

Simon Guy, John Henneberry

# ÎLOTS DE DÉVELOPPEMENT

DIVERSITÉ DES STRATÉGIES IMMOBILIÈRES  
DANS LES VILLES EN GRANDE-BRETAGNE<sup>1</sup>

La publication de *Towards an Urban Renaissance* par l'architecte anglais Richard Rogers en 1999 a attiré l'attention publique et politique sur la ville comme lieu de dynamisme social et économique (Urban Task Force, 1999). Rogers défend ainsi l'idée « qu'une renaissance urbaine est souhaitable, nécessaire, réalisable et aurait dû avoir lieu depuis longtemps » (p. 8). Cette vision de la ville comme moteur de changements économiques, sociaux et culturels n'est pas nouvelle. Un rapport précédent, rédigé par le Programme de Prospective Technologique du Gouvernement anglais soutenait que le processus d'innovation et les innovateurs municipaux et commerciaux étaient les deux clés de la création de villes économiquement plus compétitives et, en même temps, plus satisfaisantes d'un point de vue environnemental (Bendixson, 1996). Ce rapport suggérait en particulier que les villes sont des « berceaux d'innovation et de changement » qui apportent « potentiellement des liens productifs entre produits existants et spécialisation », entre « chercheurs et gens des affaires ». Cet accent porté sur une « planification collaborative » peut être appliqué, au sens large, à tous les champs politiques et en particulier à celui de la planification urbaine (Healey, 1997). À travers la « construction de relations » et le développement d'un « capital social, intellectuel et politique », la stratégie d'aménagement concerté est de « promouvoir la coordination et le flux de savoir entre les différentes relations sociales qui coexistent à l'intérieur des espaces » (Healey, 1997, p. 200).

Cependant, le danger est que cette recherche de consensus empêche les décideurs politiques de conduire des logiques de développement alternatives préconisées par d'autres groupes d'acteurs du développement.

## Banaliser : la construction d'immeubles pour les institutions

Une bonne part du débat sur la globalisation des villes suppose l'homogénéisation de l'espace urbain. En d'autres termes, cela signifie que les villes sont remodelées pour correspondre aux besoins formulés par les

Urban Splash



Matchworks à Liverpool, rénovation en espace de bureaux, par Urban Splash.

institutions globales pour réaliser des bureaux hauts de gamme dans des quartiers d'affaires bien définis et ce dans des emplacements de premier ordre. Un processus de purification physique en résulte souvent, c'est-à-dire que l'espace, dans ces îlots immobiliers, est prévu et mis en forme pour correspondre aux goûts d'une vaste majorité d'entreprises consommatrices. Les villes se bousculent pour attirer le capital mobile à travers la création d'enclaves commerciales instantanément familières

1. Cet article est issu d'une recherche réalisée avec le soutien de l'Economic and Social Research Council du Royaume Uni, dans le cadre du programme de recherche : *Cities, competitiveness and cohesion*, et intitulée : « *Economic structures, urban responses : framing and negotiating urban property development* ».

Elle a reçu également le soutien du Education Trust of the Royal Institution of Chartered Surveyors.

et qui, de ce fait, rassurent les nouveaux arrivants. Voyager entre Tokyo, Paris, Berlin et Londres, – puis à Manchester, Leeds et Newcastle – ne doit provoquer aucun choc ou aucune rupture pour le voyageur d'affaire.

Cette façon de bâtir des biens immobiliers convient également aux principaux investisseurs institutionnels dont les capitaux soutiennent le financement à long terme des développements de premier ordre. De tels investisseurs préfèrent mettre leur argent dans de grands immeubles, construits selon des paramètres spécifiques et proposant une architecture haut de



Manufacture des thés, Liverpool, rénovation en logements.

gamme, occupés par des entreprises internationales importantes et laissés en location direct ; c'est l'immobilier de premier ordre. Un tel parc immobilier a de faibles coûts d'entretien et implique des risques mineurs d'investissement mais il est adapté au marché global tant des propriétaires que des occupants. Ce contrat entre les acteurs principaux de l'offre et de la demande du marché de l'immobilier urbain signifie que les choix en termes d'architecture, d'emplacement, d'infrastructure et d'utilisation sont fortement influencés par le marché de l'immobilier. Celui-ci joue donc un rôle central dans le débat urbain. Le processus d'investissement et de développement ne s'organise pas comme le suggèrent de nombreuses études.

Les conflits entre acteurs du social, du politique et de l'économie, qui sont au cœur de nombreuses études d'urbanisme, se jouent aussi dans le monde des affaires immobilières. De tels conflits ont des conséquences variables, tels les réponses inadéquates à la demande de nouvelles formes de construction adaptées à des industries nouvelles, ou des politiques qui échouent à pleinement reconnaître la nature diverse du processus de développement urbain.

## Nouveaux espaces immobiliers : le secteur indépendant

Les investissements immobiliers des grandes entreprises reflètent une vision particulière de l'investissement et une façon spécifique d'appréhender la ville. Cette vision a une assise stratégique et cognitive pour les acteurs du développement institutionnel. Elle fait aussi sens culturellement en ce qu'elle correspond à un certain nombre de valeurs et d'exigences pré-établies à propos des lieux et des modes de construction qui, sur la base des expériences antérieures, sont aptes à produire un bénéfice. Quand on sait que les investisseurs ont une aversion naturelle pour les risques élevés, il n'est pas surprenant qu'ils tendent à limiter leurs activités à des villes et à des secteurs dont ils sont familiers, laissant leurs empreintes urbaines sur ces lieux. L'innovation à l'intérieur de ces limites d'organisation est très difficile, puisque les nouvelles propositions d'investissement sont évaluées en référence à des directives établies, à des pratiques et des expériences antérieures.

Ce conservatisme inhérent à l'immobilier pose problème. La consommation de quartiers d'affaires internationaux n'est pas toujours à l'image des brochures sur papier glacé qui présentent leur développement. Certains centres d'affaires internationaux reconnus ont parfois du mal à offrir une expérience urbaine qui corresponde à la demande des occupants. À Paris, de nombreuses entreprises ont ignoré les espaces de bureaux bon marché et hautement spécialisés de La Défense au profit de l'ambiance culturelle du centre historique (comme le Triangle d'or) bien qu'ils aient bénéficié de moins de souplesse dans les conditions financières de leur installation et d'infrastructures parfois plus pauvres. Plus récemment, le développement de la Potsdamer Platz à Berlin a accueilli des géants internationaux comme Sony ou Daimler Benz mais on a plus de chance de trouver une entreprise Internet dynamique qui essaye de donner un coup de fouet à l'économie berlinoise dans un quartier autrefois périphérique parce qu'à l'est (Kreutzberg par exemple). Ces marchés immobiliers localisés forment des îlots de développement alternatifs, qui font preuve d'un sens très différent de l'espace et se réfèrent à d'autres notions de lieux, d'infrastructures et d'architecture. Alors que les promoteurs et les investisseurs préfèrent centrer leurs activités d'acquisition sur des « points névralgiques » conformes aux normes internationales, les autres promoteurs locaux peuvent remplir efficacement et sereinement le vide avec un programme de développement alternatif.

On peut commencer à délimiter l'approche de ces promoteurs indépendants en notant leur préférence pour les lieux à la marge qui ont tendance à être ignorés par les grandes entreprises. Hall note ainsi dans son article sur les villes mondiales combien « les lieux inno-

vants ne sont à la fois ni au centre ni hors des frontières de la ville» (Hall, 1999, p. 41). En écho à cela, les indépendants ont tendance à travailler dans l'ombre des promoteurs habituels, contre-balançant la faible valeur locative par une grande proximité avec le cœur des villes. Travailler dans les franges de l'économie nécessite souvent de prendre en charge des emplacements de petite taille, des locataires multiples et des usages mixtes. Alors que de telles caractéristiques sont antinomiques des grands investisseurs, les indépendants semblent reconnaître les liens entre une telle complexité sociale et la vitalité urbaine qui est centrale dans un processus de régénération et induit finalement l'augmentation de la valeur locative. S'engager fortement dans un espace est ainsi la clé pour négocier la relation entre capital économique et culturel et c'est un facteur essentiel de l'approche des promoteurs indépendants.

**Tableau 1 : Modèles d'aménagement urbain – types idéaux**

Dispositif	Grandes entreprises	Indépendant
Emplacement	Centre	Marge
Taille	Grande	Petite/moyenne
Locataires	Unique	Multiples
Usage	Unique	Mixte
Bail	Fixe	Flexible
Architecture	Standardisée	Populaire
Design	Standard	Sensible
Reconnaissance	Nationale/internationale	Locale/régionale
Risque	Négatif	Positif
Vision	Rétrospective	Future
Professionnels	Avertis	Extérieurs
Valeur	Économique	Socio-économique

Les indépendants tachent également d'accroître la valeur en renforçant une architecture originale, avec souvent une préférence pour la conservation de styles locaux traditionnels à travers la réutilisation d'anciens entrepôts ou grands magasins. Comme le suggère un promoteur indépendant : « Je crois qu'un bon *design* ne coûte pas plus cher dans la mesure où il engendre de la valeur ». Cette esthétisation de l'immobilier contraste avec les ambitions affichées de nombreux investisseurs institutionnels qui prennent leurs distances d'avec l'effet visuel des constructions pour mieux évaluer leur valeur objectivement. Les attitudes face au risque de développement semblent également différer. Alors que les négociateurs des grandes entreprises évaluent et limitent leurs risques par l'entremise de réseaux nationaux et internationaux de chercheurs et de conseillers, les indépendants sont liés à des réseaux communautaires plus localisés et à d'autres intermédiaires culturels qui partagent l'investissement et contrebalancent les risques de développement grâce à des projets et des initiatives concertées (Banks *et al.*, 2000).

Il est important de souligner que le choix de l'emplacement d'une activité de développement n'est pas un choix libre pour les indépendants. Ce sont précisé-

ment les limites de l'activité des grandes entreprises, les zones qu'ils choisissent d'éviter, qui représentent pour les indépendants des opportunités d'emplacements où fonctionner. Dans ces zones de développement marginales qui ont peu de valeur économique intrinsèque, les indépendants ont la liberté d'innover, de créer littéralement de nouveaux espaces. Donc, tant que les villes anglaises sont soumises au pouvoir des puissants et aux discriminations des acteurs majeurs pour encadrer leurs dynamiques de développement, nous ne devrions pas considérer les acteurs de la propriété locale comme de simples victimes d'un pouvoir économique supérieur. Nous pouvons plutôt identifier toute une catégorie de contre-activités de développement qui servent actuellement à régénérer les villes britanniques.

Ce que l'on délimite ici, ce sont des visions très différentes du développement urbain projeté. Alors que les grandes entreprises fondent leurs estimations de rendement futur des investissements sur une extension des tendances passées en évaluant les types de risque et de retour sur investissement, les indépendants essaient de développer un futur urbain différent. À Manchester, qui est soumis à un « schéma post-industriel » lié à la culture entrepreneuriale

Urban Splash

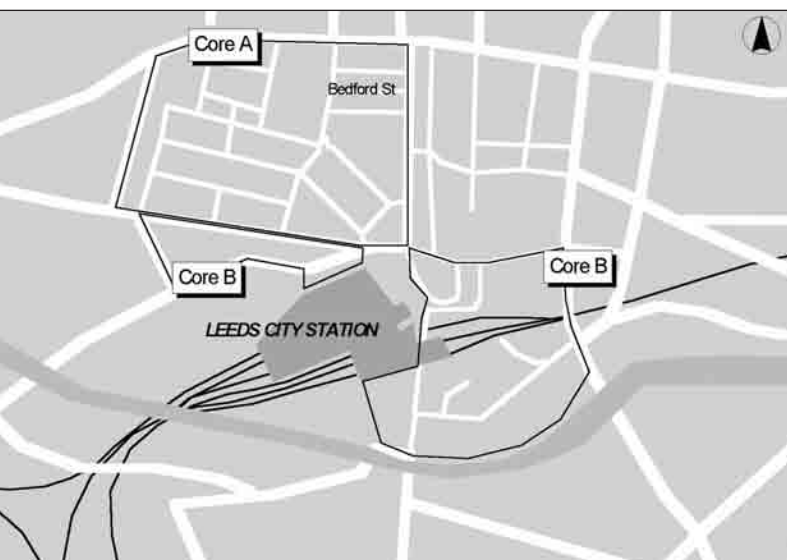


Royal William Yard, Plymouth, rénovation en hôtel.

(Quilley, 2000, p. 613), l'économie de services et la vie en ville, des quartiers comme le quart nord ont été aussi bien symboliquement que physiquement reconstruits. De cette façon, les immeubles anciens ont été adaptés avec succès aux nouveaux besoins, alliant image et ambiance locales spécifiques, et mettant en lumière le potentiel pour les économies urbaines d'éviter une soumission périodique à « la force universelle de la circulation du capital », (Harvey, 1989, p. 351), (Banks *et al.*, 2000, p. 463).

## Les modèles d'aménagement urbain

Comme l'illustrent les exemples des investisseurs institutionnels et indépendants, les villes abritent un ensemble varié et dynamique d'approches de l'investissement et du développement immobilier. Mettre en concurrence des voies de développement a pour résultat la construction d'une gamme diversifiée d'îlots de développement dans chaque ville. Les stratégies d'investissement immobilier des grandes entreprises – et



Leeds' Office Cores.

la réponse des promoteurs qui proposent des immeubles correspondant à ces attentes – a produit les quartiers d'affaires les plus importants des centres de nos villes : le « Square Mile » à Londres, « le Square Half Mile » à Manchester, le quartier autour de Colmore Row à Birmingham et autour de St Vincent Street à Glasgow, et bien d'autres encore. Les limites de ces centres de bureaux sont tellement claires qu'elles peuvent être tracées sur une carte (voir le centre A sur la carte, par exemple, identifié par un célèbre analyste de l'investissement immobilier en Grande-Bretagne). Certains ont conservé plus de caractéristiques locales que d'autres (comme Edinbourg), même si, au fond, il ne s'agit que d'une apparence (ou plus exactement d'une façade). Cependant, ces centres d'affaires établis ont été soumis à des pressions croissantes pour s'adapter et s'agrandir, pour fournir des immeubles très spécifiques destinés à l'usage des grandes entreprises. Cela a produit trois principales réponses. La première est le redéveloppement adapté de sites dans des zones de bureaux existantes. Cependant, quand des contraintes historiques, esthétiques ou physiques empêchent la construction d'immeubles appropriés, une action plus conséquente est nécessaire. Cela offre l'opportunité aux autorités de planification locales d'influer sur les modèles de déve-

loppement. Il en résulte des ajouts importants aux zones de bureaux des villes initialement définies. Certaines jouxtent ou sont proches des centres d'origine ; comme le quartier autour de Victoria Street à Bristol, Lothian Road/Morrisson à Edinbourg, ou le sud de Wellington Street/Boar Lane à Leeds (îlot B sur la carte). D'autres prennent la forme de gigantesques centres d'affaires ou de vastes quartiers d'affaires aux abords des villes comme South Gyle à Edinbourg, Frenchays à Bristol ou Salford Quays à Manchester.

Les promoteurs indépendants locaux poursuivent leur action dans des espaces et des lieux très différents. À Manchester, par exemple, un certain nombre de promoteurs indépendants sont partis loin du cœur traditionnel. Travaillant dans l'ombre des institutions, ils sont allés là où les institutions avaient peur d'aller, dans des zones de développement marginales d'immeubles vides où les loyers tombent en dessous de 10 £/m<sup>2</sup>. Tom Bloxham et Jon Falkingham, qui ont créé Urban Splash en 1993, en sont un exemple typique. Basé dans le nord ouest, dans les villes post industrielles de Manchester et Liverpool, Urban Splash est devenu, ces cinq dernières années, l'un des principaux promoteurs immobiliers du pays. L'entreprise compte désormais plus de 300 employés et développe actuellement des projets pour une valeur totale qui excède les 100 millions de £.

Maintenant reconnue comme le principal promoteur de lofts de la région, et uniquement concurrencé par la Manhattan Loft Corporation, l'entreprise a débuté avec la conversion d'un vaste et vieil immeuble industriel autrefois utilisé comme laboratoire chimique. Encouragés par « de superbes fenêtres et des briques apparentes », elle l'a transformé en ce qui est maintenant connu à Manchester comme le Sally's Yard, en proposant une gamme d'appartements fondés sur le mode de vie des lofts. Urban Splash a considérablement étendu son champ d'action dans le marché de « niche » des espaces de travail et de vie de haute qualité, abordables et accessibles, produits en restaurant et en transformant des immeubles désaffectés du centre et de la périphérie des villes. Plus récemment, l'entrepôt s'est diversifié dans le développement des bureaux et des espaces de loisir. Pour Bloxham, « l'ingrédient manquant pour un renouvellement du cœur urbain, ce sont des promoteurs qui aient de la bouteille, des promoteurs qui aient une vision et le courage de proposer, financer, développer et créer un marché bien ciblé sur des niches ».

D'ailleurs, l'été 1995, Urban Splash est entré en contact avec les célèbres architectes de Stephenson Bell en leur donnant les instructions suivantes « Nous avons acheté cet immeuble. Séduisez-nous ! ». L'immeuble qu'ils venaient d'acquérir était en fait un bloc d'immeubles comprenant neuf bâtiments indépendants dans une zone du quartier nord de Manchester. Avec la construction, au milieu des années 1970, du

Arndale Shopping Center, un centre commercial, et l'installation de marques célèbres, plus coutumières des rues chics, comme British Home Stores, Woolworth's, C & A, Marks & Spencer, Freeman Hardy Willis et Affleck & Brown, le futur et le statut économique du quartier Nord ont été modifiés. Le quartier Nord représente un exemple typique d'emplacement inenvisageable pour les grandes entreprises de bureaux. Pourtant, Urban Splash espérait qu'ils pourraient capitaliser à partir de la vitalité culturelle grandissante du quartier qu'ils avaient développé du fait de l'attractivité des loyers à bas prix pour les artistes locaux, les musiciens et les commerces indépendants. « En ce moment, le cœur culturel de la ville est beaucoup plus près d'Oldham Street, où se produit la scène artistique non officielle » (un promoteur local). Leur cible était l'ancien bâtiment d'Allfleck et Brown, un grand magasin qui avait gagné ses lettres de noblesse de « Harrods du Nord », en étant situé sur l'une des principales artères qui traversent le quartier Nord, Oldham Street.

L'immeuble était délabré, et avait besoin de rénovation et de réparations, c'était un monument à la déchéance et à la disparition d'un quartier autrefois prospère. Avec l'aide du Conseil de la ville de Manchester et d'une association de la communauté locale, maintenant appelée l'Association du quartier nord, Urban Splash a obtenu une concession de l'English Partnership pour aider à développer et à acheter l'immeuble. Le principal événement a été l'autorisation de réhabiliter ce qui s'appelle maintenant les immeubles Smithfield pour créer un nouveau mélange d'activité dans le quartier qui encourage les gens à s'installer pour y vivre ou y travailler. L'objectif était de toucher une vaste cible allant des jeunes couples mariés jusqu'aux retraités, ce qui requérait des habitats et des services dans une gamme de prix restreinte. Maintenant que les lots ont été vendus/loués avec succès, et que se sont installés des petits commerces dont l'esprit avait initialement inspiré la construction du lieu, beaucoup y voient un modèle de régénération urbaine. Le défi que représentait le fait de combiner un assortiment de neuf immeubles dégradés, chacun avec son style architectural, sa structure et sa hauteur, et d'en faire une entité cohérente a incité les promoteurs à agir différemment de ce qu'aurait fait une grande institution. La mise en place d'une architecture qui conserve le caractère et la richesse intrinsèque du bloc d'immeubles a plutôt été un facteur de choix décisif dans cet investissement immobilier réalisé par Urban Splash. Selon les principes d'Urban Splash, 12 millions de livres ont été investis dans l'immeuble Smithfield, grand de 144 500 pieds, réhabilitant un site de 0,62 acre, créant 245 emplois et réhabilitant 81 appartements (<http://www.urbansplash.co.uk>). Autre fait majeur : il y a eu peu de déplacements d'habitants car il y avait une faible densité résidentielle dans ce quartier avant

ce nouveau développement. Les loyers augmentent désormais du fait de la popularité du quartier, mais ce phénomène ne peut être vu comme une simple « yupification », à l'image du quartier de Soho à New York, comme l'a montré Sharon Zukin (1988). En fait, le quartier Nord est généralement apprécié pour sa diversité et sa vitalité culturelle.

En passant en revue des exemples similaires de développement urbain, comme le Salt Mill à Bradford et Camden Lock dans le nord de Londres, Charles Landry souligne que de tels projets de régénération organique ont tendance à se fonder « moins sur la stratégie que sur l'intuition » et que cette approche est « rare dans les développements classiques » (Landry *et al.*, 1996, p. 36). De même, l'analyse que Peter Hall fait des villes innovantes marque « l'importance conti-



Britannia Mills Castlefield, Manchester, rénovation en logements.

nuelle de l'ascendant, de l'innovation individuelle » (Hall, 1999, p. 40), et étaye cette idée par le fait que les villes créatives ont besoin de personnalités extérieures dont l'autonomie par rapport aux institutions « pré-suppose un schisme fondamental entre idées et valeurs » (p. 39). Continuant le travail de Sharon Zukin, Justin O'Connor décrit de tels promoteurs indépendants comme « des intermédiaires culturels » (O'Connor, 1999, p. 77) qui créent « l'infrastructure critique » du renouvellement urbain (p. 82).

L'interaction entre les acteurs du développement a produit un autre modèle de développement à Newcastle. L'effort pour créer un centre de bureaux reconnu au

plan national a eu pour résultat une mosaïque d'îlots immobiliers. À Grainger Town, les tentatives pour créer un cœur de bureaux se sont heurtées à des limites physiques et architecturales qui ont poussé à de nouvelles voies de développement qui avaient pour but d'équilibrer le patrimoine avec les dynamiques culturelles et économiques. Le résultat fut que le développement du

de développement est caractérisée par une grande diversité en termes de vision, d'intérêt social, de modes d'investissement et de stratégies architecturales.

Mais le développement de ces îlots ne peut être vu comme cohérent et participant d'une évolution mutuelle en coopération. Ceux qui possèdent Grainger Town essayent désormais de regagner l'intérêt des occupants de bureaux à travers une série d'initiatives mises en place par des associations anglaises et maintenant la Regional Development Agency, alors que les initiatives de développement indépendantes de Grainger Town ont été entravées par les nécessités d'une pureté de vision. Les initiatives pour relier Quayside au centre de la ville par les transports ont échoué à se matérialiser, ce qui a contribué à isoler les deux centres alors que des spécialistes avaient attiré l'attention sur le fait que le type de schéma, vaste, prévu à Gallowgate ne correspondait pas à un marché viable. Pour comprendre ces dissonances dans le développement, il faut analyser les logiques de développement alternatives qui modèlent actuellement les villes anglaises.



Urban Splash

Smithfield Buildings, Manchester.

Newcastle Quayside a remplacé le cœur central (Grainger Town) comme principal centre d'affaires. La tendance actuelle pousse à développer davantage Quayside, en le couplant avec le développement de Gateshead Quays, sur l'autre rive du fleuve Tyne, en tant qu'une « île de culture ». Plus récemment un nouveau centre de bureaux a été créé à Gallowgate, un bout du site central, à l'ouest du centre de la ville, qui représente un centre névralgique proche pour les entreprises commerciales. Comme l'illustre le tableau 2, chacune de ces logiques

## L'implication de la recherche dans l'aménagement

Les pratiques et les théories de l'investissement (façons de voir et de faire) ne sont pas sensibles aux défis extérieurs à leurs propres références. Par définition, les grands investisseurs ne sont intéressés que par l'immobilier institutionnel. Cela limite les zones de la ville que les grands entreprises prennent en compte. Si l'on considère un panel de villes avec un parc immobilier composé d'une grande variété d'immeubles, seuls ceux qui sont conformes aux critères d'investissement des grands investisseurs seront pris en compte. La politique en ce domaine reflète la vision particulière de l'engagement qu'ont les investisseurs dans le marché immobilier. En effet, ils veulent étendre et renforcer l'influence des investisseurs institutionnels. Le levier de la finance privée est ainsi une composante essentielle de la politique de renouvellement urbain (Adair *et al.*, 1999). Pour parachever cela, des mesures sont prises pour augmenter la performance financière de l'investissement immobilier – par exemple, une aide à la location et/ou des subventions à l'achat – et pour

**Tableau 2 : Le profil des îlots aménagés à Newcastle**

Caractéristique	Grainger Town	Quayside	Gallowgate
Stratégie	Centre d'une grande ville	Extérieur au centre-ville	Nouveau centre commercial
Principal initiateur	Associations anglaises/héritage	Gouvernement local/national	Gouvernement local
Stratégie architecturale	Patrimoine du centre	Renouveau du front de mer	Centre commercial
Emplacement	Centre de la ville	Périphérique	Limites du centre
Propriétaire	Multiple et hétérogène	Gouvernement local	Public/Privé
Financement	Associations anglaises/RDA		
Promoteurs	Locaux/régionaux	Nationaux	Régionaux/nationaux
Secteur économique cible	Usage mixte	Bureaux/loisirs	Commercial
Architecture	Classique/conservation du patrimoine	Post-moderne	Intégration urbaine
Infrastructure	Basique et flexible	Haute qualité mais rigide	Évolutive

réduire les risques – par exemple, la fourniture d'informations sur le marché et le développement de nouvelles aides à l'emprunt. Mais est-ce que cette conversion d'une grande part de l'immobilier urbain en modèles qui correspondent aux critères d'investissement des grands entreprises est réellement la meilleure façon de promouvoir le développement urbain ? Dans cette perspective, des exemples comme le Northern Quarter de Manchester ont peu de chance d'être pris en compte. Alors qu'il serait possible d'étendre le cœur du marché un peu ici et là, l'utilisation d'une politique qui « traduit » encore un peu plus l'immobilier des villes en « langage » de firme n'aura qu'un effet marginal sur la régénération de la ville dans son ensemble.

Dans les débats politiques sur le rôle des grands entreprises dans le renouvellement urbain, la nature, la construction et l'utilisation de la rationalité stratégique des investisseurs et les façons dont elle recoupe les besoins en développement local sont rarement pris en compte. Les raisonnements culturels et opérationnels sur la contribution potentielle des autres acteurs ne sont pas non plus pris en considération. Ce qui est nécessaire, c'est de trouver un biais pour que les décideurs politiques puissent conceptualiser un schéma physique des villes qui tienne compte des formes alternatives de développement immobilier et de processus d'investissement. Personne ne voudrait décourager les grands investisseurs de prendre un rôle actif dans la régénération urbaine, mais l'expérience de Manchester suggère qu'il faut recentrer les efforts de la politique nationale et locale pour encourager les formes indépendantes et locales d'investissement et de développement.

Il est bien sûr vital d'éviter d'opposer trop rapidement le développement des grands entreprises et le

développement « indépendant », ou de stigmatiser l'un en portant l'autre aux nues. La recherche trouve plutôt là la possibilité d'employer le processus de développement comme « fenêtre » sur des restructurations urbaines plus larges et d'y intégrer ces analyses sociales et économiques en étudiant ce processus contesté. En faisant cela, on peut comprendre à quel point les débats sur les lieux de vie et de travail, l'innovation et le patrimoine, la diversité et la tradition, le local et le global, sont systématiquement remplacés dans le langage urbain par les notions de rendement, de valeur capitalistique, d'usage, d'emplacement, de location et de spécialisation. Vus sous cet angle, les choix de développement et d'investissement sont loin d'être neutres et ne sont certainement pas uniquement déterminés par des puissances économiques. Cela signifie que les débats politiques sur le rôle des grands investisseurs dans le renouvellement urbain, la construction, la nature et l'utilisation de leurs stratégies d'investissements, et la correspondance de ces stratégies avec les besoins locaux de développement doivent être étudiés davantage. Les décideurs doivent conceptualiser le schéma physique des villes d'une façon qui reconnaisse à la fois la multiplicité des voies de développement et la force des diversités locales. Connecter les études immobilières avec les études urbaines confronte immédiatement aux économies de la culture et à la culture économique et replace directement le développement urbain dans un contexte « glocal », mondial et local.

**Simon Guy, John Henneberry**

*Traduit de l'anglais par Deborah Grand*

## RÉFÉRENCES

Adair A., Berry J., McGreal S., Deddis B., Hirst S., (1999), « Evaluation of Investor Behaviour in Urban Regeneration », *Urban Studies*, 36 (12), pp. 2031-2045.

Banks M., Lovatt A., O'Connor J., Raffo C., (2000), « Risk and Trust in the cultural industries », *GEOFORUM*, 31, pp. 453-464.

Bendixson, (1996), *Cities in 2020*, HMSO/Department of Trade and Industry.

Bloxham T., (1995), « Regenerating the Urban Core », *Urban Design International*, 53, pp. 1-3.

Hall P., (1999), « The Creative City in the Third Millennium », in Verwijnen J., Lehtovuori, P. (eds), *Creative*

*Cities : Cultural Industries, Urban Development and the Information Society*, Helsinki, UIAH Publications, pp. 36-57.

Harvey D. (1989), *The Condition of Postmodernity : an Inquiry with the Origins of Cultural Change*, Cambridge, Massachussets, Blackwells.

Healey P., (1997), *Making Strategic Spatial Plans : Innovation in Development Plan Making in Europe* (with Kha-kee, Motte and Needian), UCL Press, London.

Landry C., Greene, L., Matarasso F., Bianchini F., (1996), *The Art of Regeneration : Urban Renewal through Cultural Activity*, London, Comedia.

O'Connor J., (1999), « Popular Culture, Reflexivity and Urban Change », in Verwijnen J., Lehtovuori P. (eds), *Creative Cities : Cultural Industries, Urban Development and the Information Society*, Helsinki, UIAH Publications, pp. 76-100.

Quilley S., (2000), « Manchester First : From Municipal Socialism to the Entrepreneurial City », *International Journal of Urban and Regional Research*, 24 (3), pp. 601-615.

UK Government's Technology Foresight, (1996), Office of Science and Technology, London.

Urban Task Force, (1999), *Towards an Urban Renaissance, Final Report of the Task Force Chaired by Lord Rogers*, London, Taylor and Francis.

Zukin S., (1988), *Loft Living : Culture and Capital in Urban Change*, London, Radius.

---

**John Henneberry** est professeur d'économie de la propriété au Département de planification urbaine et régionale de l'Université de Sheffield. Ses recherches portent sur la structure du marché immobilier et les conduites des acteurs, les relations entre le marché immobilier et le reste de l'économie, les régulations étatiques dans ce domaine. Ses recherches sont financées par EPSRC, ESRC, EC, ODPM, RICS Education Trust, et des administrations nationales et locales. Il fait partie du comité de rédaction de la revue *Journal of Property research* et est coéditeur de la collection de livres Real Estate Issues, financée par la fondation RICS aux éditions Blackwell.

<j.henneberry@sheffield.ac.uk >

**Simon Guy** est professeur de développement urbain à l'École d'Architecture, d'urbanisme et du paysage, et doyen de la recherche, à l'Université de Newcastle en Grande-Bretagne. Ses recherches concernent la production et la consommation des technologies dans les villes. Il travaille à élaborer une compréhension critique des stratégies techniques et des processus socioéconomiques qui conditionnent l'urbanisme et le développement urbain.