché, des services divers et des études techniques** nous paraissent également pouvoir être analysés conjointement, bien que les études techniques aient un taux de centralité plus faible que les trois autres, et des caractéristiques relativement différentes, notamment en termes de relation de service. Les logiques de localisation sont malgré tout globalement proches. Ces quatre secteurs sont très exportateurs, puisqu'ils réalisent en moyenne plus des deux-tiers de leur chiffre d'affaires au sein de la métropole lyonnaise. La valeur ajoutée tirée de ces services autorise vraisemblablement des coûts de déplacements très importants. L'informatique de haut niveau ainsi que le conseil et les études de marché vendent en particulier beaucoup en région parisienne et dans le reste de la France. Les services divers et les études techniques ont également des marchés dans le reste de la France mais également à l'étranger. La répartition centre/périphérie des clients locaux, dont la part est de toute façon généralement faible, ne semble absolument pas influencer sur le choix d'une localisation intramétropolitaine. En revanche, l'importance du besoin en termes de rencontres face à face avec la clientèle extérieure, qui se traduit par une sensibilité plus ou moins élevée à l'aéroport et surtout au TGV, apparaît déterminante dans le choix entre une implantation au centre historique, en particulier à la Part-Dieu, et une installation dans un site périphérique bien relié aux axes routiers et autoroutiers. Ce constat nous amène à supposer que, pour ces secteurs, la périphérisation est possible pour des établissements ayant des contacts face à face avec les clients moins fréquents, soit du fait de la nature même de la prestation, soit grâce aux possibilités d'utilisation de moyens de télécommunication. C'est pourquoi le modèle proposé par M. Ota et M. Fujita [1993] nous semble relativement bien adapté pour formaliser les logiques spatiales de ce type d'activités. Par ailleurs, la moindre centralité du secteur des études techniques découle *a priori* du fait que les prestations sont plus banales que dans les trois autres types de services, et nécessitent moins de rencontres face à face (ou peut-être des contacts plus routiniers), ce qui autorise ces activités à se

localiser plus fréquemment en périphérie. L'informatique de haut niveau, ainsi que le conseil et les études de marché sont particulièrement sensibles à la qualité des locaux et des prestations ainsi qu'au prestige de l'adresse, ce qui peut expliquer que le centre de la métropole, mais également l'ouest constituent des localisations de prédilection.

Le secteur de **l'administration d'entreprises** est composé à la fois d'établissements locaux et d'établissements exportateurs. Les premiers se localisent de préférence en périphérie, surtout si la part de leurs clients périphériques est importante, alors que les seconds s'installent au centre pour bénéficier d'un bon accès aux axes routiers et autoroutiers, ainsi qu'au TGV et à l'aéroport. Les établissements locaux s'implantent d'autant plus aisément en périphérie qu'ils sont peu attachés à des critères de qualité et surtout de prestige, mais sont attentifs à l'accès aux clients qui se trouvent, du moins dans notre échantillon, surtout localisés en périphérie. Cela est susceptible d'expliquer le faible taux de centralité de ce secteur. Notre analyse des stratégies spatiales dans ce secteur reste malgré tout limitée, en raison de la faiblesse du nombre de questionnaires.

Les prestations banales aux entreprises se distinguent par le plus faible taux de centralité de l'ensemble des onze groupes. Plusieurs éléments d'explication peuvent être avancés. D'une part, de nombreux établissements de ce secteur sont de très grande taille, et se localisent préférentiellement en périphérie, d'autant plus qu'il s'agit d'activités quasiment industrielles, dont les contraintes pratiques (possibilités d'extension) et surtout logistiques (accès pour les camions) favorisent ce type de localisation, en particulier les zones d'activités des communes industrielles de l'est. D'ailleurs, le faible taux de mobilité (récente et à venir) de ce secteur s'explique en partie par la proportion de grands établissements, qui rend les transferts plus coûteux et plus difficiles que pour des activités de bureau. D'autre part, ces services nécessitent, pour leur grande majorité, l'échange d'informations banales avec le client, c'est-à-dire que la relation de service reste peu développée et caractérisée par de faibles besoins en termes de rencontres face à face. Ces activités sont en fait dans une logique de sous-traitance sur mesure (cf. la partie 1), ce qui signifie que le prestataire doit généralement se déplacer régulièrement en phase de réalisation (cf. les activités de sécurité ou encore de nettoyage) : cela nécessite certes d'assurer un bon accès à la clientèle locale, mais une large partie de ces déplacements, même s'ils sont fréquents, sont routiniers et donc planifiés, alors que dans d'autres secteurs (conseil et études de marché, informatique de haut niveau, etc.) il est nécessaire d'organiser des réunions dont la fréquence est souvent plus aléatoire. Pour les prestations banales aux entreprises, ni le TGV ni l'aéroport ne semblent importants, non plus que les facteurs de qualité ou encore de prestige, de sorte que la localisation centrale n'est pas nécessaire, et qu'un site périphérique accessible suffit pour desservir l'aire de marché, qu'elle soit centrale, périphérique, voire même située dans le reste de la région Rhône-Alpes.

Ces enquêtes permettent de surcroît de confirmer la pertinence de notre découpage de la métropole lyonnaise en cinq sous-espaces, et de révéler les avantages et le rôle de chacun pour l'accueil d'établissements de services aux entreprises.

La permanence de la très forte attractivité de la localisation centrale renvoie en fait à différentes spécificités. D'une part, le centre de la métropole demeure favorisé par son très fort potentiel de clientèle, notamment dans le secteur tertiaire. Il constitue de la sorte

une implantation privilégiée pour les activités dont l'aire de marché est plutôt locale, et qui en outre ont de forts besoins en termes de rencontres face à face avec leurs clients. Il offre par ailleurs un excellent accès au reste de la métropole, en particulier parce qu'il bénéficie d'une bonne desserte par les principaux axes routiers et autoroutiers. La localisation centrale garantit d'autre part un excellent accès au TGV mais aussi à l'aéroport Saint Exupéry, éléments particulièrement appréciés par les activités qui réalisent une forte part de leur chiffre d'affaires hors de la métropole, que ce soit dans le reste de la région Rhône-Alpes ou au-delà, et surtout par celles qui ont de fréquents besoins de rencontres avec leurs clients. Les communes-centre se distinguent aussi par la qualité des locaux, une excellente desserte par les transports en commun, et surtout le fait qu'elles offrent (notamment Lyon) une adresse prestigieuse ; les coûts fonciers y sont d'ailleurs plus élevés en moyenne qu'en périphérie. Enfin, ces communes constituent un milieu riche et diversifié de services, qui favorise l'externalisation. Ces différents éléments laissent à penser que l'attrait de la localisation centrale pour les services aux entreprises n'est pas prêt de diminuer. Cette conclusion est d'ailleurs confortée par l'analyse des délocalisations passées et à venir.

Le centre historique subit malgré tout incontestablement la concurrence croissante de sites situés en proche périphérie mais aussi au-delà. Un des intérêts de notre travail est de montrer que les caractéristiques des quatre sous-espaces identifiés à l'issue de l'analyse statistique ne sont pas toutes équivalentes. Ces différences expliquent d'ailleurs le fait que ces sous-espaces n'accueillent pas les mêmes types de services aux entreprises, et confortent les conclusions de la deuxième partie mettant en avant le fait que ces zones sont plutôt complémentaires que concurrentes, et vraisemblablement encore largement dépendantes du centre historique.

Les atouts de la périphérie sont multiples. Un premier élément concerne l'extension des aires de marché hors du centre. L'implantation croissante d'autres services aux entreprises en périphérie multiplie également les possibilités d'externalisation. Un mécanisme de type circulaire semble ainsi se mettre en place, qui permet progressivement aux différentes catégories de services de s'implanter hors du CBD. Un second atout relève du développement des infrastructures routières et autoroutières, qui permettent un excellent accès non seulement à l'ensemble de la métropole lyonnaise, mais également vers l'extérieur, à savoir la région Rhône-Alpes mais aussi au-delà. Ces éléments sont fondamentaux pour les catégories de services qui sont exportatrices mais ont de plus faibles besoins que d'autres en termes de déplacements professionnels. Un troisième atout est constitué par le fait que la périphérie est en mesure de fournir une offre de sites de mieux en mieux adaptée aux attentes spécifiques des services aux entreprises. Les disponibilités foncières y sont en outre plus importantes, ce qui explique notamment pourquoi des établissements relevant de secteurs en fort développement, comme l'informatique de haut niveau, se localisent de façon croissante hors du centre. Les sous-espaces périphériques ne sont toutefois pas équivalents en termes de qualité, et plus généralement du cadre de vie, et l'ouest apparaît beaucoup plus attractif en la matière que l'est. Il constitue de ce fait une localisation privilégiée pour des secteurs comme l'informatique de haut niveau ou encore le conseil et les études de marché, qui se montrent particulièrement sensibles à ces critères. La périphérie n'accueille pour cet

ensemble de raisons pas uniquement des services banals, mais également des prestations de haut niveau.

Conclusion générale

Les services aux entreprises constituent un élément essentiel du processus de métropolisation, c'est-à-dire de polarisation sélective en faveur de certaines grandes villes. L'hypothèse à la base de notre travail était que leurs comportements de localisation au sein même des métropoles exerçaient une influence déterminante et spécifique sur le développement de structures multipolaires, le renouvellement du rôle du centre historique, voire l'exercice même de la centralité urbaine.

Partant du constat que les modèles et les études permettent relativement mal d'expliquer les stratégies spatiales de ce secteur, et notamment le fait que certaines catégories d'activités s'implantent de façon croissante en périphérie, nous avons orienté notre recherche selon les deux questions suivantes : quel est le rôle des services aux entreprises dans les restructurations intraurbaines ?, et quels sont les facteurs qui expliquent leurs comportements de localisation ?

Pour répondre à ces interrogations, nous avons privilégié une approche empirique. Elle a porté sur la métropole lyonnaise, sur laquelle nous disposons, outre l'expérience de travaux antérieurs menés au sein du LET, de données adaptées à notre problématique, couvrant de surcroît une période relativement longue. Ces données nous ont permis de conduire une analyse dynamique de l'évolution de l'implantation des services aux entreprises depuis le début des années quatre-vingt, et d'en déduire une typologie originale du secteur. Nous avons alors mis en place, en partenariat avec l'Agence d'Urbanisme de Lyon, une importante enquête auprès d'établissements. Les résultats révèlent l'influence de la nature de la relation de service et de l'étendue de l'aire

de marché sur le choix d'une localisation. Ils permettent également d'expliquer l'attrait toujours important du centre historique, et corrélativement de révéler les avantages respectifs d'un certain nombre de sous-espaces périphériques.

I. Des logiques spatiales dépendantes du type de prestation et de l'aire de marché

L'analyse de la spatialisation des services aux entreprises révèle qu'il est indispensable d'introduire des différenciations au sein même du secteur : si certaines catégories demeurent quasi exclusivement centrales, comme les activités juridiques, d'autres, telles les études techniques, s'avèrent très largement présentes hors du centre historique, tandis que le conseil ou encore l'informatique de haut niveau occupent une position intermédiaire. Par ailleurs, la dichotomie relativement grossière entre les activités de haut niveau et les activités plus banales n'est pas pertinente.

Cela prouve d'une part que la périphérie métropolitaine n'accueille pas que des prestations banales, et nous permet d'autre part de dresser une typologie originale du secteur en onze groupes, à partir du niveau le plus fin de la nomenclature INSEE.

Comprendre ces premiers résultats nécessite de dépasser le cadre de la plupart des modèles de la NEU, qui aboutissent à la conclusion que les services aux entreprises sont nécessairement implantés au centre. Prenant appui sur le modèle de J.M. Clapp [1980], ainsi que sur les avancées produites par l'économie géographique, notamment l'analyse de M. Ota et M. Fujita [1993], nous avons souligné l'importance potentielle de plusieurs éléments, largement interdépendants, dans le choix d'une localisation intramétropolitaine : il s'agit d'une part de la nature de la relation entre le prestataire et les clients, d'autre part de l'étendue de l'aire de marché, ces deux paramètres conditionnant les besoins en termes d'accès aux différents moyens de transport.

Des enquêtes confirment et explicitent le rôle respectif de chacun de ces éléments. La distinction essentielle est celle qui oppose les établissements locaux, à savoir ceux qui réalisent la majeure partie de leur chiffre d'affaires au sein de la métropole, et les activités exportatrices¹²³.

Les établissements locaux, lorsqu'ils manifestent d'importants besoins de rencontres face à face avec leurs clients, du fait qu'ils utilisent principalement des informations tacites, arbitrent entre une localisation centrale et une localisation périphérique selon la part respective de leur marché au centre et en périphérie. En revanche, dans le cas d'activités plus banales, un bon accès aux axes routiers et autoroutiers suffit, et, dans ce cas, certains sous-espaces périphériques, bien reliés au réseau et qui ont en outre l'avantage de proposer des surfaces plus importantes et moins chères qu'au centre, se révèlent parfaitement adaptés.

Les stratégies spatiales des établissements exportateurs s'avèrent quant à elles

¹²³ C'est-à-dire celles qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires hors de la métropole.

relativement conformes aux résultats du modèle de M. Ota et M. Fujita [1993] : si les informations échangées avec le client sont de type tacite, ces activités manifestent un fort besoin d'accès aussi bien aux axes autoroutiers qu'à la gare TGV ainsi qu'à l'aéroport, ce qui conditionne directement une implantation au centre. Si les transports rapides sont moins stratégiques, un site périphérique accessible est envisageable.

Certains éléments d'ordre qualitatif, rarement pris en compte par les modèles, sont également importants, comme la qualité des locaux, le cadre de vie ou encore le prestige de l'adresse.

Enfin, les acteurs publics locaux exercent manifestement une faible influence directe sur le choix d'une localisation, et la recherche d'un site passe le plus souvent par les professionnels de l'immobilier d'entreprise. En fait, l'action des pouvoirs publics en la matière nous semble devoir être plutôt orientée vers la valorisation des espaces connectés aux infrastructures de transport, notamment la mise en place de zones d'activités, proposant en outre des locaux de qualité. L'exemple de la réussite de Techlid, en banlieue ouest de Lyon, est à ce titre révélatrice.

II. Le rôle spécifique des services aux entreprises dans les processus de structuration de la métropole lyonnaise

Si les implantations demeurent marquées par la présence d'un centre historique fort, le schéma centre/périphérie apparaît obsolète, et doit être remplacé par une forme plus complexe, de type multipolaire, même si on est très loin des " edge cities " américaines.

En fait, les pôles périphériques, surtout les plus importants d'entre eux, sont relativement proches du centre. Leur développement s'appuie sur le tracé des principaux axes de transport ainsi que la localisation des grandes zones d'activités. Certains de ces pôles relaient la croissance des communes industrielles de grande taille, principalement localisées à l'est et au sud de Lyon, tandis que d'autres apparaissent plus " nouveaux " (pôle ouest et pôle de L'Isle d'Abeau), et semblent au contraire s'affranchir des modes de structuration antérieurs de la métropole lyonnaise, puisqu'ils développent une nette spécificité dans les activités tertiaires.

Les pôles de la proche banlieue lyonnaise consacrent un réel éclatement des fonctions à l'intérieur de la zone dense de la métropole. En périphérie plus lointaine, le pôle de L'Isle d'Abeau semble quant à lui assurer le rôle de petit centre secondaire capable de fournir un certain nombre d'activités tertiaires, essentiellement des services à la population.

Les services aux entreprises jouent un rôle spécifique dans ces évolutions.

A. Services aux entreprises, tertiarisation du centre et

multipolarisation

Ces activités, qui sont caractérisées avant tout par un taux de croissance particulièrement élevé, se distinguent aussi par le fait qu'elles se développent rapidement tant dans le centre historique qu'en périphérie, alors que pour la plupart des autres secteurs, l'augmentation du nombre d'établissements est nettement plus prononcée en périphérie. Au sein de cette dernière, les services aux entreprises privilégient plutôt les grosses communes proches du centre, et tout particulièrement celles de la banlieue ouest de Lyon. L'espace le plus périphérique (la couronne périurbaine) accueille en revanche encore très peu ce type d'activités, hormis sur quelques communes d'une certaine taille, proches de centres secondaires anciens.

Les différentes catégories de services aux entreprises se développent en outre selon un rythme comparable au centre et en dehors, ce qui signifie que la croissance centrale et la croissance périphérique s'effectuent en complémentarité plutôt qu'en concurrence.

De plus, si la périphérisation de ce secteur est bien réelle, et constitue un élément nouveau et déterminant pour la métropole lyonnaise, le centre historique conserve un attrait extrêmement fort. Il tend même à se spécialiser dans ce type d'activités.

Les services aux entreprises participent aussi à l'émergence des différents pôles : les plus banals de ces services accompagnent la croissance des pôles qui demeurent fondés principalement sur les activités industrielles et de transport, alors que les activités plutôt haut de gamme impulsent l'émergence d'un pôle " nouveau " - le pôle ouest -, qui n'est pas marqué par un passé industriel et apparaît, même si c'est à une échelle réduite, comme une alternative à la localisation centrale.

Ces activités se caractérisent par ailleurs par une forte mobilité à l'intérieur même de la métropole. Ces mouvements, nombreux et fréquents, sont favorisés par le fait que la grande majorité des établissements sont locataires. Pour autant, l'analyse des délocalisations récentes montre que celles-ci ont un impact relativement limité sur les processus de structuration de la métropole lyonnaise. En effet, les transferts sont pour la plupart intracommunaux, de sorte que la localisation d'un établissement est très largement déterminée par son premier site d'implantation.

Les délocalisations intraurbaines semblent finalement peu participer à la dynamique de périphérisation des services aux entreprises : une telle dynamique est plutôt alimentée par des créations directes. L'espace central et les espaces périphériques semblent en fait générer leur propre développement.

En définitive, les services aux entreprises exercent un rôle important dans la dynamique de multipolarisation de la métropole lyonnaise, et favorisent en même temps une restructuration du centre historique autour des fonctions tertiaires supérieures, ce qui lui permet de conserver un rôle dominant à l'échelle de la métropole.

B. Des facteurs de localisation spécifiques au centre et en périphérie

L'attractivité du centre se justifie en grande partie par l'excellente accessibilité qu'il offre

non seulement au réseau routier et autoroutier, mais aussi et surtout à la gare TGV et à l'aéroport. Un autre facteur explicatif majeur provient de son potentiel de clientèle : une localisation centrale permet aux activités de réduire les coûts de transaction avec les clients locaux. D'autres éléments interviennent également. Il s'agit d'une part de la desserte par les transports en commun, d'autre part de facteurs de qualité, le centre étant manifestement apprécié pour la nature de ses locaux mais aussi parce qu'il constitue une adresse prestigieuse, et enfin du fait de la présence de services nombreux et diversifiés, qui favorisent l'externalisation, facteur de réduction des coûts et des risques.

Finalement, le centre historique apparaît comme une implantation qui assure la disponibilité d'éléments stratégiques, notamment pour des services de haut niveau qui requièrent des déplacements fréquents du fait qu'ils engagent des interactions fortes et non routinières avec leurs clients intra mais aussi extramétropolitains.

Pour autant, le centre souffre de certains problèmes de congestion, et aussi du fait que les surfaces disponibles y sont parfois trop réduites (voire trop chères) pour des activités qui ont souvent à gérer une croissance rapide peu de temps après leur création.

Le développement des différents sous-espaces périphériques est quant à lui favorisé par un faisceau d'éléments. L'extension des axes de transport joue en la matière un rôle primordial, tant en proche banlieue qu'en périphérie plus lointaine. La dynamique de périphérisation des industries et des services aux entreprises favorise de plus une croissance significative de la demande hors du centre, qui induit à son tour de nouvelles implantations : ce processus semble notamment exercer une influence dans les communes de l'est, qui attirent en partie du fait de la clientèle locale. D'autres, telles les communes de l'ouest, se distinguent plutôt par la qualité de leur offre de locaux.

Ces résultats signifient que le processus de périphérisation des services aux entreprises est consécutif et participe au développement d'avantages spécifiques ailleurs qu'au seul centre : ces activités ne quittent pas massivement le centre pour des raisons liées à l'existence de déséconomies externes, elles s'implantent en périphérie parce que cette dernière est devenue stratégique du fait que la demande locale y a atteint un certain seuil, et que certains de ses sous-espaces, bien reliés aux axes de transport et offrant des sites de qualité, constituent une réelle alternative à la localisation centrale.

III. De nouvelles perspectives de recherches

Notre travail connaît assurément des limites, et ouvre la voie à de nombreux approfondissements et prolongements, visant à mieux apprécier la nature et le rôle des sous-espaces métropolitains les plus périphériques, à approfondir la caractérisation des différentes catégories de services aux entreprises, à déterminer le rôle des acteurs publics dans leur spatialisation, et enfin à préciser l'impact des localisations sur la mobilité.

A. Travailler sur les espaces les plus périphériques

A partir des résultats statistiques obtenus dans la deuxième partie, et afin de donner une dimension spatiale au traitement des enquêtes, nous avons découpé la métropole en cinq sous-espaces. Si quatre nous paraissent tout à fait judicieux, le cinquième, qui agrège l'ensemble des communes de la périphérie lointaine (le "reste de la métropole") est éminemment plus discutable, d'autant plus que nous avons montré qu'il existait en son sein des différences relativement importantes en termes de taille et de spécialisation des communes. Nous ne disposons toutefois pas d'un volume de questionnaires suffisant pour prendre en compte correctement ces éléments. Un prolongement intéressant consisterait à analyser de façon fine ce sous-espace métropolitain, dont les évolutions ont vraisemblablement des conséquences essentielles pour l'ensemble de la métropole lyonnaise. Il serait notamment pertinent de déterminer si les plus grandes communes, qui sont proches de centres secondaires anciens situés hors du périmètre de l'aire urbaine, développent des liens avec ces centres ou plutôt avec la métropole lyonnaise.

Il conviendrait plus généralement d'approfondir l'analyse des relations entre les différents sous-espaces, en définissant de nouveaux indicateurs visant à apprécier leur niveau de dépendance ou au contraire d'autonomie vis à vis du centre historique, ce qui permettrait de statuer sur le devenir à moyen et long terme du rôle de ce dernier à l'échelle de la métropole, et donc sur la nature et les conséquences du processus de multipolarisation.

B. Approfondir la caractérisation des différentes catégories de services aux entreprises

Il conviendrait bien sûr d'effectuer des comparaisons avec d'autres métropoles, afin de tester la stabilité de notre typologie. D'ores et déjà, les éléments recueillis à ce sujet dans diverses études (cf. partie 1), semblent confirmer nos résultats.

Concernant la connaissance précise de ces différentes catégories de services, la portée de notre analyse se trouve quelque peu limitée par le fait que les renseignements recueillis sur la pratique du face à face, notamment sa fréquence effective, se révèlent assez pauvres. Les critiques sont identiques en ce qui concerne le niveau d'utilisation des Technologies de l'Information et de la Communication. Un prolongement consisterait à traiter précisément de ces aspects à partir d'entretiens auprès de responsables d'établissements. Cela permettrait de mieux cerner la nature de l'activité et les contraintes qu'elle implique en termes de relations avec les clients, et donc de déplacements professionnels. Il s'agirait en quelque sorte d'évaluer la valeur des "coûts de transaction" pour les différentes catégories de services, leur part dans le total des coûts, et *in fine* leur impact sur le choix d'une localisation intramétropolitaine.

Il est également essentiel de préciser la nature des clients, leur nombre et leur importance respective, alors que dans nos enquêtes tous sont traités sur le même plan, et appréciés à partir du seul chiffre d'affaires. Or ce dernier ne permet pas de savoir par

exemple si un client a une importance particulière, voire même est à l'origine du choix de l'implantation. Dans le même ordre d'idées, il conviendrait de mieux déterminer la nature et l'importance des fournisseurs de services, certains pouvant jouer là aussi un rôle non négligeable sur le choix de la localisation. Il serait de plus instructif de se pencher sur les relations de partenariat, voire de sous-traitance, qui peuvent exister au sein du secteur des services aux entreprises, et sur leurs conséquences au niveau spatial.

Il nous semble par ailleurs intéressant de mener un travail approfondi sur les notions de " proximité " et d' " accessibilité " en intraurbain. Nos enquêtes n'ont fait qu'aborder ces éléments. Il s'agirait de déterminer, en particulier, quelles distances (géographique ou distance-temps), il convient de placer derrière ces notions, et s'il est possible de mettre concrètement en évidence des " seuils " au-delà desquels l'établissement considère qu'il est trop " éloigné " d'un certain nombre de facteurs stratégiques pour le bon exercice de son activité.

C. Evaluer plus précisément le rôle des pouvoirs publics

La question de l'influence des politiques publiques sur la localisation et l'ancrage territorial des services aux entreprises ne constituait pas l'objet central de notre recherche. Cet aspect est cependant incontournable, et nous l'avons abordé à plusieurs reprises.

Manifestement, un grand nombre de questions demeurent, qui nécessiteraient un travail spécifique. Il pourrait par exemple consister en la confrontation du discours des acteurs publics sur les politiques menées en matière d'attraction des activités économiques au niveau communal, avec celui des entreprises concernant la perception de ces politiques. Il conviendrait également d'apprécier l'importance et l'influence concrètes de la concurrence entre les communes.

D. Approfondir les relations entre la localisation des activités et la mobilité

L'approche des interactions entre les mutations intraurbaines, envisagées sous l'angle des localisations d'entreprises, et les évolutions de la mobilité nous semble essentielle. D'une part, il est important d'accroître les connaissances relatives aux stratégies spatiales des différents secteurs de l'activité économique, notamment en ce qui concerne les besoins d'accès aux différents types d'infrastructures de transport. D'autre part, il est judicieux de se pencher sur l'importance et les implications spatiales des différents types de déplacements, à la fois les mouvements domicile/travail, et surtout les déplacements professionnels, qui occupent, nous l'avons vu, une place significative dans l'activité des services aux entreprises. Les questions pourraient notamment être les suivantes. Quelle part tiennent les déplacements professionnels dans l'ensemble des mouvements intraurbains ? Quels modes de transport privilégient-ils ? En modifiant l'offre de transport (notamment la desserte par les transports publics), peut-on les faire évoluer, et quelle est la marge de manoeuvre des pouvoirs publics en la matière ?

Ces réflexions ouvrent la voie à de nombreux prolongements pour parvenir à une

meilleure connaissance des stratégies de localisation intraurbaines des services aux entreprises, et finalement des dynamiques de transformation des métropoles, et de leurs conséquences sur les plans économique, social et politique.

Annexes

Annexe I-1 SYNTHÈSE D'ENQUÊTES SUR LES FACTEURS DE LOCALISATION INTRAURBAINS DES SERVICES AUX ENTREPRISES (3 pages)

auteurs, date, type de services, type d'espace	facteurs de localisation
Aguiléra-Bélanger et al., 1999 services supérieurs aux entreprises métropole lyonnaise	1- coût d'achat ou de location 2- proximité axe structurant/ proximité de la clientèle 3- proximité de la résidence du décideur 4- cadre de vie 5- proximité centre urbain
Boulianne et al., 1995 Services aux entreprises Suisse romande	1- accès aux clients 2- accès pour les clients 3- accès automobile pour le personnel 4- qualité de l'immeuble 5- prix du terrain et coût de location 6- environnement agréable 7- surface disponible suffisante 8- site prestigieux
Coffey, Drolet, Polèse, 1996-a services de haut niveau Montréal	<u>Total services de haut niveau :</u> 1- accessibilité pour les clients 2- prix d'achat ou de location 3- localisation visible ou prestigieuse 4- accessibilité automobile pour le personnel 5- proximité au centre 6- espace disponible suffisant 7- disponibilité immédiate d'espace de bureau 8- accessibilité aux clients pour le personnel 9- accessibilité pour le personnel en transports en commun

Annexe I-1 SYNTHÈSE D'ENQUÊTES SUR LES FACTEURS DE LOCALISATION INTRAURBAINS DES SERVICES AUX ENTREPRISES

auteurs, date, type de services, type d'espace	facteurs de localisation
Coffey, Drolet, Polèse, 1996-a services de haut niveau Montréal (suite)	<u>services financiers, affaires immobilières:</u> 1- accessibilité pour les clients 2- localisation visible ou prestigieuse 3- prix d'achat ou de location 4- espace disponible suffisant 5- proximité au centre 6- accessibilité en voiture pour le personnel 7- disponibilité immédiate d'espace de bureaux 8- accessibilité aux clients pour le personnel 9- disponibilité de place de parking/accessibilité à des établissements complémentaires <u>services aux entreprises:</u> 1- accessibilité pour les clients 2- prix d'achat ou de location 3- accessibilité en voiture pour le personnel 4- proximité au centre 5- localisation visible ou prestigieuse 6- disponibilité immédiate d'espace de bureau 7- accessibilité aux clients pour le personnel/accessibilité en transport en commun pour le personnel/espace disponible suffisant
P.W. Daniels, S. Churchward, 1998, services (dont commerce de gros) métropole de Birmingham	1- prix du m ² 2- proximité des clients 3- espace disponible
Jouvaud, 1994 services aux entreprises (dont transport) métropole marseillaise	importance d'être localisé dans un endroit : visible, passant, prestigieux, accessible en voiture, accessible par les transports en commun, en centre ville, dans une zone de logement, dans une zone d'activité

Annexe I-1 SYNTHÈSE D'ENQUÊTES SUR LES FACTEURS DE LOCALISATION INTRAURBAINS DES SERVICES AUX ENTREPRISES

auteurs, date, type de services, type d'espace	facteurs de localisation
Jouvaud, 1998, services aux entreprises métropole marseillaise	<p><u>les facteurs de site les plus importants par secteur de service aux entreprises :</u> - ingénierie: prix des bureaux, taxes locales, accessibilité voiture, voies de communication - informatique: prix des bureaux, taxes locales, accessibilité voiture, voies de communication - publicité: prix des bureaux, taxes locales, accessibilité voiture, voies de communication - conseil et études: taxes locales, accessibilité voiture, voies de communication analyses techniques: prix des bureaux, taxes locales, accessibilité voiture, voies de communication comptabilité: accessibilité voiture, voies de communication sécurité et nettoyage: taxes locales, accessibilité voiture, voies de communication secrétariat: prix des bureaux, taxes locales, accessibilité voiture, zone d'activité, accès transport en commun, voies de communication intérim: prix des bureaux, taxes locales, endroit visible, endroit passant</p>
Monnoyer-Longé, 1996 services aux entreprises métropole bordelaise	<p><u>les facteurs de site les plus importants par secteur de service aux entreprises :</u> - ingénierie: potentiel de clientèle, milieu d'entreprises, accessibilité en voiture, taxes locales - informatique: voies de communication, taxes locales, accessibilité en voiture - publicité: milieu d'entreprises, taxes locales, accessibilité en voiture, voies de communication - conseil et études: voies de communication, milieu d'entreprises, images - analyses techniques: voies de communication, environnement technique, milieu d'entreprises, taxes locales - comptabilité: potentiel de clientèle, main d'oeuvre qualifiée, taxes locales, accessibilité en voiture, voies de communication - sécurité et nettoyage: potentiel de clientèle, main d'oeuvre qualifiée, taxes locales, accessibilité en voiture, voies de communication - secrétariat: potentiel de clientèle, taxes locales, milieu d'entreprises - intérim: main d'oeuvre qualifiée, main d'oeuvre bon marché, grandes entreprises, environnement, technique, accessibilité en voiture, voies de communication, prix de l'immobilier</p>

Annexe II-1 LE DECOUPAGE DES ACTIVITES

ECONOMIQUES EN HUIT SECTEURS A PARTIR DES NOMENCLATURES NAP ET NAF

		NAP en 100 divisions	NAF en 60 divisions
activités agricoles, de pêche et de sylviculture	agri	01 à 03	01 à 05
industrie, bâtiment et construction	indus	04 à 56	10 à 45
commerce de détail	comdét	61 à 67	50, 55, 55
commerce de gros	comgros	57 à 60	51
transports et communications	transp	68 à 75	60 à 64
finance, assurance, immobilier et location	fin	78 à 81	65, 66, 67, 70, 71
services collectifs et personnels	collperso	82 à 99	73, 75, 80, 85, 90, 91, 92, 93, 95, 99

Source : INSEE NAP = Nomenclature des Activités et des Produits NAF = Nomenclature des Activités Françaises Le secteur des services aux entreprises ne figure pas dans le tableau car il est détaillé dans le texte de la partie 2 (chapitre 1)

Annexe II-2 EVOLUTION DU NOMBRE D'ETABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES EN NAP 600 ENTRE 1982 ET 1990

secteur	détail des activités	code NAP	nombre en 1982	nombre en 1990	évolution 82/90
conseil/études et informatique	traitement de l'info	total 2701	2005 26 71	4044 67 414	101,8%
	holdings études éco	7600 7702	99 254 109	266 1266	157,7%
	et socio études info	7703 7704	177 759 510	151 445 896	483,1%
	travaux à façon info	7707 7708		539	168,7%
	conseil en information et doc cabinets juridiques expertise comptable et fin	7709			398,4%
					38,5%
analyses techniques et contrôles	études techniques architectes géomètres	total 7701	1667 926 566	2296 1337	37,7% 44,4%
		7705 7706	175	790 169	39,6% -3,4%
publicité	créateurs en pub régies pub	total 7710	533 505 28	906 807 99	69,9% 59,8%
		7711			253,6%
intérim	prestation temp de personnel	7713	277	307	10,8%
services à la production, sécurité et nettoyage	travaux à façon divers services rendus pplt aux entr nettoyage	total 7712	1468 368 609	2796 607	90,5% 64,9%
		7714 8708	491	1539 650	152,7%
Source : INSEE, SIRENE					

Annexe II-3 L'HABITAT SOCIAL DANS LES COMMUNES DU GRAND LYON

Annexe II-4 LES DISPARITES DE REVENU PAR MENAGE AU SEIN DE LA METROPOLE LYONNAISE

Annexe II-5 LES GRANDES ZONES D'ACTIVITE DE LA METROPOLE LYONNAISE

Annexe II-6 LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITE EN 1996 DANS L'AIRE URBAINE DE LYON

(sauf agriculture et services aux entreprises)

Source : INSEE, SIRENE

Industrie, et construction

Commerce de détail

LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITE EN 1996 DANS L'AIRE URBAINE DE LYON

Commerce de gros

Transport

LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITE EN 1996 DANS L'AIRE URBAINE DE LYON

Finance, assurance, immobilier, location

Services collectifs et personnels

Annexe II-7 LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS DE SERVICES AUX ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PERIPHERIE DE L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996

Source : INSEE, SIRENE

Activités juridiques

Architectes

**LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS DE SERVICES AUX
ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PERIPHERIE DE
L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996**

Publicité

Intérim

**LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS DE SERVICES AUX
ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PERIPHERIE DE
L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996**

Comptabilité

Informatique de haut niveau

**LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS DE SERVICES AUX
ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PERIPHERIE DE
L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996**

Conseil et études de marché

Services divers à la production

**LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS DE SERVICES AUX
ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PERIPHERIE DE
L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996**

Etudes techniques

Administration d'entreprises

**LA REPARTITION DES ETABLISSEMENTS DE SERVICES AUX
ENTREPRISES PAR GROUPE DE LA TYPOLOGIE EN PERIPHERIE DE
L'AIRE URBAINE DE LYON EN 1996**

Prestations banales aux entreprises

Annexe III-1 QUESTIONNAIRE DE L'ENQUETE DU LABORATOIRE D'ECONOMIE DES TRANSPORTS (LET)

Cette enquête est mise en place par l'Agence d'Urbanisme de Lyon et le Laboratoire d'Economie des Transports. Elle a pour objectif de déterminer à quels éléments les établissements de services sont sensibles dans leur environnement afin de mieux connaître leurs attentes en matière de conditions de localisation dans l'agglomération lyonnaise.

Les données, destinées à un travail de recherche, resteront strictement confidentielles et ne feront l'objet d'aucune publication individualisée. A votre demande (case à cocher en fin de questionnaire), les résultats de cette étude vous seront envoyés gratuitement.

MERCI DE COMPLETER CE CADRE :

Nom de l'établissement :

Adresse :

Ville : Code postal :

Disposez-vous d'un site Internet?

Oui

Non

Code NAF :

Année de création de l'établissement :

Nom du répondant :

Fonction :

N° de téléphone :

Nombre d'établissements de l'entreprise* (*en comptant le vôtre*) :

*(*L'entreprise est l'unité économique, elle peut regrouper plusieurs établissements qui sont eux des unités de production géographiquement individualisés)*

Nombre d'établissements situés dans l'agglomération lyonnaise* (*en comptant le vôtre*) :

(L'agglomération lyonnaise est définie comme une zone de trente kilomètres autour de la ville de Lyon).*

Localisation du siège social:

1- A la même adresse 4- En région parisienne

2- Ailleurs dans l'agglomération lyonnaise

5- Ailleurs en France

3- Ailleurs dans la région Rhône-Alpes

6- A l'étranger

I- L'ETABLISSEMENT ET SES ACTIVITES

1- Quelles sont les activités de votre établissement ?

Activité principale :

Activités secondaires :

2-Comment caractérisez-vous votre activité principale ? (*Cochez plusieurs cases si nécessaire*)

1- Conseil

6- Gestion, organisation, administration

2- Etude

7- Assistance, exécution de tâches

3- Conception, création prédéfinies ou à façon

4- Information

8- Vente de produits

5- Formation

9- Location de moyens (*y compris main d'oeuvre*)

3- Quel est l'effectif de votre établissement (en équivalent plein temps) ?

(*En cas de variations trop importantes pendant l'année, donnez une évaluation moyenne approximative*)

1- Salariés 2- dont cadres

3- Non salariés 4- dont cadres

II- FOURNISSEURS ET CLIENTS

4- Parmi les prestations de services suivantes, quelles sont celles que vous utilisez et où trouvez-vous votre principal prestataire ?

Cochez les cases correspondantes aux réponses souhaitées	Vous ne l'utilisez pas	Quelqu'un s'en occupe dans votre établissement	Dans votre commune	Dans le reste de l'agglomération lyonnaise	Ailleurs en région Rhône-Alpes	En région parisienne	Ailleurs en France	A l'étranger
1- Services bancaires								
2- Assurances								
3- Avocat, conseil juridique, contentieux								
4- Renseignements commerciaux								
5- Comptabilité								
6- Recrutement du personnel								
7- Travail temporaire								
8- Maintenance informatique								
9- Autres services informatiques (logiciels, conseil, traitement de données...)								
10- Publicité, marketing								
11- Nettoyage								
12- Sécurité et gardiennage								
13- Reprographie, impression, reliure								
14-								

Restauration d'entreprises								
15- Secrétariat, traduction								
16- Agence de voyage								
17- Autres services importants, précisez :								

Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires représente approximativement chacun des secteurs d'activités suivants ?

1- Entreprises industrielles ou agricoles	% du chiffre d'affaires
2- Secteur public (Etat, Collectivités locales, sociétés publiques,...)	% du chiffre d'affaires
3- Autres entreprises de services (transport, communications, commerce de gros ou de détail, finance, services aux entreprises, ...)	% du chiffre d'affaires
4- Entreprises liées à votre établissement (siège social, maison mère, succursales, filiales, entreprises de votre groupe)	% du chiffre d'affaires
5- Ménages et consommateurs individuels	% du chiffre d'affaires
6- Autres (précisez) :	% du chiffre d'affaires
TOTAL	100%

6- Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires représente approximativement chacune des zones géographiques suivantes ?

1- La commune où est localisé votre établissement		% du chiffre d'affaires
2- Lyon et Villeurbanne		% du chiffre d'affaires
3- Le reste de l'agglomération lyonnaise		% du chiffre d'affaires
4- Le reste de la région Rhône-Alpes		% du chiffre d'affaires
5- La région parisienne		% du chiffre d'affaires
6- Le reste de la France		% du chiffre d'affaires
7- L'Union Européenne		% du chiffre d'affaires
8- Le reste du monde		% du chiffre d'affaires
TOTAL	100%	

7- Dans quel rayon à partir de votre établissement

trouvez-vous 80% de votre clientèle ? *kilomètres*

8- Pouvez-vous indiquer quels modes de communication et de contact vous utilisez habituellement avec vos clients en distinguant :

a) la négociation du contrat (c'est-à-dire avant de fournir un service)

b) la réalisation du service

Cochez les cases correspondant aux réponses souhaitées	a) Pour la négociation du contrat				b) Pour la réalisation du service			
	Jamais	Parfois	Souvent	Toujours	Jamais	Parfois	Souvent	Toujours
1- Vous vous déplacez chez le client								
2- Le client vient chez vous								
3- Vous utilisez la poste ou la messagerie rapide								
4- Vous utilisez le téléphone, le télécopieur ou le télex								
5- Vous utilisez la télématique								

III- LA LOCALISATION DE VOTRE ETABLISSEMENT

9- Depuis quelle année votre établissement est-il implanté ?

1- dans l'agglomération lyonnaise ? 2- A l'adresse actuelle ?

10- Quelle a été la première commune d'implantation de votre établissement dans l'agglomération lyonnaise ?

11- Votre établissement est-il actuellement situé ? (Cochez une seule case)

1- En milieu urbain

3- Dans un parc d'activités

2- Sur une zone industrielle

4- Autre (*précisez*) :

12- Etes-vous ? (Cochez une seule case)

1- Propriétaire

2- Locataire

13-Quelle est la surface actuelle de vos locaux ?

1- Surface construite : m^2 , 2- dont bureaux : m^2

3- Montant annuel des loyers correspondants : *Milliers de Francs(HT)*

14-Lors de la recherche de votre actuelle localisation, avez-vous eu des contacts avec ? (Cochez plusieurs cases si nécessaire)

1- Des professionnels de l'immobilier d'entreprise

2- La Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon et ses services (*ADERLY...*)

3- La Communauté Urbaine de Lyon

4- La mairie ou le service économique de la commune envisagée

5- D'autres entrepreneurs installés sur ou près de votre localisation actuelle

6- Autres (*précisez*) :

A votre avis, quels sont les interlocuteurs les plus utiles dans la recherche d'une localisation ?

5- Avez-vous choisi votre localisation actuelle pour les raisons suivantes ?

Cochez les cases correspondant aux réponses souhaitées	NON	OUI et cet élément a été :		
		Assez important	Important	Très important
1- Regroupement avec un autre établissement de l'entreprise				
2- Proximité avec la précédente localisation				
3- Qualité des locaux				
4- Qualité des prestations fournies ou proposées dans l'immeuble ou sur la zone				
5- Possibilités d'extension des locaux				
6- Facilités de stationnement à proximité				
7- Facilités d'accès pour les camions				
8- Prestige de l'adresse				
9- Quartier très passant				
10- Cadre de vie agréable				
11- Proximité d'entreprises dynamiques				
12- Prix raisonnable de l'immobilier d'entreprise				
13- Niveau des taxes locales				
14- Aides fiscales à l'implantation				
15- Facilités de recrutement d'une main d'oeuvre qualifiée				
16- Localisation à l'intérieur de la Communauté Urbaine de Lyon				
17- Autres (précisez) :				

16- Avez-vous choisi votre localisation actuelle pour pouvoir être près de ou avoir un bon accès aux éléments suivants ?

Localisation des services aux entreprises et dynamiques intramétropolitaines Le cas de Lyon

(Cochez une case)		OUI, et cet élément a été :			Plus précisément vous vouliez :	
		Assez important	Important	Très important		
Cochez les cases correspondant aux réponses souhaitées (environ)	NON				Etre à moins de 5 kilomètres	
	Y avoir un bon accès					
1- Les clients situés dans l'agglomération lyonnaise						
2- Les clients situés hors de l'agglomération lyonnaise						
3- Un parc d'activités ou un technopôle						
4- Le centre de Lyon						
5- Le centre d'affaires de la Part Dieu						
6- Un centre-ville de taille suffisante						
7- Une gare TGV						
8- L'aéroport de Satolas						
9- Des voies de communication rapides (autoroutes...)						
10- Un arrêt de bus ou de métro						
11- Des entreprises complémentaires de la vôtre						
12- Des entreprises concurrentes de la vôtre						

13- D'autres établissements de votre entreprise						
14- Le lieu de résidence de votre chef d'entreprise						
15- Le lieu de résidence de vos employés						
16- Autres (précisez) :						

17- Avez-vous cherché à être à proximité immédiate (moins de 5 kilomètres environ) des services suivants ?

Localisation des services aux entreprises et dynamiques intramétropolitaines Le cas de Lyon

Cochez les cases correspondant aux réponses souhaitées	NON	OUI, et cet élément a été:		
		Assez important	Important	Très important
1- Services bancaires et financiers				
2- Assurances				
3- Avocats ou cabinets de conseil juridique				
4- Entreprises de comptabilité				
5- Entreprises de maintenance informatique				
6- Autres entreprises informatiques (logiciels, conseil, traitement de données...)				
7- Entreprises de publicité, marketing				
8- Entreprises de sécurité et de gardiennage				
9- Entreprises de reprographie, impression, reliure				
10- Services de restauration d'entreprises, restaurants				
11- Administrations, services publics				
12- Entreprises de location de véhicules et de matériels				
13- Entreprises de secrétariat ou de traduction				
14- Services de recrutement du personnel				
15- Entreprises de travail temporaire				
16- Entreprises de messagerie rapide				
17- Agences de voyage				
18- Universités ou centres de recherche				

Si un ou plusieurs autre(s) élément(s) ont été très importants dans le choix de votre localisation actuelle, merci de le(s) préciser :

18- Parmi les localisations suivantes, lesquelles auraient pu également vous convenir ? (*Cochez plusieurs cases si nécessaire*)

- 1- Lyon ou Villeurbanne
- 2- La Part Dieu
- 3- L'est de la Communauté Urbaine de Lyon (*Vénissieux, Vaulx-en-Velin, Bron...*)
- 4- Le parc d'affaires de Techlid
- 5- La plaine de l'Ain
- 6- L'Isle d'Abeau (*ou à proximité*)
- 7- Givors (*ou à proximité*)
- 8- Villefranche sur Saône (*ou à proximité*)
- 9- Une autre grande ville de la région Rhône-Alpes
- 10- Paris ou la région parisienne
- 11- Une autre ville française (*hors Paris et région Rhône-Alpes*)
- 12- Une autre ville de l'Union européenne
- 13- Une autre ville hors de l'Union Européenne
- 14- Autre (*précisez*) :

IV- LA LOCALISATION PRECEDENTE

19- Votre établissement a-t-il changé d'adresse
au moins une fois au cours des dix dernières années ?

OUI

NON

SI OUI, REPONDEZ AUX QUESTIONS 20 A 27, SINON PASSEZ DIRECTEMENT A LA QUESTION 28 EN PAGE 8

20- Quelle était votre adresse précédente ?

Ville: Code postal :

21- Etiez-vous ? (*Cochez une case*)

1-Propriétaire

2- Locataire

22- Sur quel type de site étiez-vous précédemment ? (*Cochez une seule case*)

1- En milieu urbain

3- Dans un parc d'activités

2-Sur une zone industrielle

4- Autre (*précisez*) :

23-Ce déménagement s'est-il accompagné de changements concernant

les activités de votre établissement ?

OUI

NON

Si OUI, pouvez-vous préciser :

24- Ce déménagement a-t-il été l'occasion d'effectuer

des changements dans les modes d'organisation du travail ?

OUI

NON

Si OUI, pouvez-vous préciser :

25- Dans les douze mois qui ont précédé votre déménagement,

Cochez les cases correspondant aux réponses souhaitées	Augmenté	Diminué	Subi aucun changement
L'effectif de votre établissement a			
Votre chiffre d'affaires a			

26- Dans les douze mois qui ont suivi votre déménagement,

Cochez les cases correspondant aux réponses souhaitées	Augmenté	Diminué	Subi aucun changement
L'effectif de votre établissement a			
Votre chiffre d'affaires a			

27-Quelles étaient les raisons de votre déménagement ? (Cochez autant de cases que de raisons)

- 1- Modifier les activités de l'établissement
- 2- Modifier le volume de l'activité
- 3- Expropriation ou fin de bail
- 4- Regrouper ou se rapprocher d'autres établissements de l'entreprise
- 5- Réaliser une opération immobilière
- 6- Se rapprocher d'établissements concurrents
- 7- S'éloigner d'établissements concurrents
- 8- Devenir propriétaire
- 9- Devenir locataire

-
- 10- Se rapprocher du domicile du chef d'entreprise
 - 11- Se rapprocher du domicile des employés
 - 12- Se rapprocher des clients
 - 13-Elargir la clientèle
 - 14- Trouver une localisation plus accessible
 - 15- Se rapprocher des voies de communication routières et autoroutières
 - 16- Avoir une meilleure desserte par les transports en commun
 - 17- Se rapprocher d'une gare TGV
 - 18- Se rapprocher de l'aéroport de Satolas
 - 19- Avoir une localisation dans un endroit passant
 - 20- Se rapprocher ou avoir un meilleur accès au centre de Lyon
 - 21- Se rapprocher ou avoir un meilleur accès à une ville de taille suffisante
 - 22- Se rapprocher de services courants (postes, restaurants...)
 - 23- Avoir une adresse prestigieuse
 - 24- Trouver un meilleur cadre de vie
 - 25- Trouver des locaux plus grands
 - 26- Trouver des locaux plus petits
 - 27- Trouver des locaux de meilleure qualité
 - 28-Bénéficier de meilleures conditions de stationnement
 - 29- Bénéficier d'un loyer moins élevé
 - 30- Payer moins de taxes locales
 - 31- Bénéficier d'aides fiscales
 - 32- Autres (précisez) :

Parmi ces raisons, lesquelles ont été fondamentales ?

(indiquez leurs numéros)

V- PERSPECTIVES D'AVENIR

28-Pensez-vous changer de localisation dans les cinq années à venir ?

OUI

NON

SI OUI, REPONDEZ AUX QUESTIONS 29 A 31, SINON LE QUESTIONNAIRE EST TERMINE ET NOUS VOUS REMERCIONS D'AVOIR BIEN VOULU LE REMPLIR

29- A quelle échéance envisagez-vous ce départ ? (Cochez une seule case)

1- Dans moins d'un an

2-D'ici un à deux ans

3- Pas de projet précis

30- Quelles sont les principales raisons de votre prochain départ ?

31- Où pensez-vous vous relocaliser ? (Cochez une seule case)

1- Dans la même commune

4-En région parisienne

2- Ailleurs dans l'agglomération lyonnaise

5- Ailleurs en France

3- Ailleurs en région Rhône-Alpes

6- A l'étranger

Si vous avez déjà une idée de votre future localisation, pouvez-vous indiquer l'adresse envisagée:

Ville : Code postal :

Si vous avez des remarques au sujet de ce questionnaire, merci de les indiquer :

NOUS VOUS REMERCIONS D'AVOIR BIEN VOULU CONSACRER DU TEMPS A REMPLIR CE QUESTIONNAIRE.

AIMERIEZ-VOUS RECEVOIR LES PRINCIPAUX RESULTATS DE CETTE ETUDE?

OUI

NON

Annexe III-2 QUESTIONNAIRE DE L'ENQUETE DE L'AGENCE D'URBANISME DE LYON

Annexe III-3 COMPARAISON DES FACTEURS DE LOCALISATION PROPOSES DANS LES DEUX ENQUETES

Facteurs communs aux deux enquêtes	Facteurs présents uniquement dans l'enquête du LET	Facteurs présents uniquement dans l'enquête de l'Agence
------------------------------------	--	---

		d'Urbanisme
proximité de la précédente localisation	facilités d'accès pour les camions	sécurité dans le quartier
qualité des locaux	quartier très passant	facilités d'accès (clients, fournisseurs)
qualité des prestations fournies ou proposées dans l'immeuble	proximité d'entreprises dynamiques	
possibilités d'extension des locaux	niveau des taxes locales	
facilités de stationnement à proximité	aides fiscales à l'implantation	
prestige de l'adresse	localisation à l'intérieur du GL	
cadre de vie agréable	accessibilité aux clients situés hors de l'agglomération lyonnaise	
prix raisonnable de l'immobilier d'entreprise	proximité d'un parc d'activité ou d'un technopole	
facilités de recrutement d'une MO qualifiée	proximité d'un centre-ville de taille suffisante	
accessibilité aux clients situés dans l'agglomération lyonnaise	proximité du lieu de résidence du chef d'entreprise	
proximité du centre de Lyon	regroupement avec un autre établissement de l'entreprise	
proximité du centre d'affaires de la Part-Dieu		
proximité de la gare TGV		
proximité de l'aéroport		
proximité des voies de communication rapides		
proximité des TC		
proximité des entreprises complémentaires		
proximité des entreprises concurrentes		
proximité d'un autre établissement de l'entreprise		
proximité du lieu de résidence des employés		
autres (<i>à préciser</i>)		
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon.		

Annexe III-4 COMPARAISON DES FACTEURS DE

DELOCALISATION PROPOSEES DANS LES DEUX ENQUETES

Facteurs communs aux deux enquêtes	Facteurs présents uniquement dans l'enquête du LET	Facteurs présents uniquement dans l'enquête de l'Agence d'Urbanisme
expropriation ou fin de bail	modifier les activités de l'établissement	choix imposé par le siège de l'entreprise
regrouper ou se rapprocher d'autres établissements de l'entreprise	modifier le volume de l'activité	trouver un quartier avec moins de problèmes de sécurité
réaliser une opération immobilière	se rapprocher du domicile du chef d'entreprise	
se rapprocher d'établissements concurrents	élargir la clientèle	
s'éloigner d'établissements concurrents	avoir une localisation dans un endroit passant	
devenir propriétaire	se rapprocher ou avoir un meilleur accès à une ville de taille suffisante	
devenir locataire	payer moins de taxes locales	
se rapprocher du domicile des employés	bénéficier d'aides fiscales	
se rapprocher des clients		
trouver une localisation plus accessible		
se rapprocher des voies de communication routières et autoroutières		
avoir une meilleure desserte par les transports en commun		
se rapprocher d'une gare TGV		
se rapprocher de l'aéroport		
se rapprocher ou avoir un meilleur accès au centre de Lyon		
se rapprocher de services courants		
avoir une adresse prestigieuse		
trouver un meilleur cadre de vie		
trouver des locaux plus grands		
trouver des locaux plus petits		
trouver des locaux de meilleure qualité		
bénéficier de meilleures conditions de stationnement		
bénéficier d'un loyer moins élevé		
autres (<i>à préciser</i>)		
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon.		

Annexe III-5 LES SURFACES MOYENNES DES LOCAUX PAR SECTEUR DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Secteur	surface moyenne (en m ²)
adm	247,5
archi	321,3
compta	340
conseil	269,8
infosup	250,7
interim	105
jurid	344,6
presta	563,3
pub	425,3
serv	416,7
techn	380,3
ensemble	356,5
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon.	

Annexe III-6 NATURE DES RELATIONS DE SERVICES AU CENTRE ET EN PERIPHERIE

Cas des établissements locaux (qui réalisent plus de 50% de leur chiffre d'affaires au sein de la métropole lyonnaise)

	négociation		réalisation	
	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client souvent ou toujours	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client souvent ou toujours
centre	76,6%	14,3%	76,6%	24,7%
périphérie	82%	12,8%	69,2%	18%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon				

	négociation			réalisation		
	poste/messagerie souvent ou toujours	téléphone souvent ou toujours	télématique souvent ou toujours	poste/messagerie souvent ou toujours	téléphone souvent ou toujours	télématique souvent ou toujours
centre	46%	72,7%	18,4%	42,1%	68,8%	26,3%
périphérie	44,7%	74,4%	20,8%	40,8%	56,4%	18,4%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Annexe III-6 NATURE DES RELATIONS DE SERVICES AU CENTRE ET EN PERIPHERIE

Cas des établissements exportateurs (qui réalisent plus de 50% de leur chiffre d'affaires hors de la métropole lyonnaise)

	négociation		réalisation	
	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client souvent ou toujours	va chez le client souvent ou toujours	dépl du client souvent ou toujours
centre	85,4%	9,4%	77,1%	6,8%
périphérie	79,4%	12,9%	79,7%	7,3%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

	négociation			réalisation		
	poste/messagerie souvent ou toujours	téléphone souvent ou toujours	télématique souvent ou toujours	poste/messagerie souvent ou toujours	téléphone souvent ou toujours	télématique souvent ou toujours
centre	55,8%	82,3%	43,8%	53,1%	75%	49%
périphérie	58,1%	77,4%	27,4%	50,8%	76,3%	30,5%

Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon

Annexe III-7 LE TAUX DE CADRES PAR SECTEUR DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Secteur	taux moyen de cadres
adm	73,7%
archi	52,7%
compta	38,1%
conseil	65,5%
infosup	66%
interim	15,5%
jurid	43,3%
presta	23,2%
pub	31%
serv	48%
techn	52,2%
ensemble	50,2%
Sources : enquêtes LET et Agence d'Urbanisme de Lyon.	

**Annexe III-8 LA PART DES CADRES ET DES PROFESSIONS INTERMEDIAIRES
DANS L'ENSEMBLE DES ACTIFS SELON LE LIEU DE RESIDENCE**

Bibliographie

- Agence d'Urbanisme de Lyon, 1999-a, Grand Lyon. Recensement de la population 1999, 8 p.
- Agence d'Urbanisme de Lyon, 1999-b, Analyse du tissu économique de la Part-Dieu. Enquête auprès des établissements, décembre, 31 p.
- AGUILERA-BELANGER A., 1999, Localisation des activités et dynamique des espaces urbains, XXXV^e colloque de l'ASRDLF, Hyères, 1-3 septembre, 22 p.
- AGUILERA-BELANGER A., BLOY D., BUISSON M.A., CUSSET J.M., MIGNOT D., 1999, Localisation des activités et mobilité, LET, décembre, Lyon, 330 p.
- ALPEROVICH G., KATZ E., 1988, " The Location Decision and Employment Suburbanization ", Urban Studies, n°25, pp. 243-247.
- ALVERGNE C., 1995, Restructurations productives et dynamiques spatiales. Le cas de la France entre 1969 et 1990, Notes de recherche du Centre d'Economie Régionale, Aix-Marseille, n°171.
- ALVERGNE C., COFFEY W., 1997, " Les nouvelles dynamiques intra-métropolitaines : l'exemple américain ", Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°3, pp. 387-404.
- ALVERGNE C., GAUSSIÉ N., 1996, " Mécanismes de coordination et logiques de localisation des firmes, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°4, pp. 695-710.
- ANAS A., ARNOTT R., SMALL K.A., 1998, " Urban Spatial Structure ", Journal of Economic Literature, vol XXXVI, septembre, pp. 1426-1464.

- ANDAN O., POCHET P., ROUTHIER J.L., SCHEOU B., 1999, Stratégies de localisation résidentielle des ménages et mobilité domicile-travail, LET, octobre, Lyon, 203 p.
- ARTHUR W.B., 1995, " La localisation en grappes de la " Silicon Valley " : à quel moment les rendements croissants conduisent-ils à une position de monopole ? ", in RALLET A., TORRE A., (dir.), Economie Industrielle et Economie Spatiale, Economica, Paris, pp. 297-316.
- ASCHER F., 1999, " Une nouvelle révolution urbaine ? ", in LACOUR C., PUISSANT S. (dir), La métropolisation - Croissance, Diversité, Fractures, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 183-190.
- AYDALOT Ph., 1979, L'entreprise dans l'espace urbain, Economica, Paris, 161 p.
- AYDALOT Ph., 1985, Economie régionale et urbaine, Economica, Paris, 487 p.
- BAILLY A.S., BOULIANNE L. M., 1993, Evolution des centres tertiaires, mobilité des entreprises de services et réorganisations urbaines. Les cas de Dijon et Grenoble, CEAT, rapport final, février, 77 p.
- BAILLY A., COFFEY W., 1991, " Activités de services et systèmes de production flexibles ", L'Espace Géographique, n°4, pp. 335-342.
- BAILLY A.S., COFFEY W.J., 1994, " Localisation des services à la production et restructurations économiques. Une analyse théorique ", L'Espace Géographique, n°3, pp. 224-230.
- BAILLY A., MAILLAT D., REY M., 1984, " Tertiaire moteur et développement régional ", Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°5, pp. 757-776.
- BAILLY A.S., MAILLAT D., 1986, Le secteur tertiaire en question - Activités de service, développement économique et spatial, Anthropos, Economica, Paris, 133 p.
- BALLAIN R., JACQUIER Cl., DARRIS G., BROUDIC J.-Y., GIRARD R., MOLLET A. VERVAEKE M., 1990, Sites urbains en mutation. Territoires et trajectoires, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, 206 p.
- BARCET A., BONAMY J., 1985, " Services rendus aux entreprises et dynamiques du système productif ", in DE BANDT J. (dir.), Les services dans les sociétés industrielles, collection. Firme et Système Industriel, Economica, Paris, pp. 107-137.
- BARCET A., BONAMY J., 1988, " Services et transformation des modes de production ", Revue d'Economie Industrielle, n° spécial : Le dynamisme des services aux entreprises, n°43, pp. 206-217.
- BARCET A., BONAMY J., 1993, " Différenciation des prestations de services aux entreprises ", Revue d'Economie Industrielle, n°64, 2ème trimestre, pp. 95-103.
- BARO E., SOY A., 1993, " Business Service Location Strategies in the Barcelona Metropolitan Region ", The Services Industries Journal, vol. 13, n°2, pp. 103-118.
- BASAILLE-GAHITTE A., NICOT B., 1993, " Le modèle de Hotelling : équilibre et stratégies ", Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°2, pp. 191-200.
- BASSAND M., 1997, Métropolisation et inégalités sociales, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, 245 p.
- BATAÏNI S.H., COFFEY W.J., 1998, " The Location of High Knowledge Content Activities in the Canadian Urban System, 1971-1991 ", *Les Cahiers de Géographie du*

- Québec, vol. 42, n°115, avril, pp. 7-34.
- BAUDET-MICHEL S., 2000, " Diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains français et ouest-allemand ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 707-738.
- BAUMONT C., HURIOT J.-M., 1995, *La ville abstraite. Une analyse des représentations théoriques de la ville*, document de travail du LATEC n° 9501, Université de Bourgogne, 25 p.
- BAUMONT C., HURIOT J.-M., 1996, " La ville et ses représentations formelles ", in DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M., PUMAIN D. (dir.), *Penser la ville : théories et modèles*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 6-51.
- BAUMONT C., HURIOT J.-M., 1997-a, " Processus d'agglomération et définition de la ville ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 515-524.
- BAUMONT C., HURIOT J.-M., 1997-b, " La ville, la raison et le rêve : entre théorie et utopie ", *L'Espace géographique*, vol 26, n°2, pp. 99-117.
- BEAUCIRE F., 1995, " A " ville invisible ", citoyen insaisissable ", *Transports Urbains*, n°88, septembre, pp. 3-4.
- BECKERICH C., 2000, *Biens publics et valorisation immobilière*, thèse de Sciences Economiques, Université Lumière Lyon 2, 290 p.
- BEGUIN H., 1996, " Faut-il définir la ville ? ", in DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M., PUMAIN D. (dir.), *Penser la Ville. Théories et modèles*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 301-320.
- BEGUIN H., THISSE J.F., 1979, " An axiomatic Approach to Geographical Space ", *Geographical Analysis*, vol. 2, n°4, pp. 325-341.
- BELANGER A., 1997, *Impact des politiques publiques sur la localisation des activités en milieu urbain. Le cas de Vaulx en Velin*, Mémoire de DEA, Université Lumière Lyon 2, ENTPE, 89 p. + annexes.
- BELLET M., COLLETIS G., LUNG Y., 1993, " Introduction au n° spécial Economie de proximités ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 357-361.
- BENARD R., JAYET H., RAJAONARISON D., 1999, " L'environnement souhaité par les entreprises. Une enquête dans le Nord-Pas-de-Calais ", *Economie et Statistique*, n°6-7, pp. 177-187.
- BERROIR S., 1996-a, " Densités de population et d'emploi dans les grandes villes françaises ", in PUMAIN D., GODARD F. (dir.), *Données urbaines*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 173-185.
- BERROIR S., 1996-b, " L'espace des densités dans la ville: théorie et modélisations ", *L'Espace Géographique*, n°4, pp.353-368.
- BERROIR S., CATTAN N., SAINT-JULIEN Th., 1995, " Densité, concentration et polarisation - Les nouvelles figures de l'urbain ", *Les annales de la recherche Urbaine*, n°67, pp. 43-54.
- BESSY-PIETRI P., 2000, " Recensement de la population 1999. Les formes de la croissance urbaine ", *INSEE Première*, n° 701, mars, 4 p.
- BEYERS W.B., 2000, *Differentiation and the Growing Demand for Producer Services : Dynamics in Technology, Organization and Markets*, colloque Economie et

- socio-économie des services : perspectives internationales, Lille-Roubaix, 22-23 juin.
- BEYERS W.B., LINDAHL D.P., 1996, " Croissance et localisation des services aux entreprises aux Etats-Unis ", *l'Espace géographique*, n°4, pp. 315-322
- BITARD P., 1999, *Technologies d'information et de communication et coordination au sein de projets de recherche collectifs. Un examen de la complémentarité du " face à face " et des NTIC dans la conduite des projets de recherche impliquant la distance*, Deuxièmes Journées de la Proximité, Toulouse, 19-20 mai, 18 p.
- BOGART W.T., FERRY W.C, 1999, " Employment Centres in Greater Cleveland : Evidence of a Formerly Monocentric City ", *Urban Studies*, vol. 36, n°12, pp. 2099-2110.
- BOITEUX C., HURIOT J.M., 2000-a, *U.S. Suburbanization : History in the Light of Theory*, 6th World Congress of the RSAI, Lugano, 17-19 mai, 43p.
- BOITEUX C., HURIOT J.M., 2000-b, *Modéliser la suburbanisation. Succès et limites de la microéconomie urbaine*, XXXVIème colloque de l'ASRDLF, Crans Montana, 6-9 septembre, 23 p.
- BONAMY J., BONNET J., PHILIPPE J., 1987 " Mutations tertiaires et dynamiques spatiales ", in Ministère de l'Equipement, Commissariat Général du Plan, DATAR, *Mutations économiques et urbanisation*, La Documentation Française, Paris, pp. 251- 292.
- BONAMY J., DE BANDT J., STROEBEL P., 1988, " Les services, nouvelles perspectives pour le système productif et le développement ", *Revue d'Economie Industrielle*, n°43, 1er trimestre, pp. 1-5.
- BONAMY J., MAY N. (dir), 1994, *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, 283 p.
- BONAMY J., VALEYRE A., 1993, " Flux et réseaux : de nouvelles formes d'organisation productive ", in Ministère de l'Equipement, Commissariat Général du Plan, DATAR, *Mutations économiques et urbanisation*, La Documentation française, Paris, pp. 131-170.
- BONAMY J., VALEYRE A., 1994, " Services, relation de service et organisation ", in BONAMY J., MAY N. (dir), *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 17-34.
- BONNAFOUS A., 1995, " Baisse séculaire des coûts de transport : peut-elle continuer ? ", *Chroniques économiques*, n°10, octobre, pp. 397-402.
- BONNAFOUS A., PUEL H., 1983, *Physionomies de la ville*, collection initiation économique, éditions Economie et Humanisme, Les éditions ouvrières, Lyon, 165 p.
- BONNAFOUS A., TABOURIN E., 1996, *Le modèle d'Alonso-Bussière revisité*, Communication aux Journées de Chamonix, 8-9 janvier, 15 p.
- BONNET J., 1993, *Les ancrages territoriaux des services*, in MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DATAR, Commissariat Général du Plan, actes du Colloque " Métropoles en déséquilibre " ?, Economica, Paris, pp. 549-569.
- BONNET J., REBOUD L., 1991, *Rhône-alpes : un environnement serviciel*, Cahiers du CUREI, n°7, décembre, pp. 4-64.
- BONNEVILLE M., 1975, *Désindustrialisation et rénovation immobilière dans*

- l'agglomération lyonnaise : le cas de Villeurbanne*, Université Lyon II, Centre de recherches sur l'environnement géographique et social, L'Hermès, Lyon, mars, 136 p.
- BONNEVILLE M., 1993, *Processus de métropolisation et dynamiques de recomposition territoriale dans l'agglomération lyonnaise*, in MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT, DATAR, Commissariat Général du Plan, actes du Colloque " Métropoles en déséquilibre " ?, pp. 320- 343.
- BONNEVILLE M., 1997, *Lyon. Métropole régionale ou euro-cité ?*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, 202 p.
- BONNEVILLE M., BUISSON M.A., COMMERCON N., ROUSIER N., 1992, *Villes européennes et internationalisation*, Programme Rhône-Alpes recherches en sciences humaines, n°9, 213 p.
- BOULIANNE L.M., 1995, " La localisation des activités de service en zone métropolitaine et non métropolitaine ", in LERESCHE J.P., JOYE D., BASSAND M. (éds), *Métropolisations. Interdépendances mondiales et implications lémaniques*, Georg, Genève, pp. 261- 274.
- BOULIANNE L.M., DECOUTERE S., BAILLY A.S., MAILLAT D., REY M., 1995, *Services aux entreprises et structuration urbaine : l'exemple de la Suisse Romande*, colloque de l'ASRDLF, Toulouse, 30, 31 août et 1er septembre, 16 p.
- BOURNE L. S., 1989, " Are New Urban Forms Emerging ? Empirical Tests for Canadian Urban Areas ", *The Canadian Geographer*, vol 33, n°4, pp. 312-328.
- BOURNE L. S., 1992, " Self-Fulfilling Prophecies ? Decentralization, Inner City Decline, and the Quality of Urban Life ", *Journal of The American Planning Association*, vol 58, n°4, automne, pp. 509-514.
- BROUSSOLLE D., 2000, *La distinction biens-services est-elle encore utile ?*, colloque Economie et socio-économie des services : perspectives internationales, Lille-Roubaix, 22-23 juin.
- BUISSON M.A., 1999, " De la métropole d'équilibre à la métropole en réseau ", in LACOUR C., PUISSANT S. (dir), *La métropolisation - Croissance, Diversité, Fractures*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 115-151.
- BUISSON M.A., MIGNOT D., AGUILERA-BELANGER, 2001, " Métropolisation et polarités intraurbaines. Le cas de Lyon ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, à paraître.
- BUSSIERE R., 1972, *Modèle urbain de localisation résidentielle*, Annales du centre de Recherche et d'Urbanisme, 162 p.
- CAMAGNI R., 1996, *Principes et modèles de l'économie urbaine*, Bibliothèque de Science Régionale, Economica, Paris, 336 p.
- CAMAGNI R., GIBELLI M.C., RIGAMONTI P., 2000, *Urban mobility and urban form : the social and environmental costs of different patterns of urban expansion*, XXXVIème colloque de l'ASRDLF, Crans-Montana, 6-9 septembre, 28 p.
- CAPPELLIN R., 1989, " The Diffusion of Producer Services in The Urban System ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 641-662.
- CAPRON H., DEBANDE O., 1994, " Services, base industrielle et développement régional ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 223-249.

- CARRE D., 1994, " Eléments méthodologiques pour l'analyse de l'efficacité des territoires métropolitains ", in BONAMY J., MAY N. (dir.), *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 183-199.
- CATIN M., 1995, " Productivité, économies d'agglomération et métropolisation ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 663-682.
- CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE GRENOBLE, 1995, *Le secteur des services dans la région grenobloise*, 28 p.
- CHAVOUET J.-M., FANOUILLET J.-C., 2000, " Forte extension des villes entre 1990 et 1999 ", *INSEE Première*, n° 707, avril, 4 p.
- CLAISSE G., DIAZ OLVERA L., DILLE B., KLEIN O., MIGNOT D., PAULO C., PLAT D., POCHET P., 2000, *Inégalités de déplacement et équité sociale*, Rapport intermédiaire n°2, LET, octobre, Lyon, 67 p.
- CLAPP J.-M., 1980, " The Intrametropolitan Location of Office Activities ", *Journal of Regional Science*, vol 20, n° 3, pp. 387-399.
- COFFEY W.J., 1999, " Montréal, métropole nord-américaine ", in PHILIPPE J., LEO P.-Y., BOULIANNE L.-M. (dir), *Services et métropoles. Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, pp. 219-239.
- COFFEY W.J., DROLET R., 1992, *Les services supérieurs dans la région métropolitaine de Montréal, 1981-1989 : importance stratégique, croissance et dynamique spatiale*, INRS Urbanisation, Ville de Montréal, octobre, 109 p.
- COFFEY W.J., DROLET R., 1996, " Make or Buy : Internalization and Externalization of Producer Service Inputs in the Montreal Metropolitan Area ", *Revue Canadienne des Sciences Régionales*, printemps.
- COFFEY W. J., DROLET R., POLESE M., 1996-a, " The intrametropolitan location of high order services : patterns, factors and mobility in Montreal ", *Papers in Regional Science, The Journal of the Regional Science Association International*, vol 75, n°3, pp. 293-323.
- COFFEY W. J., POLESE M., 1984, " La localisation des activités de bureau et des services aux entreprises : un cadre d'analyse ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 717-730.
- COFFEY W.J., POLESE M. 1987, " Intrafirm trade in business services : implications for the location of office-based activities ", *Papers of the regional Science Association*, vol. 62, pp. 71-80.
- COFFEY W. J., POLESE M., DROLET R., 1996-b, " Examining the thesis of central business district decline : evidence from the Montreal metropolitan area ", *Environment and Planning A*, vol. 28, pp. 1795-1814.
- COHEN J., 1993, " La nouvelle division intra-métropolitaine du travail dans le Grand Paris : centralité et complémentarités fonctionnelles ", in MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DATAR, Commissariat Général du Plan, actes du colloque " Métropoles en déséquilibre " ?, Economica, Paris, pp. 199-219.
- COMMUNAUTE URBAINE DE LYON, VILLE DE VAULX EN VELIN, 1989, *Vaulx en*

- Velin, un centre pour demain*, Lyon, 71 p.
- COOLOS B., CHAABOUNI K., 1996, " Les prix fonciers et les marchés immobiliers ", in PUMAIN D., GODARD F. (dir), *Données urbaines*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 199-208.
- CORADE N., 1994, " La métropolisation ou la ville retrouvée ? Revue de la littérature actuelle ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 251- 266.
- CUADRADO-ROURA J. R., DEL RIO GOMEZ C., 1992, " Services and Metropolitan Centers : the Expansion and Location of Business Services ", *The Service Industries Journal*, vol 12, n°1, janvier, pp. 97-115.
- CUNAT F., PRADEILLES J.C., ROUSIER N., 1993, " De la conurbation industrielle aux conflits de centralité ", in MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DATAR, Commissariat Général du Plan, actes du colloque " Métropoles en déséquilibre " ?, Economica, Paris, pp. 361-383.
- DAMETTE F., 1994, *La France en villes*, DATAR, La Documentation Française, Paris, 271 p.
- DANIELS P.W., 1993, " Activités tertiaires et dynamiques des métropoles : comparaisons internationales ", in actes du colloque " Métropoles en déséquilibre " ?, Economica, Paris, pp. 397-431.
- DANIELS P.W., CHURCHWARD S., 1999, " Birmingham, métropole en reconversion ", in PHILIPPE J., LEO P.-Y., BOULIANNE L.-M. (dir), *Services et métropoles. Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, pp. 125-141.
- DECOSTER E., 1976, " Etude de quelques travaux d'économie urbaine ", in AYDALOT, DECOSTER, HENRARD, *Critique de l'économie urbaine*, TEM Espace, n°11, CETEM, Cujas, Paris, 274 p., pp. 81-179.
- DELGADO A.P., 1997, " Les PME et les flux externes de services : quelles opportunités pour le développement de centres urbains de dimension moyenne ? ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 24-48.
- DELISLE J.P., LAINE F., 1996, *Les transferts d'établissements dans l'espace français. relations locales et recompositions territoriales*, INSEE, document de travail, n°H9602, Paris, 35 p.
- DELISLE J.P., LAINE F., 1997, *Transferts d'établissements et dynamiques territoriales*, XXXIIIème colloque de l'ASRDLF, Lille, 1-3 septembre, 25 p.
- DELISLE J.P., LAINE F., 1998, " Les transferts d'établissements contribuent au desserrement urbain ", *Economie et Statistique*, INSEE, n°311, pp. 91-106.
- DE ROO P., 1993, " La métropolité ", in SALLEZ A. (dir), *Les villes, lieux d'Europe*, DATAR, Editions de l'Aube, Paris.
- DERYCKE P.-H., 1982-a, *Economie et planification urbaines. L'espace urbain*, PUF, Paris, 412 p.
- DERYCKE P.-H., 1982-b, *Economie et planification urbaines. Théories et modèles*, PUF, Paris, 406 p.
- DERYCKE P.-H., 1992, " L'organisation de l'espace dans les villes ", in BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (dir), *Encyclopédie de géographie*, Economica, Paris, pp.

665-688.

- DERYCKE P.-H., 1996, " Equilibre spatial urbain ", in DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M., PUMAIN D. (dir.), *Penser la ville. Théories et modèles*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 53-90.
- DERYCKE P.-H., 1999, " Comprendre les dynamiques métropolitaines ", in LACOUR C., PUISSANT S. (dir.), *La métropolisation - Croissance, Diversité, Fractures*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 1-19.
- DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M. , 1996, " Microéconomie et espace ", *Revue Economique*, vol. 47, n°2, pp. 187-198.
- DEZERT B., METTON A., STEINBERG J., 1991, *La périurbanisation spatiale en France*, SEDES, Paris, 226 p.
- DUCHESNE G., 1999, *Les déterminants des disparités spatiales en matière de création d'entreprises : approche théorique et application aux zones d'emploi françaises*, thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques, juillet, Université des Sciences et Technologies de Lille, 329 p.
- DURANTON G., PUGA D., 2000, " Diversity and Specialization in Cities : Why, Where and When does it Matter ? ", *Urban Studies*, vol. 37, n° 3, pp. 533-555.
- ESPARZA A., KRMENEC A.J., 1994, " Business services in the space economy : a model of spatial interaction ", *Papers in Regional Science*, vol 73, n°1, pp. 55- 72.
- EVARD Y., PRAS B., ROUX E., 1998, *Market : études et recherches en marketing*, 2ème édition, Nathan, Paris, 672 p.
- FELLMANN T., MOREL B., 1993, " Marseille, la naissance d'une métropole ", in MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DATAR, Commissariat Général du Plan, actes du colloque " Métropoles en déséquilibre ", Economica, Paris, pp. 283-320.
- FELLMANN T., MOREL B., 1998, " Métropolisation et archipels commerciaux. Le Grand Marseille et ses enseignements ", *Les Annales de la Recherche Urbaine*, pp. 21-27.
- FONTAINE C., 1988, " Le développement des activités de service aux entreprises et dans les entreprises ", *Revue d'Economie Industrielle*, n°43, 1er trimestre, pp. 6-19.
- FONTAINE C., 1993, " La sensibilité des services à la conjoncture ", *Economie et Statistique*, n°267, mars, pp. 49-58.
- FRANKHAUSER P., 1999, *La fragmentation des espaces urbains et périurbains - une approche fractale*, XXXVème colloque de l'ASRDLF, Hères, 1-3 septembre, non paginé.
- FREESTONE R., MURPHY P., 1998, " Metropolitan Restructuring and Suburban Employment Centers. Cross-Cultural Perspectives on the Australian Experience ", *Journal of The American Planning Association*, vol. 64, n°3, été, pp. 286-297.
- FUJII T., HATSHORN T.A., 1995, " The Changing Metropolitan Structure of Atlanta, Georgia : Locations of Functions and Regional Structure in a Multinucleated Area ", *Urban Geography*, vol. 16, n° 8, pp. 680-707.
- FUJITA M., KRUGMAN P., 1995, " When is the economy monocentric ? von Thünen and Chamberlin unified ", *Regional Science and Urban Economics*, n° 25, pp. 505-528.
- FUJITA M., KRUGMAN P., MORI T., 1999, " On the Evolution of Hierarchical Urban

- Systems ”, *European Economic Review*, 43, 2, pp. 209-251.
- FUJITA M., OGAWA H., 1982, “ Multiple equilibria and structural transition of non-monocentric urban configurations ”, *Regional science and Urban Economics*, vol 12, pp. 161-196.
- FUJITA M., THISSE J.-F., 1995, *Economics of agglomeration*, Séminaire du LATEC, Dijon, novembre, 53 p.
- FUJITA M., THISSE J.-F., 1997, “ Economie géographique : problèmes anciens et nouvelles perspectives ”, *Annales d’Economie et de Statistique*, n°45, janvier/mars, pp. 37-87.
- FUJITA M., THISSE J.-F., ZENOU Y., 1997, “ On the Endogeneous Formation of Secondary Employment Centers in a City ”, *Journal of Urban Economics*, vol. 41, pp. 337-357.
- GAD G., 1985, “ Office Location Dynamics in Toronto : Suburbanization and Central District Specialization ”, *Urban Geography*, vol 6, n°4, pp. 331-351.
- GADREY J., 1992, *L’économie des services*, collection Repères, La Découverte, Paris, 126 p.
- GADREY J., 1994, “ Relations de service et relations d’assurances dans la géographie économique des services ”, in BONAMY J., MAY N. (dir.), *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 121-140.
- GADREY J., 2000, *The characterisation of goods and services : an alternative approach*, colloque Economie et socio-économie des services : perspectives internationales, Lille-Roubaix, 22-23 juin.
- GALLOUJ C., 1996, “ Le commerce interrégional des services aux entreprises. Une revue de la littérature ”, *Revue d’Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 567-596.
- GARREAU J., 1991, *Edge cities*, Doubleday, New York.
- GASCHET F., 1999, *La structure spatiale d’un espace urbain polycentrique : les fonctions économiques des pôles d’emploi de la métropole bordelaise*, XXXVème colloque de l’ASRDLF, Hyères, 1-3 septembre, 26 p.
- GASCHET F., 2000, *The new intraurban dynamics : decentralization and functional specialization in french cities*, 6th World Congress of the RSAI, Lugano, 17-19 mai, 17 p.
- GASPAR J., GLAESER E. L., 1998, “ Information Technology and the Future of Cities ”, *Journal of Urban Economics*, n°43, pp. 136-156.
- GERARD-VARET L.-A., LE BRETON M., 1996, “ L’économie publique locale et la ville ”, *Revue Economique*, n°106, pp. 103-125.
- GIBOUR I., STEPHAN L., 1997, “ Des rationalités et des comportements... ” *Urbanisme*, Hors série n°8, mars, pp. 26-29.
- GIULIANO G., SMALL K.A., 1991, “ Subcenters in the Los Angeles Region ”, *Regional Science and Urban Economics*, 21, 2, pp. 163-182.
- GOFFETTE-NAGOT F., 2000, *Economies d’agglomération et configuration interne des aires urbaines*, XXXVIème colloque de l’ASRDLF, Crans Montana, 6-9 septembre, 16

p.

- GOFFETTE-NAGOT F., SCHMITT B., 1998, " Les proximités, la ville et le rural ", in HURIOT J.-M. (dir), *La ville ou la proximité organisée*, collection Villes, Anthropos, Economica, Paris, pp. 163-171.
- GOLDSMITH M.E., 1991, " Chicago's future : economic efficiency or equality - or both ", in BONNEVILLE M. (textes réunis par), *L'avenir des villes*, collection Les Chemins de la Recherche, Lyon, pp. 155-174.
- GORDON P., KUMAR A. RICHARDSON H.W., 1989, " The Influence of Metropolitan Spatial Structure on Commuting Time ", *Journal of Urban Economics*, n°26, pp. 138-151.
- GORDON I.R., McCANN P., 2000, " Industrial Clusters : Complexes, Agglomeration and/or Social Networks ", *Urban Studies*, vol. 37, n°3, pp. 513-532.
- GOTTMANN J., 1970, " Urban Centrality and the Interweaving of Quaternary Activities ", *Ekistics*, n°29, pp. 322-331.
- GOZE M., 1997, *La métropolisation comme référence de l'évolution des politiques urbaines*, Les Cahiers de l'IERSO, n°9703, avril, 19 p.
- GRAND LYON PROSPECTIVE, 1999, " L'économie dans l'agglomération lyonnaise ", Les Cahiers du Millénaire, n° 3, 32 p.
- GRANGER M.D., BLOMQUIST G.C., 1999, " Evaluating the Influence of Amenities on the Location of Manufacturing Establishments in Urban Areas ", *Urban Studies*, vol 36, 11, pp. 1859-1873.
- GRIMAUD A., 1988, " Le CBD : mythe ou réalité ? " *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 249-260.
- GUERIN-PACE F., PUMAIN, D., 1990, " 150 ans de croissance urbaine ", *Economie et Statistique*, n°230, mars, pp. 5-16.
- GUILAIN R., 1999, *Externalités d'informations et évolution des villes*, Deuxièmes Journées de la Proximité, Toulouse, 19 et 20 mai, 16p.
- HARTSHORN T.A., MULLER P.O., 1989, " Suburban Downtowns and the Transformation of Metropolitan Atlanta's Business Landscape ", *Urban Geography*, vol 10, 4, pp. 375-395.
- HAAS S., 1995, *Apprentissages locaux et dynamique d'accumulation de compétences sur une agglomération : le cas de l'industrie informatique de Boston*, colloque de l'ASRDLF, Toulouse, 30-31 août et 1er septembre, 11 p.
- HELSEY R. W., SULLIVAN A. M., 1991, " Urban subcenter formation ", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 21, n°2, juillet, pp. 255-275.
- HENDERSON V., MITRA A., 1996, " The new urban landscape : Developers and edge cities ", *Regional Science and Urban Economics*, n°26, pp. 613-643.
- HOUDEBINE M., SCHNEIDER J.-L., 1997, " Mesurer l'influence de la fiscalité locale sur la localisation des entreprises ", *Economie et Prévision*, n°131, pp. 47-62.
- HURIOT J.-M., 1994, *Von Thünen : économie et espace*, Economica, Paris.
- HURIOT J.-M., 1998, " Avant-propos ", in HURIOT J.-M. (dir), *La ville ou la proximité organisée*, collection Villes, Anthropos, Economica, Paris, pp. 1-5.

- HURIOT J.-M., PERREUR J., 1994, " La centralité ", in AURAY J.-P., BAILLY A., DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M. (dir.), *Encyclopédie d'Economie Spatiale*, Economica, Paris, pp. 47-53.
- IHLANFELDT K.R., RAPER M.D., 1990, " The Intrametropolitan Location of New Office Firms ", *Land Economics*, vol 66, n°2, mai, pp. 182-198.
- ILLERIS S., 1994, " La localisation des producteurs et utilisateurs de services ", in BONAMY J., MAY N. (dir.), *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 95-108.
- ILLERIS S., SJOHOLT P., 1998, " Service et hiérarchie urbaine en Scandinavie ", in PHILIPPE J., LEO P.-Y., BOULIANNE L.-M. (dir), *Services et métropoles. Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, pp. 89-110.
- IMAI H., 1982, " CBD Hypothesis and Economies of Agglomeration ", *Journal of Economic Theory*, volume 28, pp. 275-299.
- INGRAM G.K., 1998, " Patterns of Metropolitan development : What Have We Learned ? ", *Urban Studies*, vol 35, n°7, pp. 1019-1035.
- INSEE, 1996, Atlas économique et social de la Région Rhône-Alpes, Lyon, 42 p.
- INSEE, 1997, *Les services en Rhône-Alpes 1997*, Lyon, 68 p.
- INSEE, 1998, *Les services aux entreprises à Lyon 1998*, Les dossiers de l'INSEE Rhône-Alpes, n°129, novembre, Lyon, 76 p.
- JALABERT G., JAILLET M.C., 1993, " L'agglomération toulousaine : une urbanisation multipolarisée de l'espace urbain ? ", in MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DATAR, Commissariat Général du Plan, actes du colloque " Métropoles en déséquilibre " ?, Economica, Paris, pp. 257-281.
- JAYET H., 1988, " Centre et périphérie urbaine : un modèle de détermination des zones d'influence urbaine ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 1.
- JAYET H., 1994, " Services et espace ", in BONAMY J., MAY N. (dir.), *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 35-53.
- JOUVAUD M., 1994, *Les facteurs de localisation des services aux entreprises : une analyse empirique*, Notes de recherche du CER, n°163, 24 p.
- JOUVAUD M., 1997, *Localisation des services aux entreprises et croissance des agglomérations*, Thèse de Sciences Economiques, décembre, Aix-Marseille, 296 p.
- JOUVAUD M., 1998, " Marseille-Aix, métropole dispersée ? ", in PHILIPPE J., LEO P.-Y., BOULIANNE L.-M. (dir), *Services et métropoles. Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, pp. 177-201.
- JULIEN P., 1994, " Métropolarisation des emplois ", *INSEE-Première*, n°349, décembre, Paris.
- JULIEN P., 2000, " Recensement de la population 1999- Poursuite d'une urbanisation très localisée ", *INSEE Première*, n°692, janvier, 5 p.
- KEINATH W.F., 1985, " The spatial component of the post-industrial society ",

- Economic Geography*, n°3, July, pp. 223-240.
- KLAASSEN L.H., 1991, " La dimension urbaine ", in CEMT, *Transport et distribution spatiale des activités*, Table ronde n°85, pp. 7-39.
- KRUGMAN P., 1991, " Increasing Returns and Economic Geography ", *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 31, pp. 483-499.
- LABORIE J.-P., 1982, " Le desserrement des industries dans les banlieues ", *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°15, pp. 32-55.
- LACOUR C., 1996, " Formes et formalisations urbaines ", in DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M., PUMAIN D. (dir.), *Penser la ville : théories et modèles*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 259-299.
- LACOUR C., 1998, " Territoires et proximité urbaine ", in HURIOT J.-M. (dir.), *La ville ou la proximité organisée*, Anthropos, Collection Villes, Economica, Paris, pp. 151-160
- LACOUR C., 1999, " Méthodologie de recherche et théorisation des villes ", in LACOUR C., PUISSANT S. (dir.), *La métropolisation - Croissance, Diversité, Fractures*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, 195 p., pp. 63-113.
- LACOUR C., GASCHET F., 2000, *Métropolisation, centre, centralité*, XXXVIème colloque de l'ASRDLF, Crans Montana, 6-9 septembre, 23 p.
- LACOUR C., PUISSANT S., 1998, *Métropolisation, Métropole et Dynamique urbaine*, Western Regional Science Association, thirty-seventh annual meeting, Monterey, California, 18-22 février, 21p.
- LACOUR C., PUISSANT S., GASCHET F., 1998, " Formes urbaines et dynamique métropolitaine des emplois ", communication au colloque de l'ASRDLF, 3-5 septembre, Puebla, 24 p.
- LACROIX M., POTHIER Y., 1998, " Services aux entreprises. La polyvalence lyonnaise ", *La lettre de l'INSEE Rhône-Alpes*, n°59, décembre, Lyon, 4p.
- LAMBOOY J, 1989, " Coûts transactionnels et informationnels. La croissance des services aux entreprises ", in MOULAERT F. (éd), *La production des services et sa géographie*, ADEGP, Université de Lille I, pp. 95-104.
- LANGÉARD E., EIGLIER P., 1988, " Le couple produit-service dans l'offre globale de services aux entreprises ", *Revue d'Economie Industrielle*, n° spécial : le dynamisme des services aux entreprises, n°43, 1er trimestre, pp. 119-128.
- LE GLEAU J.-P., PUMAIN D., SAINT-JULIEN T., 1996, " Villes d'Europe : à chaque pays sa définition ", *Economie et Statistique*, n°294-295, pp. 9-23.
- LE JEANNIC T., 1997, " Trente ans de périurbanisation : extension et dilution des villes ", *Economie et Statistique*, n° 307, pp. 21-441.
- LEO P.Y., PHILIPPE J., 1991, " Services aux entreprises et organisations multilocales ", *Revue d'Economie Industrielle*, n°57, 3ème trimestre, pp. 47-63.
- LEO P.Y., PHILIPPE J., 1993, " La dynamique mercapolitaine : une stratégie de développement pour les métropoles régionales ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 123-139.
- LEO P.-Y., PHILIPPE J., 1996, *Activités de service et développement des métropoles en France*, Notes de recherche du CER, n°187, 23 p.

- LEO P.-Y., PHILIPPE J., 1997, "Tertiarisation et métropolisation : quelles stratégies pour un développement à long terme ? ", *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°76, pp. 121-133.
- LEO P.-Y., PHILIPPE J., 1998-a, "Tertiarisation des métropoles et centralité. Une analyse de la dynamique des grandes agglomérations en France ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 63-84.
- LEO P.-Y., PHILIPPE J., 1998-b, "La transformation des métropoles françaises ", in PHILIPPE J., LEO P.-Y., BOULIANNE L.-M. (dir), *Services et métropoles - Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, pp. 25-60.
- LEO P.-Y., PHILIPPE J., 2000, *Internationalisation des services, modèles d'organisation, modèles relationnels, NTIC*, colloque Economie et socio-économie des services : perspectives internationales, Lille-Roubaix, 22-23 juin, 20 p.
- LES NOTES DE L'OPALE, 2000, *L'emploi en région lyonnaise*, n° 5, juillet, 8 p.
- LEVINE M.V., 1993, "L'avenir des centres-villes dans les villes nord-américaines ", in BUSSIERE Y., BONNAFOUS A. (dir), *Transport et étalement urbain: les enjeux*, collection Les Chemins de la Recherche, Lyon, pp. 53-72.
- LEVY J., 1998, "Qu'est-ce que la ville aujourd'hui ? Une comparaison internationale ", *Problèmes Economiques*, 24 juin, pp. 15-19.
- LOWE M.S., 2000, "Britain's Regional Shopping Centres : New Urban Forms ? ", *Urban Studies*, vol. 37, n°2, pp. 261-274.
- MADIES T., 1999, "Compétition entre collectivités locales et politiques d'aides aux entreprises : quelques apports de l'économie industrielle à l'économie publique locale ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 999-1019.
- MADRE J.L., MAFFRE J., 1997, "La mobilité des résidents français. Panorama général et évolution ", *Recherche Transports Sécurité*, n°56, juillet-septembre, pp. 9-25.
- MARSHALL J.N., WOOD P., 1995, *Services and Space. Key aspects of urban and regional development*, Longman Scientific and Technical, Singapour, 294 p.
- MARTINELLI F., 1989, "Une approche théorique de la demande de services aux producteurs ", in MOULAERT F. (éd), *La production des services et sa géographie*, ADEGP, Université de Lille I, pp. 47-66.
- MASSOT M. H., ORFEUIL J.-P., 1995, *Espaces de vie, espaces de travail : quinze ans d'évolution*, INRETS, juillet, 114 p.
- MATTHEW M.R., 1993, "The Suburbanization of Toronto Offices ", *The Canadian Geographer*, vol. 37, n° 4, pp. 293-306.
- MAY N., 1994-a, "Introduction ", in BONAMY J., MAY N.(dir), *Services et mutations urbaines- Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 3-14.
- MAY N., 1994-b, "Services, espace et main d'oeuvre : division spatiale du travail et marchés de l'emploi ", in BONAMY J., MAY N. (dir), *Services et mutations urbaines- Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 55-77.
- MAY N., 1994-c, "Développement des services et transformation des configurations urbaines ", in BONAMY J., MAY N. (dir), *Services et mutations urbaines- Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 79-92.

- MAY N., 1995, *Districts et métropolisation : intégration productive et fragmentation urbaine*, colloque " Dynamiques industrielles et dynamiques territoriales ", ASRDLF, Toulouse, 30 août-1er septembre, 22 p.
- MAY N., 2000-a, " Modalités de construction du marché et inscription dans l'agglomération d'implantation : le cas des cabinets d'avocats d'affaires et des SSII à Lille et à Bordeaux ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 2, pp. 243-264.
- MAY N., 2000-b, *Localisation et mobilité des services d'assistance et de conseil aux entreprises : une lecture critique des analyses en termes de facteurs de localisation*, colloque Economie et socio-économie des services : perspectives internationales, Lille-Roubaix, 22-23 juin, 28 p.
- MAYERE A., VINOT F., 1991, " L'offre de services aux entreprises, reflet et vecteur du rayonnement des villes : l'exemple de quatre grandes agglomérations de Rhône-Alpes ", in BONNEVILLE M. (textes réunis par), *L'avenir des villes*, collection Les Chemins de la Recherche, Lyon, pp. 107-127.
- McDONALD J.F., 1987, " The Identification of Urban Employment Subcenters ", *Journal of Urban Economics*, vol. 21, pp. 242-258.
- McDONALD J.F., 2000, " Employment Subcenters and Subsequent Real Estate Development in Suburban Chicago ", *Journal of Urban Economics*, vol. 48, pp. 135-157.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1996, *La localisation des services*, collection " Géographie d'aujourd'hui ", Nathan Université, Paris, 192 p.
- MIESZKOWSKI P., MILLS E.S., 1993, " The Causes of Metropolitan Suburbanization ", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, n°3, pp. 135-147.
- MIGNOT D., 2000, *La croissance éclatée des villes*, Thèse d'Habilitation à Diriger des Recherches, Université Lumière Lyon 2, décembre, 163 p. et pièces jointes.
- MIGNOT D., PEGUY P.Y., 1999, *Localisations " révélées " et localisations " déclarées " des activités motrices*, XXXVème colloque de l'ASRDLF, Hyères, 1-3 septembre, 20 p.
- MILLS E.S., 1992, " The Measurement and Determinants of Suburbanization ", *Journal of Urban Economics*, n°32, pp. 377-387.
- MONNOYER-LONGE M. C., 1996, *La métropole bordelaise, dynamique de la localisation des services aux entreprises*, Notes de recherche du CER, n° 182, 23p.
- MOOMAW R.L., 1988, " Agglomeration Economies : Localization or Urbanization? ", *Urban Studies*, vol. 25, pp. 150-161.
- MORIN R., LEMIEUX A., 1999, " Développement local et ancrage territorial des entreprises dans les quartiers d'une ville-centre ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 1037-1058.
- MOULAERT F., GALLOUJ C., 1993, " The Locational Geography of Advanced Producer Service Firms : The Limits of Economies of Agglomeration ", *The Service Industries Journal*, vol 13, n°2, pp. 91-106.
- MOYART L., 1997, " Place des services généraux aux entreprises dans le développement urbain ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° spécial " Services aux entreprises et métropoles ", n°1, pp. 49-66.

- NICOT B.H., 1996-a, " La périurbanisation dans les ZPIU ", in PUMAIN D., GODARD F. (dir), *Données urbaines*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 289-299.
- NICOT B.H., 1996-b, " Une mesure de l'étalement urbain en France. 1982-1990 ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 71-98.
- NINNIN B., 1986, *Logique des implantations industrielles dans l'agglomération lyonnaise*, Ecole Centrale de Lyon, Travail de Fin d'Etudes, 76 p.
- NOYELLE T., 1994, " Services et mutations urbaines aux Etats-Unis ", in BONAMY J., MAY N. (dir.), *Services et mutations urbaines - questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 219-238.
- O'HUALLACHAIN B., 1989, " Agglomeration of Services in American Metropolitan Areas ", *Growth and Change*, vol 20, n°3, pp. 34-49.
- O'HUALLACHAIN B., 1991, " Sectoral Clustering and Growth in American Metropolitan Areas ", *Regional Studies*, vol 25, n°5, pp. 411-426.
- O'HUALLACHAIN B., REID N., 1992, " The Intrametropolitan Location of Services in the United States ", *Urban Geography*, vol. 13, n°4, pp. 334-354.
- OLLIVRO J., BAUDELLE G., 2000, " La localisation des fonctions stratégiques : entre attractivité métropolitaine et convivialité résidentielle ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 195-214.
- ORFEUIL J.-P., 1997, " Les déterminants de l'évolution de la mobilité urbaine ", in ENPC, actes du colloque Mobilité dans un environnement durable, Presses de l'ENPC, Paris, pp. 7-12.
- ORFEUIL J.-P., 2000, *Stratégies de localisation- Ménages et services dans l'espace urbain*, La Documentation Française, Paris, 75 p.
- OTA M., FUJITA M., 1993, " Communication technologies and spatial organization of multi-unit firms in metropolitan areas ", *Regional Science and Urban Economics*, n°23, pp. 695-729.
- PAELINCK J., 1994, " Découpage spatial et échelles territoriales ", in AURAY J.-P., BAILLY A., DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M. (dir.), *Encyclopédie d'Economie Spatiale*, Economica, Paris, pp. 95-97.
- PEGUY P.Y., 2000, *Analyse économique des configurations urbaines et de leur étalement*, thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques, Université Lumière Lyon 2, décembre.
- PENY A., 1999, " Formes et conceptions urbaines : des modèles en compétition ", Synthèse de l'atelier, in SPECTOR T., THEYS J (dir), *Villes du XXIème siècle, Entre villes et métropoles : rupture ou continuité ?*, synthèse du colloque de La Rochelle, 19-21 octobre 1998, pp. 120-131.
- PERRAT J., 1993, " Innovation, territoire et nouvelles formes de la régulation : de la proximité à l'externalité ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, n° spécial : Economie de proximités, pp. 509-525.
- PETIT P., 1988, " Tertiarisation, croissance et emploi : quelles nouvelles logiques ? ", *Revue d'Economie Industrielle*, n° spécial : Le dynamisme des services aux entreprises, n°43, 1er trimestre, pp. 164-178.
- PEYRACHE V., 1993, " Transformations économiques et spatiales des régions

- métropolitaines-Tendances à long terme et évolutions différenciées ”, Actes du colloque “ Métropoles en déséquilibre ” ?, Lyon, 22-23 novembre, 34 p.
- PHILIPPE J., LEO P.Y., BOULIANNE L.M. (dir), 1998, *Services et métropoles. Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L’Harmattan, Paris, 300 p.
- PHILIPPE J., MONNOYER M.-C., 1989, “ Gestion de l’espace et développement des services aux entreprises ”, *Revue d’Economie Régionale et Urbaine*, n°4, n° spécial : Services à la production et changement technologique, pp. 671-684.
- PIVO G., 1993, “ A Taxonomy of Suburban Office Clusters : The Case of Toronto ”, *Urban Studies*, vol 30, n°1, pp. 31-49.
- MINISTERE DE L’EQUIPEMENT, COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN, DATAR, 1987, *Mutations économiques et urbanisation*, La Documentation Française, Paris, 340 p.
- PLANQUE B., 1995, “ Délocalisations ” et/ou “ métropolisation ”. *Quels enjeux pour l’organisation spatiale du développement économique ?*”, Notes de recherche du CER, Aix-Marseille, n°178, 32 p.
- PLASSARD F., 1992, “ L’impact territorial des transports à grande vitesse ”, in DERYCKE P.-H. (textes rassemblés par), *Espace et dynamiques territoriales*, Economica, Paris, pp. 243-262.
- POLESE M. 1992, “ Urbanisation et développement économique ”, in BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (dir), *Encyclopédie de géographie*, Economica, Paris, pp. 743-762.
- POLESE M., 1994, *Economie Urbaine et Régionale*, Economica, Paris, 400 p.
- PORTER M. E., 1995, “ The Competitive Advantage of the Inner City ”, *Harvard Business Review*, mai-juin, pp. 55-71.
- PUISSANT S., 1997, “ La métropolisation en questions. Principes méthodologiques ”, *Revue d’Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 647-666.
- PUMAIN D., 1994, “ Villes et agglomérations urbaines ”, in AURAY J.-P., BAILLY A., DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M. (dir.), *Encyclopédie d’Economie Spatiale*, Economica, Paris, pp. 111-125.
- PUMAIN D., DERYCKE P.H., HURIOT J.M., 1996, “ Introduction : pour une confrontation des théories urbaines ”, in DERYCKE P.H., HURIOT J.M., PUMAIN D. (dir), *Penser la ville. Théories et modèles*, collection Villes, Anthropos, Economica, Paris, pp. 1-6.
- PUMAIN D., ROBIC M.-C., 1996, “ Théoriser la ville ”, in DERYCKE P.-H., HURIOT J.M., PUMAIN D.(dir), *Penser la ville : théories et modèles*, collection Villes, Anthropos, Economica, Paris, pp. 107-161.
- PUMAIN D. SAINT-JULIEN Th. (coord), 1995, “ L’espace des villes ”, BRUNET R., AURIAC F. (dir), *Atlas de France*, vol 12, La Documentation Française, Paris, 128 p.
- PUMAIN D., SAINT-JULIEN Th., 1996, “ A ville plus grande, travail plus qualifié ”, *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°29, janvier, pp. 105-118.
- RAOULT E. 1997, “ Ville : la vision d’Eric Raoult ”, *Urbanisme*, hors série n°8, mars.

-
- RAUX C., 1993, " Centralité, polynucléarité et étalement urbain : application au cas de l'agglomération lyonnaise ", in BUSSIERE Y., BONNAFOUS A. (dir), *Transport et étalement urbain : les enjeux*, collection Les Chemins de la Recherche, Lyon, pp. 75-98.
- REMY J., VOYE L., 1992, *La ville : vers une nouvelle définition ?*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, 174 p.
- REYNAUD A., 1992, " Centre et périphérie ", in BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (dir), *Encyclopédie de géographie*, Economica, Paris, pp. 599-615.
- RICHARDSON H. W., 1988, " Monocentric vs. Polycentric Models : the Future of Urban Economics in Regional Science ", *Annals of regional Science*, vol. 22, n°2, pp. 1-12.
- ROUSSET-DESCHAMPS M., 1994, " Métropolisation et formes géographiques de la production servicielle ", in BONAMY J., MAY N. (dir), *Services et mutations urbaines- Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 203-218.
- RUYSSSEN O., 1988, " Nouveaux services et renouveau des services ", *Revue d'Economie Industrielle*, n° spécial : Le dynamisme des services aux entreprises, n°43, 1er trimestre, pp. 129-140.
- SABATIER L.-M., 1996, " Les emplois de services dans l'activité industrielle des villes : substitution et externalisation ", in PUMAIN D., GODARD F. (dir.), *Données urbaines*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 265-273.
- SALLEZ A., 1993, " les nouveaux territoires de l'entreprise ", in DERYCKE P.-H. (textes rassemblés par), *Espace et dynamiques territoriales*, Economica, Paris, pp. 217-241.
- SALLEZ A., VEROT P., 1993, " Les villes en questions ", in SALLEZ A. (dir), *Les villes, lieux d'Europe*, DATAR, Editions de l'Aube, Paris, pp. 147-178.
- SASAKI K., 1990, " The establishment of a subcenter and urban spatial structure ", *Environment and Planning A*, vol. 22, pp. 369-383.
- SASAKI K., MUN S.-E., 1996 " A Dynamic Analysis of Multiple-Center Formation in a City ", *Journal of Urban Economics*, n°40, pp. 257-278.
- SASSEN S., 1995, *La vile globale. New York, Londres, Tokyo, Descartes et Cie*, Paris, 533 p.
- SCHARWITZ A., 1993, " Subservient Suburbia. The Reliance of Large Suburban Companies on Central Cities Firms for Financial and Professional Services ", *Journal of the American Planning Association*, vol. 59, n°3, été, pp. 288-305.
- SIMON P., 1994, " Immobilier d'entreprise et services- L'exemple des " Parc-Club " ", in BONAMY J., MAY N. (dir), *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*, Anthropos, Economica, Paris, pp. 165-181.
- SOY A., 1998, " La conurbation de Barcelone ", in PHILIPPE J., LEO P.-Y., BOULIANNE L.-M. (dir), *Services et métropoles - Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, pp. 113-124.
- SPECTOR T., 1998, " La prospective urbaine : un état des lieux ", *Futuribles*, n°229, mars, pp. 29-68.
- STEGMAN M. A., TURNER M. A., 1996, " The Future of Urban America in the Global Economy ", *Journal of the American Planning Association*, vol 62, n°2, printemps, pp. 157-164.

- SUZUKI T., 2000, *Urban Structure and Commuting Distance : A Theoretical Approach to Excess Commuting*, Sixth World Congress of the RSAI, Lugano, 16-20 May, 36 p.
- TABOURIN E., ANDAN O., ROUTHIER J.-L., 1995, *Les formes de la croissance urbaine. Le modèle de René Bussièrè appliqué à l'agglomération lyonnaise*, LET, 310 p.
- TABUCHI T., 1998, " Urban Agglomeration and Dispersion : A Synthesis of Alonso and Krugman ", *Journal of Urban Economics*, n°44, pp. 333-351.
- TERRIER C., 1990, " Les villes : toujours plus tertiaires ", *Economie et Statistique*, n°230, mars, pp. 47-54.
- TERRIER C., 1996, " L'emploi se concentre en ville ", in PUMAIN D., GODARD F. (dir), *Données urbaines*, Anthropos, collection Villes, Economica, Paris, pp. 237-246.
- THISSE J.-F., 1992, " Espace et concurrence. Une cohabitation difficile ? ", in P.-H. DERYCKE (textes rassemblés par), *Espace et dynamiques territoriales*, Economica, Paris, pp. 113-135.
- THOMAS I., JOIGNAUX G., CUNAT F., 1991, *Mobilité spatiale et recomposition fonctionnelle des activités de service*, colloque de l'ASRDLF, Montréal, 3-4 septembre, 22 p.
- VELTZ P., 1993-a, " Logiques d'entreprises et territoires : les nouvelles règles du jeu ", in SAVY M., VELTZ P. (dir.), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, Editions de l'Aube, Paris, pp. 47-79.
- VELTZ P., 1993-b, " D'une géographie des coûts à une géographie des compétences et de l'organisation. Quelques thèses sur l'organisation du rapport entreprises/territoires ", *Revue Economique*, n°4, juillet, pp. 671- 684.
- VELTZ P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, collection Economie en liberté, Presses Universitaires de France, Paris, 262 p.
- VOITH R., 1998-a, " Do suburbs need cities ? ", *Journal of Regional Science*, volume 38, n°3, pp. 445-464.
- VOITH R., 1998-b, " Parking, Transit and Employment in a Central Business District ", *Journal of Urban Economics*, n°44, pp. 43-58.
- WEBER A., 1909, *Theory of the Location of Industries*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- WHITE M. J., 1976, " Firm Suburbanization and Urban Subcenters ", *Journal of Urban Economics*, n°3, pp. 323-343.
- WIEL M., 1996, " La mobilité dessine la ville ", *Urbanisme*, n°289, juillet-août, pp. 80-85.
- WIEL M., 1999, *La transition urbaine ou le passage de la ville pédestre à la ville motorisée*, collection Architecture + Recherche, Mardaga, 149 p.
- WIEL M., ROLLIER Y., 1993, " La pérégrination au sein de l'agglomération. Constats à propos du site de Brest ", *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°59/60, pp. 152-162.
- ZHANG Y. SASAKI K., 1997, " Effects of subcenter on urban spatial structure ", *Regional Science and Urban Economics*, vol 27, pp. 297-324.
- ZIMMERMANN J.-B., 1995, " Dynamiques industrielles: le paradoxe du local ", in

RALLET A., TORRE A. (dir.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 147-168.

ZULIANI J.-M., 1996, *Les services aux entreprises dans une métropole à forte composante de recherche-développement : Toulouse*, CIEU-Toulouse, novembre, 37 p. et annexes.

ZULIANI J.-M., 1998, "Toulouse, métropole technologique", in PHILIPPE J., LEO P.-Y., BOULIANNE L.-M. (dir), *Services et métropoles. Formes urbaines et changement économique*, collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, pp. 241-268.