



# TERTIARISATION ET MÉTROPOLISATION

QUELLES STRATÉGIES POUR UN DÉVELOPPEMENT À LONG TERME ?

— Pierre-Yves Léo, Jean Philippe

**D**epuis une vingtaine d'années, la tertiarisation des emplois a progressé dans toutes les villes des pays industrialisés, entraînée simultanément par l'externalisation des fonctions tertiaires de l'industrie, par la contraction des emplois industriels et, enfin, par le développement de nouveaux services à fort contenu informationnel. Ce changement économique induit une première interrogation sur les activités susceptibles d'être aujourd'hui les moteurs du développement urbain. Les activités tertiaires, dont l'importance statistique est manifeste, sont encore mal connues et rarement admises au rang d'activités de croissance : Jacques de Bandt (1996) souligne que beaucoup d'économistes pensent encore que leur développement ne correspond pas à grand chose de positif et n'y reconnaissent pas la manifestation de l'économie de l'information, cœur des processus de création de valeurs ajoutées actuels. Ces jugements de spécialistes ne prédisposent pas à la reconnaissance sociale de ce type d'activités et encore moins à la mise en œuvre de stratégies qui s'appuient explicitement sur elles. Plus pernicieusement, pour les municipalités, le mode de calcul de la taxe professionnelle rend plus intéressant, d'un point de vue purement fiscal, un développement industriel plutôt que tertiaire.

Partout dans les grandes villes, les emplois qualifiés sont en forte expansion (cadres d'entreprises, ingénieurs, médecins, professions libérales, métiers des arts et des spectacles, techniciens). Les mesures que réalise l'INSEE montrent que ces emplois se substituent aux emplois d'ouvriers et d'employés. Ce mouvement de polarisation sociale a aussi un aspect spatial : les catégories populaires se trouvent de plus en plus reléguées à la périphérie des grandes villes où les loyers sont plus abordables. Ce processus d'embourgeoisement<sup>1</sup> du cœur des grandes villes s'accompagne souvent d'une diminution de sa population.

Les banlieues difficiles constituent le stade ultime de cette crise sociale et spatiale. Ravagées par l'inactivité, disposant de peu de services publics et encore moins d'activités privées, les banlieues rassemblent une population d'exclus qui peut aller de l'individu au chômage à celui ayant un emploi précaire ou très mal payé en passant par des personnes dépendant essentiellement de revenus de transferts. Certains auteurs (cf. Van Kempen, 1994) ont proposé d'appeler villes duales ces cités.

Cette ségrégation sociale et spatiale a provoqué la mise en place de politiques d'insertion qui sollicitent intensément

les services de proximité pour sortir de l'impasse créée par la raréfaction des emplois disponibles. Les besoins non satisfaits dans les services aux ménages sont couramment estimés à plusieurs centaines de milliers d'emplois. Cependant ces besoins ne semblent pas encore constituer une demande marchande car les entreprises privées les délaissent. L'État et les collectivités territoriales interviennent pour soutenir les initiatives mais hésitent entre une offre marchande de services soutenue par des allègements de charges sociales et des dégrèvements d'impôts, et une offre associative qui restaure le lien social mais qui est accusée de maintenir les personnes employées dans un ghetto.

Pour notre part, dans des travaux antérieurs (1990, 1991a) nous avons préconisé pour les métropoles de rechercher les créations d'emplois dans les secteurs des services travaillant sur l'information et dans les activités à forte orientation internationale. C'est pour elles une façon de se repositionner dans le sens de la croissance économique. Nous sommes conscients que toutes les métropoles ne sont pas en mesure d'adopter cette politique. Pour celles qui le peuvent le risque de polarisation sociale demeure car cette stratégie se fonde surtout sur l'emploi qualifié et ne résout pas la question des chômeurs peu ou mal qualifiés.

Face à ces problèmes, le concept de développement urbain durable a acquis une influence considérable dans les politiques urbaines notamment en Amérique du Nord où il trouve un terrain propice dans l'esprit associatif qui anime les communautés. L'environnement, la préservation des ressources naturelles, un développement économique équilibré, respectueux des personnes humaines, l'équité entre les générations et les personnes d'un point de vue social et géographique, sont les thèmes qui reviennent le plus souvent (cf. MacLaren, 1996). Conçu comme un processus pour atteindre un état désiré de conditions de vie dans les métropoles, il risque, faute d'analyses rigoureuses et d'indicateurs de planification, de ne représenter que la dernière version de l'utopie urbaine.

*Ci-contre : Travail moderne, décor ancien, au centre-ville.*

1. Les auteurs anglo-saxons l'appellent *gentrification*.

Nous avons donc tous les éléments d'un débat sur les activités à privilégier pour relancer la dynamique économique des villes. Pour y apporter notre contribution, nous souhaitons présenter une analyse de l'évolution de l'emploi dans les agglomérations françaises de plus de 100 000 habitants au cours des quinze années couvertes par les 3 derniers recensements. Des relations de croissance entre les activités peuvent y être repérées ainsi qu'une classification des agglomérations en fonction de leur structure économique tertiaire. Cette analyse du passé récent nous conduira à la formulation et à la discussion de propositions stratégiques.

## L'emploi tertiaire dans les villes

Les activités de service affectent de manière croissante notre vie quotidienne. De plus en plus, nous produisons et consommons des services et de plus en plus de personnes sont employées dans les activités de service. De nouveaux services ou de nouvelles façons de rendre le service apparaissent; l'État et les collectivités locales rendent aussi de plus en plus de services pour administrer, réguler ou améliorer les conditions de la vie sociale.

Aucune réponse théorique n'est unanimement admise sur la signification de ces tendances. Les analyses sont souvent contradictoires et partielles. D'un côté, la croissance des services a été exaltée comme un élément de la société d'affluence postindustrielle ou comme le secteur

clé du développement économique actuel à base d'information et d'activités relationnelles. D'un autre côté, les activités de services sont jugées improductives et génératrices d'inflation, perçues comme le résultat ambigu des restructurations économiques. Le caractère contradictoire des interprétations de cette croissance trouve sa source dans l'hétérogénéité des activités classées habituellement dans les services et dans les relations complexes que les différentes activités de services entretiennent avec l'ensemble du système économique et social.

Le premier impératif est d'observer ce qui se passe effectivement au niveau des secteurs, et au niveau des agglomérations urbaines. Pour conduire cette observation, il convient de sortir du modèle à trois secteurs qui attribue un caractère résiduel à la croissance des activités tertiaires et masque les écarts de croissance internes au secteur des services. Nous avons choisi une nomenclature en vingt branches adoptée par le RESER<sup>2</sup>.

## Dynamiques sectorielles

Ce tableau montre la forte croissance des emplois qui caractérise la plupart des secteurs de services. Les croissances les plus fortes sur quinze ans ont été enregistrées

2. RESER : Réseau européen de recherches sur les services et l'espace.

**TABLEAU N° 1**

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI EN VINGT SECTEURS D'ACTIVITÉ (CHAMP : FRANCE, 1975-1990)

Secteurs d'activité	Total des actifs		Taux de croissance annuels moyens		Évolution globale
	1975	1990	75-82	82-90	75-90
Agriculture, pêche, forêts	2 099 585	1 268 690	- 2,5 %	- 4,0 %	- 40 %
Mines	162 455	72 964	- 3,9 %	- 6,3 %	- 55 %
Industries de transformation	5 440 300	4 709 797	- 0,6 %	- 1,2 %	- 13 %
Bâtiment, génie civil	1 778 205	1 623 096	- 0,1 %	- 1,0 %	- 9 %
Transports, communications	1 154 475	1 413 055	+ 2,2 %	+ 0,6 %	+ 22 %
Eau, gaz, électricité, assainis.	191 405	236 432	+ 2,7 %	+ 0,3 %	+ 24 %
Commerces de détail	1 786 660	2 082 636	+ 1,9 %	+ 0,3 %	+ 17 %
Commerces de gros	760 760	1 027 820	+ 3,4 %	+ 0,8 %	+ 35 %
Hôtels, cafés, restaurants	531 105	732 101	+ 2,0 %	+ 2,3 %	+ 38 %
Services aux particuliers	603 675	624 337	- 2,2 %	+ 2,4 %	+ 3 %
Immobilier	146 035	263 934	+ 6,3 %	+ 2,0 %	+ 81 %
Banques, assurances, finance	588 110	763 841	+ 2,1 %	+ 1,4 %	+ 30 %
Organis consul., synd., hold.	196 020	194 720	- 0,5 %	+ 0,3 %	- 1 %
Serv. supérieurs aux entrepr.	340 925	682 420	+ 4,1 %	+ 5,3 %	+ 100 %
Autres serv. aux entreprises	123 750	355 408	+ 9,2 %	+ 5,6 %	+ 187 %
Enseignement	1 074 130	1 558 977	+ 3,0 %	+ 2,0 %	+ 45 %
Recherche	56 130	114 215	+ 6,0 %	+ 3,8 %	+ 103 %
Santé	893 400	1 417 609	+ 4,7 %	+ 1,8 %	+ 59 %
Services sociaux et collectifs	449 030	1 162 564	+ 8,9 %	+ 4,5 %	+ 159 %
Administration publique	1 290 145	1 748 670	+ 2,9 %	+ 1,3 %	+ 36 %
Représentations étrangères	11 075	17 044	+ 3,7 %	+ 2,2 %	+ 54 %
<b>Total</b>	<b>19 677 375</b>	<b>22 070 330</b>	<b>+1,2 %</b>	<b>+0,4 %</b>	<b>+12 %</b>

Source : Exploitations spéciales des Recensements de la population de 1975 et 1990 (INSEE).

dans les services marchands aux entreprises (services supérieurs et autres services aux entreprises) et dans les services sociaux et collectifs ainsi que dans l'immobilier.

Le commerce et les services aux ménages sont légèrement en retrait en raison des progrès de productivité accomplis par ces secteurs et aussi de la moindre croissance du pouvoir d'achat des ménages. Les emplois de service aux entreprises qui se développent s'expliquent pour partie par l'externalisation des fonctions tertiaires de l'industrie, mais aussi, notamment en fin de période, par l'apparition de nouveaux besoins en services pour les entreprises liées à la complexification et l'expansion des marchés. Le développement des services sociaux et collectifs qui accompagne celui des services aux entreprises peut s'interpréter comme une réponse à l'augmentation des laissés-pour-compte de cette croissance tertiaire.

## Localisation dans les métropoles

La plupart des activités tertiaires se localisent dans le milieu urbain et tout particulièrement au sein des plus grandes agglomérations. En simplifiant, on peut attribuer cette « connivence » géographique à une caractéristique dominante des services : la rencontre avec le client est souvent nécessaire pour que le service puisse être rendu. La proximité des plus gros marchés est donc une des premières contraintes de localisation des activités tertiaires.

La localisation des services pose plusieurs questions, d'abord sur les facteurs de localisation des différents types d'activités de services puis sur les disparités géographiques créées par ces localisations. Tous les analystes s'accordent sur la nécessité de distinguer les services aux ménages des services aux entreprises. Les premiers dépendent de la demande locale et donc du revenu disponible. Combiné à la rareté relative de ces services, cet effet revenu explique la hiérarchie de l'offre des services par rapport à la hiérarchie des villes (Illeris, 1989) : les services les plus rares se localisent dans les villes de rang supérieur où le revenu disponible est le plus élevé. Pour les services aux entreprises, l'analyse des facteurs de localisation est plus complexe (Jouvaud, 1996). La demande locale joue également un rôle important mais certaines de ces activités dépendent aussi beaucoup d'autres facteurs. Leur développement dépend moins de la demande locale car elles peuvent accéder à des marchés éloignés. Mais leur localisation est beaucoup plus contrainte, car c'est un faisceau de facteurs favorables qui leur est nécessaire.

Analysant les résultats de plusieurs études empiriques, Illeris (1989) conclut à la tendance à la concentration des services supérieurs et notamment des services aux entreprises dans les grandes villes. Ce phénomène est encore plus marqué en France en raison de la domination de la région Ile-de-France, comme nous avons pu le montrer dans un travail antérieur (1991b). Noyelle et Stanback (1984) démontrent que la montée des services a profondément restructuré le système urbain des USA depuis la

Seconde Guerre Mondiale au profit des métropoles tertiaires. La localisation des services crée donc des disparités spatiales.

Le poids des agglomérations de plus de 100 000 habitants s'est sensiblement accru durant les quinze années étudiées. Ce résultat doit cependant être tempéré si l'on considère que la croissance de l'agglomération parisienne impulse à elle seule ce dynamisme.

Au niveau des secteurs, les écarts sont parlants. L'agriculture, évidemment, est quasiment absente des grandes concentrations urbaines. A l'opposé, cinq secteurs tertiaires y sont très largement localisés : les représentations étrangères, la recherche, les services marchands aux entreprises (supérieurs ou non) et l'immobilier y regroupent plus de 70 % de leurs emplois. Parmi ceux-ci se retrouvent la plupart des secteurs relevés comme les plus dynamiques en termes d'emplois.

Les plus forts dynamismes des grandes agglomérations sont observés dans les secteurs des autres services marchands aux entreprises, des services sociaux et collectifs, de la recherche et des services supérieurs aux entreprises. La concentration sur ces grandes villes s'accroît encore pour trois secteurs : les services supérieurs aux entreprises, l'immobilier et les représentations étrangères.

La dynamique parisienne est prépondérante et on observe que quasiment tous les secteurs, même non tertiaires, y connaissent une dynamique plus favorable que dans la moyenne nationale, supérieure également à la moyenne des grandes agglomérations. Au total, l'agglomération parisienne polarise plus de 60 % de la croissance des emplois en France de 1975 à 1990. William Coffey (1996) constate au Canada un mouvement de concentration analogue et il le relie à la tertiarisation de l'économie ; Illeris et Sjøholt (1995) font le même constat dans les pays scandinaves.

Les 56 agglomérations de province subissent entre 1975 et 1990 une érosion quasi générale de leurs spécialisations tertiaires. Font exception à ce mouvement de nivellement le secteur bancaire et les services marchands aux entreprises les moins sophistiqués, ainsi que deux petits secteurs : la recherche, dont la part localisée dans ces villes passe de 26 % à 35 %, et les organisations internationales ou étrangères (de 10 % à 21 %).

## Les moteurs de l'emploi dans les métropoles

Plusieurs catégorisations des activités de service ont été proposées par des analystes qui ne poursuivaient pas le même objectif. Gottman (1970, 1983) puis Corey (1982) ont proposé la distinction entre les activités « quaternaires » ou « transactionnelles » et les autres services. Les activités quaternaires sont destinées au contrôle, à la prise de décision et aux transactions. Elles se fondent sur l'information, la communication, le savoir et télécomman-

dent plus ou moins directement les processus de production et de distribution. Il s'agit notamment des activités de gestion, de publicité, d'éducation supérieure, de recherche et des activités artistiques. Elles se localisent souvent dans les plus grandes villes et fréquemment en leur centre. Cependant, une partie des activités transactionnelles consacrées aux transports et aux échanges en général privilégient les localisations de banlieue.

L'interrogation sur le futur de la centralité intra-métropolitaine constituait la base de la catégorisation de Gottman et Corey ; celle de Noyelle et Stanback (1984) repose sur la nature intermédiaire ou finale de la demande que les services satisfont et sur le type d'institutions et d'entreprises qui fournissent les services. Six secteurs de services sont ainsi identifiés : quatre sont privés (distribution, complexe des services de sièges sociaux, commerces de détail et services aux ménages) et deux sont publics (services publics et services associatifs). Cette classification inspirée de celle de Singelman (1979) demeure relativement imprécise car, d'une part, certains services s'y intègrent difficilement et, d'autre part, beaucoup de services sont simultanément à destination finale et intermédiaire.

D'autres démarches, recourant aux notions d'emplois ou de fonctions stratégiques, s'attachent à identifier un certain type d'emplois qui, par leur emprise sur les déci-

sions, peuvent exercer un rôle majeur dans les dynamiques urbaines. Ces travaux (Planque, 1983 et 1993, Julien & Pumain, 1996) que l'on peut inscrire dans la filiation de ceux de Galbraith, constatent que, pour certaines « fonctions » les niveaux de qualification les plus élevés se concentrent dans les villes de plus grande taille. L'importance de ces emplois correspond assez bien à la santé économique des villes, à leur attractivité et à leur image de marque. Ils connaissent en outre un rapide développement, ce qui conduit à penser qu'il s'agit peut-être d'un sous-ensemble moteur des dynamiques économiques urbaines.

## Le modèle de référence

L'idée centrale des diverses approches de la base économique réside dans la distinction de deux catégories d'activités, en fonction de la localisation et de la nature de leur marché : celles qui vivent grâce à des ressources extérieures à la zone considérée (activités de base) et celles qui vivent des dépenses des ménages résidents (activités urbaines ou induites). Au-delà de cette idée simple il faut faire des choix logiques dès lors que l'on a affaire à des activités intermédiaires dont le marché est local mais constitué, non par la demande des ménages, mais par celle d'autres activités

**TABLEAU N° 2**

PROPORTION DE L'EMPLOI DES SECTEURS SITUÉE DANS LES AGGLOMÉRATIONS DE PLUS DE 100 000 HABITANTS<sup>3</sup>.

Secteurs d'activité	1975		1990		Évolution			
	% du total du secteur en France		% du total du secteur en France		France entière (rappel)	globale 75-90 (en % de l'emploi 1975)		
	Toutes grandes agglom.	dont agglom. Paris	Toutes grandes agglom.	dont agglom. Paris		Toutes grandes agglom.	dont agglom. Paris	dont autres gr. agglom.
Agriculture, pêche, forêts	5,0	0,5	4,9	0,6	- 39,6	- 40,7	- 37,5	- 41,0
Mines	56,5	8,1	49,1	17,8	- 55,1	- 61,0	- 1,1	- 71,0
Industries de transformation	47,6	14,6	45,7	17,4	- 13,4	- 16,7	+ 3,1	- 25,6
Bâtiment, génie civil	44,9	12,6	46,4	18,1	- 8,7	- 5,7	+ 30,7	- 19,9
Transports, communications	62,1	21,9	62,7	26,3	+ 22,4	+ 23,5	+ 47,2	+ 10,6
Eau, gaz, électricité, assainis.	58,4	19,9	56,0	22,7	+ 23,5	+ 18,4	+ 40,9	+ 6,7
Commerces de détail	52,4	15,1	51,8	17,8	+ 16,6	+ 15,2	+ 37,8	+ 6,0
Commerces de gros	57,8	18,9	58,9	26,0	+ 35,1	+ 37,7	+ 85,5	+ 14,5
Hôtels, cafés, restaurants	48,5	21,1	52,3	24,3	+ 37,8	+ 48,7	+ 59,2	+ 40,6
Services aux particuliers	56,5	24,5	54,8	23,0	+ 3,4	+ 0,3	- 2,9	+ 2,8
Immobilier	73,0	30,7	75,2	38,0	+ 80,7	+ 86,4	+ 123,6	+ 59,3
Banques, assurances, finance	72,0	39,5	71,6	38,4	+ 29,9	+ 29,1	+ 26,2	+ 32,6
Organis. consul., synd., hold.	55,5	23,4	61,4	27,0	- 0,7	+ 10,0	+ 14,8	+ 6,5
Serv. supérieurs aux entrepr.	71,9	38,7	75,6	42,1	+ 100,2	+ 110,6	+ 117,9	+ 102,1
Autres serv. aux entreprises	78,6	40,5	72,7	35,8	+ 187,2	+ 165,6	+ 153,9	+ 178,1
Enseignement	50,5	12,8	53,4	17,7	+ 45,1	+ 53,5	+ 100,9	+ 37,3
Recherche	82,8	57,2	82,7	48,0	+ 103,5	+ 103,2	+ 70,6	+ 176,2
Santé	54,2	14,6	57,2	18,8	+ 58,7	+ 67,4	+ 103,9	+ 53,9
Services sociaux et collectifs	67,5	27,6	55,9	22,2	+ 158,9	+ 114,5	+ 108,6	+ 118,5
Administration publique	56,4	18,9	57,6	22,0	+ 35,5	+ 38,4	+ 57,5	+ 28,8
Représentations étrangères	95,4	85,2	97,0	76,0	+ 53,9	+ 56,4	+ 53,6	+ 67,7
<b>Ensemble</b>	<b>48,2</b>	<b>16,2</b>	<b>53,7</b>	<b>21,7</b>	<b>+ 12,2</b>	<b>+ 21,1</b>	<b>+ 45,2</b>	<b>+ 8,9</b>

Source : Exploitations spéciales des Recensements de la population de 1975 et 1990 (INSEE).

locales : seront basiques celles dont le chiffre d'affaires provient surtout d'activités de base, seront urbaines celles vivant essentiellement grâce aux activités urbaines.

Nombre de critiques formulées à l'égard de cette théorie sont nées de l'assimilation du secteur industriel à la base économique et du secteur tertiaire aux activités induites. Cette approximation pouvait être acceptable dans le contexte des années soixante quand la croissance industrielle était le principal moteur de l'économie. Elle ne l'est plus depuis le développement de l'économie des services, des services aux entreprises en particulier.

Notre approche classe les emplois en trois catégories d'activités : les activités basiques (industries, sièges sociaux, grand négoce, tourisme, services internationalisés et services publics supra-locaux), les activités intermédiaires communes (services aux entreprises) et les activités urbaines (commerces de détail, services aux particuliers, services sociaux et collectifs locaux, bâtiment, services de distribution) répondant principalement aux besoins des ménages locaux. Dans une perspective de long terme, le développement de ces dernières activités est conditionné par celui de la population urbaine et par celui de ses revenus ; il dépend donc indirectement de l'évolution de la base économique de la ville. Le paradoxe, lorsque l'on considère la théorie de la base, est que la trame analytique à laquelle elle se réfère est un modèle de court terme, décrivant une circulation « keynésienne » du revenu dans un territoire donné, alors que la validité du modèle paraît se situer bien plus dans une perspective de long terme. Le passage entre les deux se fait par des hypothèses, souvent implicites, mais pas pour autant fausses ou irréalistes, sur les facteurs de localisation des activités : les activités urbaines se localisant d'abord près de la demande, les activités de base étant beaucoup plus indépendantes de celle-ci.

Les services aux entreprises jouent un rôle charnière dans ce modèle. Dépendant de la proximité de la demande, ces activités s'appuient à la fois sur les besoins des firmes basiques et sur ceux des firmes urbaines pour parvenir à constituer leur marché, jouant ainsi le rôle d'un tissu conjonctif. Leur développement synthétise donc les importances additionnées des deux types d'activités. Comme le montre très bien la revue des travaux présentée par Gallouj (1996), ils peuvent aussi se comporter comme des éléments de la base économique, rayonnant bien au-delà du niveau local, surtout lorsqu'il s'agit de services supérieurs ; mais leur rôle stratégique tient sans doute plus au potentiel d'attraction qu'ils représentent dès qu'ils deviennent suffisamment riches en activités et compétences rares.

## Confirmations statistiques

Selon ce modèle, la croissance de la population des villes dépend avant tout de la croissance des emplois. Les emplois des activités urbaines, dépendant de la dyna-

mique de la population et de ses revenus, les emplois de base (au sens large, incluant les activités intermédiaires communes) déterminent à moyen et long terme l'évolution de l'emploi total et, donc, de la population. La mise en régression des différentes variables confirme ce schéma.



Une pause de cadres chez Auchan.

L'accroissement de l'emploi total dépend étroitement de l'accroissement des emplois de base. La relation entre ces deux variables est très élevée ( $R^2 = 0,911$ )<sup>4</sup>. En moyenne, dans les 57 agglomérations de plus de 100 000 habitants, les emplois de base<sup>5</sup> représentent 48,5 % de l'emploi total en 1975 (en 1990, cette moyenne n'est plus que de 44,1 %). La qualité de la relation observée ne peut cependant être attribuée uniquement à ce poids relatif, puisque les activités urbaines<sup>6</sup>, qui représentent en moyenne un poids comparable (42,7 % en 1975, 46,5 % en 1990), sont beaucoup moins bien reliées à la dynamique globale de l'emploi ( $R^2 = 0,571$ ), tandis que leur poids s'accroît sur la période<sup>7</sup>. Ceci montre qu'une partie significative de la variation de l'emploi des sec-

3. Il s'agit des 57 agglomérations (au sens de l'INSEE) ayant, en 1990, plus de 100 000 habitants. En 1975, deux d'entre elles n'atteignaient pas ce seuil, elles sont cependant incluses dans cette statistique.

4.  $ACREMP (75-90) = 0,653 ACRBAS (75-90) + 0,448$   $R^2 = 0,911$

T = 23,66 16,00

F = 560,23 252,39

prob > F = 0,0001 0,0001

Avec,  $ACRBAS (t1-t2)$  = emplois de base t2/emplois de base t1 et  $ACREMP (t1-t2)$  = emplois en t2/emplois en t1.

5. Nous avons regroupé ici les mines, l'industrie, les transports, le commerce de gros, l'hôtellerie, la recherche, les représentations étrangères, les holdings et organisations consulaires, les services marchands aux entreprises (supérieurs ou non). L'agriculture qui a, dans les villes, un statut hybride, tantôt urbaine (maraîchage), tantôt basique, n'est pas comptabilisée ici.

6. Les activités urbaines regroupent : le bâtiment, l'eau-gaz-électricité, les banques et assurances, l'immobilier, les commerces de détail, les services aux particuliers, l'enseignement, la santé, les services sociaux et collectifs. Les emplois de l'administration ne sont pas comptabilisés comme urbains car ils ont un statut hybride, parfois basiques, parfois induits. Leur ajout dégrade les corrélations.

7. La régression avec les deux variables ne laisse à l'accroissement de l'emploi urbain qu'un  $R^2$  partiel de 0,047.

teurs « urbains » peut être expliquée, indirectement, par celle de l'emploi de base<sup>8</sup>.

Si l'on considère les seules agglomérations de province, la qualité de la relation entre évolution de l'emploi et évolution de la base économique se maintient ( $R^2 = 0,911$ ). Elle reste également du même ordre sur les deux sous-périodes inter-censitaires ( $R^2 = 0,908$  puis  $R^2 = 0,914$ ). L'importance de la constante, accrue de 1982 à 1990, exprime un décalage sensible et un certain amortissement de la dynamique de l'emploi total par rapport à l'impulsion de la seule base : en cas de base stable, l'emploi total aurait encore augmenté de 10 % ; une perte de 20 % des emplois de base n'aurait entraîné qu'une baisse de 3 % au niveau du total ; une hausse de 40 % de l'emploi de la base aboutissant à un accroissement de 36 % de



Grand chantier urbain.

l'emploi total. Ce n'est qu'aux alentours de 20 % de hausse que l'effet global paraît amplifié en termes de taux de croissance (+ 23 %). Cet amortissement apparent provient sans doute de l'importance des transferts de revenus (allocations chômage, de solidarité, retraites...).

L'emploi des activités « urbaines » varie pour une bonne partie en raison des variations de la population ( $R^2 = 0,536$ )<sup>9</sup>. La relation obtenue est significative ( $F = 31,20$ ) mais il existe probablement d'autres variables qui contribuent à expliquer les variations de l'emploi « urbain », notamment celles liées aux écarts de revenus et aux transferts. Telle quelle est, elle traduit une grande inertie dynamique de ce type d'emplois, dont la croissance se maintient même dans le cas de diminutions sévères (-20, -30 %) de la population. La taille des métropoles vient jouer un rôle amplificateur qui est surtout sensible pour l'agglomération parisienne (9 millions d'habitants en 1975), qui a effectivement vu croître ses emplois « urbains » de 52 % en 15 ans.

Ces quelques régressions permettent de valider, en partie, le modèle de la base économique des villes. La partie basique de l'économie exerce un effet déterminant sur l'ensemble de l'économie des villes étudiées et de façon tout à fait asymétrique. Il y a donc bien intérêt à focaliser son attention et les politiques de développement sur cette partie de l'économie qui comprend notamment les activités de service aux entreprises.

## Secteurs d'activité et compétence de la main d'œuvre

L'emploi de base des agglomérations apparaît donc comme la partie la plus motrice de l'activité économique des villes. Une approche structuraliste consiste à chercher dans quelles combinaisons d'activités, observées au début de la période, on trouve la meilleure explication des différences d'évolution. Quels facteurs peuvent expliquer les écarts de dynamisme des activités de base d'une métropole à l'autre ? Les compositions sectorielles initiales n'expliquent qu'une partie des dynamiques.

Une analyse par régression pas à pas montre qu'au-delà des spécialisations sectorielles ( $R^2 = 0,630$ ), le niveau de compétence de la main d'œuvre est le second facteur déterminant du dynamisme de l'emploi de « base » durant la quinzaine d'années étudiées ; son ajout élève sensiblement la qualité de la relation ( $R^2 = 0,698$ ). C'est là une confirmation des analyses qui mettent l'accent sur le rôle des emplois « stratégiques » dans les dynamiques urbaines. Cependant, dans notre cas, la croissance des emplois « basiques » est mieux expliquée par l'indicateur global (évalué par le quotient de localisation des emplois cadres, tous secteurs confondus) que par l'indicateur limité aux seuls emplois « stratégiques ».

8. Alors même que leurs poids respectifs sont en rapports inverses dans les créations d'emplois (64,8 % des créations d'emplois ont eu lieu dans les activités urbaines, 23,4 % seulement dans les secteurs basiques).

9.  $ACRURB(75-90) = 0,664 ACRPOP(75-90) + 0,0306 POP75 + 0,525$   $R^2 = 0,536$   
 T = 6,77 3,99 5,10  
 F = 45,88 15,93 26,06  
 prob > F = 0,0001 0,0002 0,0001  
 R<sup>2</sup> partiel = 0,475 0,061 -

Avec,  $ACRURB(t1-t2)$  = emplois « urbains » en t2/emplois « urbains » en t1,  $ACRPOP(t1-t2)$  = Population en t2/Population en t1 et  $POP t1$  = Population de l'agglomération en t1, exprimée en millions.

La taille de l'agglomération intervient ensuite, jouant négativement<sup>10</sup>. L'introduction d'autres variables, la diversification des services aux entreprises, puis le quotient de localisation dans les services supérieurs aux entreprises, bien qu'elle améliore légèrement la part de variance expliquée (77 puis 78 %), vide cependant la première variable d'une partie de son contenu et détériore la précision de son coefficient.

Le rôle principal revient à l'effet de la composition structurelle initiale qui se trouve conservé à 80 %. Les proportions de cadres varient beaucoup d'un secteur à un autre. Si l'on calcule l'accroissement potentiel de l'emploi de base en distinguant les cadres et les non cadres dans chaque secteur, on obtient une variable calculée encore plus proche de l'évolution observée ( $R^2 = 0,656$ ). Mais le supplément de complexité apporté par ce calcul ne se justifie sans doute pas car la nouvelle variable calculée n'épuise en rien le potentiel explicatif du quotient de localisation des emplois-cadres: il continue à intervenir en second rang dans la régression, certes avec une contribution amoindrie, mais donnant en fin de compte une régression à trois variables à peine meilleure que celle présentée ici ( $R^2 = 0,742$ ).

Deux grandes composantes jouent donc pour expliquer les écarts de dynamisme des emplois de base d'une agglomération à une autre :

- la composition sectorielle initiale d'abord, sur laquelle s'appuie une partie importante de l'évolution. Les villes spécialisées dans les activités qui perdent des emplois ont d'abord à faire face à ce handicap; celles spécialisées dans les secteurs dynamiques du tertiaire (services aux entreprises supérieurs ou non, recherche, représentations étrangères) bénéficient d'un potentiel dynamique incontestable.

- la spécialisation dans les emplois de haut niveau (cadres), quel que soit le secteur considéré, est la seconde variable déterminante. Elle vient modifier considérablement le potentiel émanant de la composition sectorielle. Elle renforce souvent les valeurs négatives, car la plupart des villes industrielles ou minières sont aussi des villes ouvrières, pauvres en hautes qualifications. Elle opère un tri entre les villes tertiaires selon leur capacité à développer et à attirer des emplois cadres.

La taille de l'agglomération, variable discontinue, n'intervient qu'entre les différentes classes de villes et beaucoup plus marginalement que les deux autres. On peut l'interpréter comme le fait qu'un taux d'accroissement élevé est d'autant plus difficile à réaliser qu'une agglomération est de grande taille.

## Une typologie tertiaire des grandes villes

Réaliser une typologie des villes en fonction de leur structure sectorielle répond à deux objectifs: le premier vise à connaître l'état des économies urbaines et notamment à montrer l'importance des services dans leurs structures; le second à décrire le fonctionnement des écono-

mies urbaines et les transformations structurelles qui se produisent au cours du temps.

Nous proposons une typologie inspirée de celle de Noyelle et Stanback (1984) mais en y intégrant notre lecture particulière de la structure productive des villes: nous distinguons deux catégories d'activités tertiaires, selon que leur marché est constitué par la population et les ménages présents à proximité, ou par des entreprises, locales ou non. Cette seconde partie du secteur tertiaire paraît la plus capable de dynamisme et c'est donc principalement sur elle que nous avons construit la typologie. La typologie a été établie en fonction du poids relatif de chaque type d'activités. Ce qui importe, pour une ville, c'est d'une part, la diversité des éléments de sa base économique, de plus en plus constituée par des branches classées dans le tertiaire; d'autre part, sa capacité à fournir un milieu propice au développement des activités les plus dynamiques.

## Construction de la typologie

*Les pôles industriels ou miniers* sont tout d'abord identifiés: ce sont des agglomérations où le quotient de localisation de l'industrie (y compris les mines) est supérieur à 1,1 et où l'on ne trouve pas plus d'une des quatre caractéristiques suivantes, jugées atypiques pour cette catégorie de villes: sur-représentation (1,1 ou plus) dans la recherche, les services supérieurs aux entreprises, les autres services aux entreprises, ou les cadres du secteur privé.

*Les pôles touristiques* sont identifiés de la même façon, mais à partir de leur spécialisation dans le secteur hôtelier; en outre, on considère que la présence importante de cadres du secteur privé ne constitue pas un trait atypique pour ce type de ville.

10. ACRBAS (75-90) = 0,806	ACRPOT (75-90) + 0,529	QLCAD (75) - 0,074	T (75) - 0,449
T =	3,22	4,39	2,83
F =	49,57		
F =	12,37	19,29	8,01
prob > F =	0,0009	0,0001	0,0066
R2 partiel =	0,6302	0,0673	0,0397
R <sup>2</sup> =	0,737		

Avec, ACRPOT (t1-t2) = emplois de base potentiels en t2/emplois de base en t1 (les emplois potentiels sont calculés, selon la méthode shift & share, comme étant les emplois que compterait l'agglomération en t2 si chaque secteur composant sa base économique connaissait une évolution identique à son évolution nationale; les secteurs retenus pour ce calcul sont les mêmes que dans les tableaux n° 1 et 2 du texte)

- QLCAD (t1) = quotient de localisation des emplois cadres de l'agglomération en t1.

- T (t1) = 1 de 100 à 300 000 habitants, = 2 de 300 à 600 000, = 3 de 0,6 à 2 millions, et = 4 pour Paris.

La tranche de taille de la ville se montre mieux adaptée que la population (ou que son logarithme dont elle est assez proche:  $R = 0,908$ ); elle n'intervient pas comme une variable continue, mais comme un modulateur de la constante qui serait plus négative pour Paris (-0,735), que pour les premières métropoles régionales (-0,671), les métropoles de second (-0,597) et troisième rangs (-0,453). L'avantage qui semble ainsi conféré aux plus petites villes ne compense cependant pas la plupart du temps leur moindre capacité à attirer des emplois cadres.

Parmi les autres villes, *les pôles tertiaires diversifiés* se reconnaissent comme présentant une spécificité (1,05 ou plus) dans au moins cinq des sept secteurs suivants : recherche, services supérieurs aux entreprises, autres services aux entreprises, transports-communications, banques-assurances, commerce de gros, organisations internationales ou étrangères.

*Les pôles tertiaires spécialisés* connaissent une spécificité nette (1,1 ou plus) dans deux, trois ou quatre des cinq secteurs suivants : recherche, services supérieurs aux entreprises, autres services aux entreprises, transports-communications, commerce de gros.

Les villes restant non encore classées sont des villes dont l'économie est faiblement structurée. On n'y trouve notamment de spécialisation dans aucun des trois secteurs tertiaires les plus en pointe : recherche, services supérieurs aux entreprises, organisations internationales ou étrangères.

Enfin, les villes de garnison sont rattachées, comme le proposent Noyelle et Stanback, aux villes industrielles. Elles sont identifiées, dans le groupe des villes faiblement structurées, par le poids écrasant (quotient de localisation supérieur à 2,0) du secteur « administration publique-gouvernement » qui inclut la Défense Nationale.

## La typologie

Les pôles tertiaires diversifiés étaient au nombre de 9 en France en 1975 et ne sont plus que 8 en 1990. Les pôles tertiaires spécialisés étaient 24 en 1975 et 23 en 1990.

Les pôles industriels ont connu une hémorragie importante, passant de 21 en 1975, à 16 en 1990. Les villes spécialisées dans la villégiature sont, par contre, plus nombreuses en 1990 (4) qu'en 1975 (2). La catégorie des villes faiblement structurées est apparue durant la période étudiée (une ville en 1975, six en 1990). Cette

**TABLEAU N° 3**

TYPOLOGIE DES AGGLOMÉRATIONS URBAINES DE PLUS DE 100 000 HABITANTS

Catégorie	1975	1990
1. Pôles tertiaires diversifiés	Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Nantes, Strasbourg, Montpellier, Orléans, Metz.	Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Nantes, Toulouse, Strasbourg, Chambéry.
2. Pôles tertiaires spécialisés	Nice, Toulouse, Grenoble, Rouen, Nancy, Tours, Le Havre, Rennes, Dijon, Angers, Reims, Caen, Le Mans, Avignon, Limoges, Perpignan, Amiens, Pau, Nîmes Lorient, Valence, Poitiers, Chambéry, La Rochelle.	Lille, Grenoble, Rouen, Cannes, Nancy, Tours, Le Havre, Montpellier, Rennes, Orléans, Dijon, Caen, Angers, Reims, Metz, Avignon, Perpignan, Nîmes, Annecy, Lorient, Hagondange, Valence, Melun.
3. Villes de villégiature	Cannes, Bayonne.	Nice, Toulon, Bayonne, La Rochelle.
4. Pôles de production (industries, mines ou villes de garnison)	Lille, Toulon, Valenciennes Lens, St Etienne, Béthune, Clermont-Ferrand, Mulhouse, Brest, Douai, Dunkerque, Thionville, St Nazaire, Annecy, Troyes, Besançon, Montbéliard, Hagondange, Angoulême, Maubeuge, Calais.	Valenciennes St Etienne, Béthune, Clermont-Ferrand, Mulhouse, Brest, Douai, Dunkerque, Thionville, St Nazaire, Troyes, Montbéliard, Angoulême, Maubeuge, Calais.
5. Villes à structuration faible	Melun.	Lens, Le Mans, Limoges, Amiens, Pau, Besançon, Poitiers.

**TABLEAU N° 4**

ANALYSE DE LA VARIANCE DE LA CROISSANCE (1975-1990) SELON L'APPARTENANCE DE L'AGGLOMÉRATION À UNE CATÉGORIE

	Croissance de l'emploi				Croissance de la population			
	R <sup>2</sup>	DL	test F	Prob. Ho	R <sup>2</sup>	DL	test F	Prob. Ho
Notre typologie (75)	0,351	4	7,03	0,0001	0,444	4	10,40	0,0001
Notre typologie (82)	0,389	4	8,13	0,0001	0,300	4	5,58	0,0001
« Banane », et arcs	0,237	3	5,49	0,0023	0,240	3	5,57	0,0021
Opposition Nord-Sud	0,203	1	14,00	0,0004	0,179	1	12,00	0,0010
Rang administratif	0,320	3	8,30	0,0001	0,085	3	1,65	0,1900

évolution problématique n'est pas indépendante des crises affectant les activités jusque là dominantes de ces agglomérations.

Parmi les pôles tertiaires diversifiés, Paris est le seul à être de rang national. Les sept secteurs de services utilisés pour la typologie y sont fortement représentés, tant en 1975 qu'en 1990. Les villes de province se rattachant à cette catégorie sont toutes des métropoles régionales, sauf Chambéry qui apparaît en 1990 et qui joue un rôle plus local.

Sans entrer dans l'analyse détaillée des évolutions, précisons que la sortie de Montpellier est due à la baisse relative des secteurs financiers et du négoce, celle d'Orléans à l'évolution de son négoce et celle de Metz aux retards pris en matière de représentations étrangères et de services supérieurs aux entreprises. Toulouse entre dans la catégorie grâce à la diversification de son tertiaire vers d'autres activités de service aux entreprises. Lyon a considérablement renforcé sa diversification tertiaire, tandis que Marseille voit son classement menacé par l'effritement de son potentiel de recherche.

En France, la plupart des pôles tertiaires spécialisés constituent leur avantage comparatif autour d'un noyau traditionnellement associé aux fonctions de commandement local : « commerce de gros + transports et communications ». Ce sont des activités tertiaires que Gottman pro-



Occupation de l'usine MB en liquidation judiciaire, et manifestation en ville.

pose de bien distinguer des activités quaternaires. Cette combinaison d'activités ne semble pas constituer un bon levier de développement. La plupart des villes qui se limitaient à ce noyau en 1975 se retrouvent faiblement structurées en 1990, après la crise de leurs négoce de gros. Le second archétype de cette catégorie consiste en la combinaison « recherche + services aux entreprises ». On l'observe à Grenoble, mais aussi dans les villes qui apparaissent en 1990 dans la catégorie : Montpellier, Orléans,

Cannes (Sophia-Antipolis), Annecy et même Hagondange où la recherche a connu une forte croissance.

Les villes industrielles connaissent des trajectoires hétérogènes. La crise du secteur dominant les entraîne soit vers des profils faiblement structurés (Lens, Besançon) soit vers le profil de station touristique (Toulon), soit encore, lorsqu'un embryon de tertiaire peut se développer, vers des structures de services spécialisées (Lille, Hagondange, Annecy).

## Relations avec la croissance de l'emploi

Les analyses de la croissance locale et de la distribution spatiale des services retrouvent les deux courants théoriques mentionnés plus haut : l'effet revenu justifie la croissance locale des services aux ménages. Pour les services aux entreprises, c'est la présence locale d'industries et de centres de décisions qui favorise leur développement (cf. Noyelle et Stanback, 1984). A partir de l'étude de 183 zones économiques aux USA, William Keinath (1985) identifie une relation entre croissance des services et diversification sectorielle de l'économie locale. Les zones les plus diversifiées sont aussi celles disposant des plus hauts revenus. Henri Capron & Olivier Debande (1994) réalisent plusieurs estimations économétriques pour expliquer la croissance globale des services en Belgique, des services privés et des services publics. L'importance de la population des régions se révèle être la variable explicative la plus significative de cette croissance. Nous mêmes (1991b) avons trouvé une relation significative entre la taille du marché régional et l'importance et la diversification des services aux entreprises.

A côté de ces explications sectorielles, un certain nombre de recherches proposent aussi une interprétation géographique de la croissance des services. Landis (1987), testant ces modèles sur les 76 plus grandes métropoles des USA et sur la période 1977-1985, montre qu'ils s'avèrent tous inférieurs au modèle sectoriel qui parvient à expliquer environ 40 % de l'évolution de l'emploi de ces métropoles sur la période.

Nos résultats sont similaires, les relations observées étant significatives et du même ordre que dans l'exemple américain<sup>11</sup>. Il est intéressant de confronter cette typologie avec

11. L'analyse de la variance donne les résultats suivants pour 1975 (le nombre de degrés de liberté est 4) :

avec l'accroissement de l'emploi total (75-90):	R <sup>2</sup> = 0,351	F = 7,03	prob > F = 0,0001
avec l'accroissement de la population (75-90):	R <sup>2</sup> = 0,444	F = 10,40	prob > F = 0,0001
avec l'accroissement de l'emploi de base (75-90):	R <sup>2</sup> = 0,384	F = 8,12	prob > F = 0,0001

d'autres, à caractère plus géographique, fréquemment retenues. On divise souvent la France en trois grandes zones, la « banane » nord-européenne, l'arc latin et l'arc atlantique. L'appartenance à ces espaces exercerait une influence significative sur les potentialités de croissance des villes. Plus traditionnellement, on relève l'opposition entre la France du Nord industrielle et développée et la France du Sud plus rurale et commerçante<sup>12</sup>. Enfin, on peut se demander si le rang d'une ville dans la hiérarchie administrative (capitale nationale, régionale ou départementale) joue un rôle dans sa croissance, la période ayant été marquée par l'instauration d'une organisation publique territoriale plus décentralisée.

L'opposition nord-sud (plus exactement nord-est/sud-ouest) décrit une logique grossière mais, à tout prendre, plus significative que la division, pourtant plus fine, en arcs et « banane ». Le rang administratif n'influence pas du tout l'évolution de la population mais beaucoup plus celle de l'emploi ; le critère de Duncan ne permet cependant pas de distinguer ici autre chose que l'opposition Paris-Province. Les plus forts dynamismes sont associés aux profils diversifiés ainsi qu'aux profils « villégiature ». Les villes industrielles perdent de leur substance économique durant les quinze dernières années. Les villes faiblement structurées stagnent.

## Propositions stratégiques

Au niveau d'une agglomération, il est nécessaire d'identifier les secteurs à privilégier car ils permettent de mobiliser les énergies sur des objectifs précis et d'utiliser au mieux les compétences locales (Jean Gadrey, 1997). Mais pour une ville, toutes les actions visant au développement de l'emploi doivent tenir compte du contexte et des politiques macro-économiques qui structurent de fait les initiatives locales par le jeu des transferts de revenus et des subventions. Les politiques macro-économiques et les politiques locales sont donc en interaction comme l'est le contexte local et global.

## Inégalités, chômage, et emplois qualifiés

La montée des inégalités est une réalité multiforme, commune à la plupart des pays développés : chômage en Europe, inégalités de revenus en Amérique du Nord et en

Grande-Bretagne, progression de l'exclusion sociale dans presque tous les pays. Dans les pays anglo-saxons qui ont mis en place des politiques libérales en dérégulant les marchés, en abaissant les impôts et en réduisant la protection sociale, les inégalités de revenus et de salaires ont fortement progressé à partir du début des années quatre-vingt. Les différences de salaires s'accroissent, les rémunérations les plus fortes progressant tandis que celles des travailleurs en bas de l'échelle stagnent ou régressent selon les années. En Europe, à l'exception de la Grande-Bretagne, les inégalités de revenus demeurent relativement stables : en France, les inégalités de salaires tendent à rester stables ou à se réduire mais, dans le même temps, les inégalités de revenus, qui intègrent les revenus du patrimoine, progressent.

Quel que soit le pays, les inégalités de salaires et le chômage affectent surtout les travailleurs non qualifiés, employés et ouvriers. La tertiarisation, se traduit par la création d'emplois qualifiés et très qualifiés utilisant massivement les technologies de l'information et offrant des rémunérations supérieures à la moyenne. Les « petits boulots », auxquels ont souvent assimilé les emplois de service au début de la révolution tertiaire, ne concernent en fait qu'une petite partie des emplois créés et ne peuvent absorber la grande masse des travailleurs non qualifiés, dépourvus de la connaissance des techniques liées à l'informatisation.

## Les services collectifs d'environnement

Dans ce contexte, les services de proximité sont apparus comme une solution pour combattre le chômage des travailleurs peu ou mal qualifiés. Les services de proximité demandant peu de qualifications, sont intensifs en travail et peu mécanisés. Ils permettent, en outre, de jouer un rôle social car ils répondent à des besoins réels de certaines

12. Trois divisions « Nord-Sud » ont été testées, celle de la ligne de démarcation de 1940, celle de la ligne Nantes-Valence et celle de la ligne Le Havre-Nice. Cette dernière s'est montrée plus significative et a donc été seule retenue pour le tableau. Les 30 villes du Nord connaissent en moyenne un dynamisme plus faible que les 27 villes du Sud. (+0,8 % contre +8,5 % pour la population, +2,7 % contre +17,5 % pour les emplois).

**TABLEAU N° 5**

MOYENNE DES TAUX D'ACCROISSEMENT DES AGGLOMÉRATIONS URBAINES DE PLUS DE 100 000 HABITANTS SELON LES CATÉGORIES (1975-1990).

Types de villes	Emplois		Population	
	type en 75	type en 90	type en 75	type en 90
1. Diversifié	+ 19,8 %	+ 20,6 %	+ 8,1 %	+ 8,4 %
2. Spécialisé	+ 14,1 %	+ 14,4 %	+ 5,4 %	+ 7,8 %
3. Villégiature	+ 28,4 %	+ 14,2 %	+ 25,0 %	+ 9,4 %
4. Production	- 1,0 %	- 1,6 %	+ 0,0 %	- 2,2 %
5. Faible structure	n.s.	+ 4,3 %	n.s.	+ 1,0 %

Source : Exploitations spéciales des Recensements de la population de 1975 et 1990 (INSEE).

catégories de personnes : les personnes âgées, les familles avec enfants, etc. Pendant la période de croissance d'après-guerre, ces emplois ont régressé parce que l'élévation générale des salaires les a rendus trop coûteux et parce qu'il existait des possibilités d'emplois dans d'autres secteurs. En fait leur régression n'a été souvent que statistique, car une grande partie de ces emplois a basculé dans le secteur informel. Les aides attribuées pour les services de proximité trouvent leur justification dans le déplacement des aides aux chômeurs vers des aides à l'emploi.

Un certain nombre de mesures ont été prises en France pour diminuer le coût des emplois de proximité et inciter à leur création :

- 1987 : exonération de charges pour les aides à domicile des personnes âgées de plus de soixante-dix ans et les parents d'enfants de moins de trois ans,

- 1991 : réduction de 12 500 F du revenu imposable au profit de ceux qui emploient des salariés à domicile,

- 1993 : mise en place du chèque « emploi-service »,

- 1995 : la réduction du revenu imposable passe à 45 000 F par an,

- 1996 : pérennisation du chèque « emploi-service » et mise en place du titre « emploi-service » donné par certains comités d'entreprises à hauteur de 12 000 F par an pour les salariés qui se font aider à domicile.

Après dix ans, cette politique a obtenu des résultats incontestables mais qui n'en sont pas moins contestés. Le chèque « emploi-service » a été utilisé par 700 000 employeurs au profit de 230 000 employés, mais il n'aurait créé que 40 000 emplois en équivalent temps plein car la plupart des « nouveaux » emplois concernés ne portent que sur quelques heures par semaine. Une part, difficile à apprécier mais probablement importante, consiste en une régularisation d'emplois « au noir ». Cette politique n'a pas abouti jusqu'à présent à une offre de services véritablement structurée car l'emploi domestique demande un minimum d'organisation et de planification pour transformer un petit boulot en véritable emploi. Des associations ont joué jusqu'à présent ce rôle avec plus ou moins d'efficacité : l'arrivée de sociétés privées, qui misent sur leur savoir-faire en matière d'organisation pour faire la différence avec les associations, montre que ce marché n'est pas encore complètement structuré. S'il le devient, les risques d'affrontement entre associations et entreprises privées ne sont pas à écarter.

Jon Sundbo (1996) analyse l'impact au Danemark d'une politique similaire lancée en 1983 et appelée « services à la maison ». Cette politique avait deux objectifs : réduire le chômage des travailleurs peu qualifiés et plutôt manuels et diminuer le travail « au noir » dont bénéficient des personnes qui sont souvent par ailleurs enregistrées et aidées comme chômeurs. A la différence de la France qui a choisi de subventionner les clients par des mesures fiscales et sociales, le Danemark finance les entreprises offrant les services à la maison en leur allouant une subvention par heure facturée. Cette politique qui évite le débat associations/entreprises a obtenu des résultats mitigés :

- Il y a eu croissance de l'emploi, mais celle-ci a été modeste. Elle a concerné en majorité des personnes qui n'étaient pas chômeurs mais plutôt des étudiants à la recherche de ressources financières temporaires ou d'appoint.

- Le travail « au noir » n'a été réduit que de façon marginale.

- 500 entreprises environ ont été créées. Si la plus grande employe actuellement un millier de salariés, la grande majorité ne sont que de petites firmes d'un seul salarié, le plus souvent d'anciens travailleurs « au noir » qui poursuivent ainsi leurs activités dans le secteur formel.

Les raisons de ce faible développement, avancées par Jon Sundbo pour le Danemark, valent aussi pour la France. La première est d'ordre théorique et trouve sa justification dans la théorie du self-service proposée par Gershuny (1978). Selon cet auteur, les ménages produisent eux-mêmes leurs services en combinant leur travail domestique et un équipement ménager performant. La tendance au self-service irait donc à l'encontre du développement des services de proximité. Sans soutenir cette thèse, Jean Delaunay et Jean Gadrey (1987) reconnaissent qu'elle s'applique à certains types de biens (l'automobile, les machines à laver, la télévision) assurant des services à la personne. Mais le potentiel de développement le plus important des services aux ménages réside dans les services d'information ou dans de nouveaux services dont le besoin est créé par la vie urbaine moderne : transports, agences de voyage, restauration, loisirs, réparations... Ces services ne sont pas forcément ceux que peuvent réaliser les chômeurs.

La seconde raison réside dans l'attitude des clients potentiels des services de proximité. Toutes les études de marché potentiel font l'hypothèse que les consommateurs, à prix égal, préfèrent faire appel à des prestataires qu'à du travail « noir ». Des enquêtes dont fait état Jon Sundbo, montrent que seulement 30 % des consommateurs ayant des revenus suffisants seraient disposés à faire appel à des prestataires extérieurs. Cette faible proportion s'explique soit par une préférence des ménages à travailler eux-mêmes pour leur maison soit aussi par un blocage d'ordre psycho-idéologique à devenir employeur.

Enfin la dernière grande raison de l'échec relatif du programme des services à la maison tient dans l'importance de la subvention. Celle-ci n'est pas suffisante pour abaisser le prix de l'heure facturée au niveau du prix pratiqué sur le marché noir. En fait, aux États-Unis et en Grande-Bretagne où les emplois de proximité se sont développés, le prix de l'heure travaillée a fortement baissé, les emplois sont souvent à temps partiel, sans sécurité, les horaires inhabituels et les temps de transports non payés. Dans les pays où la réglementation du travail est toujours appliquée, il ne semble pas que les subventions soient suffisantes pour compenser tous les coûts complémentaires que la réglementation impose.

Les services de proximité assurent une solidarité et restaurent le lien social mais ils ont aussi un coût qui devient

de plus en plus lourd pour les grandes villes (ODAS, 1997).

Il ne faudrait pas en conclure que la politique de soutien aux services de proximité destinés aux ménages doive être arrêtée. L'analyse critique que nous avons présentée a pour objectif de montrer les limites de leur développement. Les analyses de potentiel n'en tiennent souvent pas compte. Des mesures de structuration et de professionnalisation de l'offre de services de proximité, par la mise en place de plates-formes téléphoniques, associatives ou privées, peuvent provoquer une croissance plus rapide de la demande pour ces services.

Mais au-delà des services à domicile, la politique de soutien des services de proximité peut être repositionnée sur les services collectifs d'environnement. Bernard Planque dans son analyse de la croissance des métropoles (1994) rappelle que celle-ci crée à terme des déséconomies d'agglomération : nuisances environnementales et insécurité. Le repositionnement des services de proximité vers la résolution de ces problèmes (qualité de l'environnement urbain, lutte contre les pollutions, contre l'insécurité) de façon à transformer les métropoles en milieu attractif et non plus répulsif, constitue une source de développement. Cette stratégie peut créer des emplois peu et moyennement qualifiés et contribue en outre à favoriser des stratégies économiques plus classiques comme le développement du tourisme et l'attraction des investissements privés.

## Les services d'information orientés vers l'international

Le développement des échanges internationaux augmente considérablement les besoins d'information. Ces échanges se développent très rapidement depuis 1960, plus rapidement que la production et plus encore que le commerce national. Pour la France, les exportations passent en 25 ans de 11 à 19 % du PIB, les importations de 10,5 à 21 %. Cette dynamique est loin d'être achevée et conserve encore des marges de développement. Un chiffre est très parlant : 50 % des entreprises industrielles françaises réalisent moins de 5 % de leur chiffre d'affaires avec l'étranger.

Les flux d'échanges s'intensifient mais se polarisent aussi au sein de zones économiques : la zone CEE, la zone USA-Canada, la Zone Japon-Asie du Sud-Est. La zone CEE est celle où les échanges sont les plus denses alors que les zones USA-Canada et Asie du Sud-Est sont celles où les échanges s'interpénètrent le plus. Ce commerce croît en volume mais aussi en complexité. D'une part, la nature des échanges se modifie : les produits plus techniques prennent le pas sur les matières premières. L'électronique, les matériels de bureau, les véhicules, les matériels de transports, le textile et l'habillement progressent en valeur relative dans les échanges alors que les produits alimentaires, les demi-produits et les matières premières régressent. D'autre part, les échanges de services connais-

sent une croissance forte, liée à leur progression dans les investissements internationaux. Au total, un plus grand nombre d'informations sont à traiter et un plus grand nombre d'opérations sont à mettre en œuvre pour assurer la parfaite réalisation des échanges.

Jacques de Bandt (1996) rappelle qu'au-delà de la distinction industrie/service, il importe de prendre conscience que nous sommes entrés dans l'ère de l'économie de l'information : l'information affecte toutes les activités productives car « il faut penser, faire, procéder, s'organiser de manière nouvelle pour produire les produits que demandent les consommateurs ». La partie la plus active des services concerne les métiers de l'information et de la connaissance qui produisent et traitent des connaissances, des savoirs et des informations. Mais en dehors du secteur des entreprises de services, ce sont toutes les firmes qui doivent consacrer du temps et des moyens pour obtenir et traiter les informations qui leur sont nécessaires.

Pour l'instant, toutes ces nouvelles activités et ces nouveaux métiers se sont développés dans un certain désordre et sans que les entreprises y apportent tous les moyens nécessaires. Le facteur essentiel du développement de ces activités réside dans l'investissement immatériel (cf. Foray & de Perthuis, 1997) : la formation, l'éducation, la création de logiciels sans lesquelles l'information demeurera stockée dans des bases de données inutilisées.

## Rechercher la diversité

Toutes les villes ne peuvent sans doute pas jouer avec des chances égales de succès sur le terrain international et informationnel. Notre étude a montré les situations profondément différentes des principales agglomérations françaises. Un certain nombre se sont développées jusqu'ici autour du secteur industriel, elles souffrent aujourd'hui de carences profondes dans le secteur tertiaire, qu'il soit tourné vers les entreprises ou vers les ménages. Un soutien à une diversification tertiaire paraît prioritaire dans ce cas. D'autres agglomérations sont déjà dotées d'un appareil tertiaire riche et diversifié ; ce sont souvent les plus grandes métropoles urbaines. Elles peuvent avoir l'ambition de se développer internationalement et de participer pleinement à l'économie de l'information qui se met en place. Ce sont cependant aussi les villes où les « déséconomies externes » se développent le plus, il serait sans doute avisé d'y réorienter une partie des services de proximité aidés vers la lutte contre les pollutions, contre l'insécurité, vers l'amélioration de l'environnement. Enfin, pour la plupart des autres cas, les politiques d'insertion internationale doivent être probablement ciblées. Les services présents étant relativement peu variés, une tâche de fond consistera à favoriser leur diversification, en mettant l'accent, au moins temporairement, sur quelques points forts.

*Pierre-Yves Léo, Jean Philippe*

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Capron H. & Debande O., « Services, base industrielle et développement régional », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 2, 1994, pp. 223-249.
- Coffey J. William, « Employment Growth and Change in the Canadian Urban System », 1971-94, CPRN, Ottawa, 1996.
- Corey K., « Transactional forces and the metropolis », *Ekistics*, n° 297, 1982, pp. 416-423.
- De Bandt Jacques, « Nos économies sont avant tout des économies de services », *SUD Développement : Revue Européenne d'Économie Sociale et Financière*, n° 4, 1996, pp. 7-14.
- Delaunay J. & Gadrey J., *Les enjeux de la société de service*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1987.
- Foray D. & de Perthuis C., « Quel investissement pour une économie fondée sur la connaissance ? », *Le Monde*, 13 mai 1997.
- Gadrey Jean, « Pour une stratégie régionale de l'emploi », *Le Monde*, 29 avril 1997.
- Gallouj Gamal, « Le commerce inter-régional des services aux entreprises : une revue de la littérature », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, 1996, pp. 567-596.
- Gershuny J., *After industrial society ? The Emerging Self-Service Economy*, Londres, Macmillan, 1978.
- Gottman Jean, « Urban centrality and the interweaving of quaternary activities », *Ekistics*, n° 29, 1970, pp. 322-330.
- Gottman Jean, *The coming of the transactional city*, Institute for Urban Studies, University of Maryland, 1983.
- Illeris Sven, *Services and regions in Europe*, Aldershot, Avebury Pub., 1989.
- Illeris Sven & Sjøholt Peter, « Services and urban hierarchies in the nordic countries », in Reser, *Services et métropoles : formes urbaines et changement économique*, rapport pour le Plan Urbain, Paris, 1995.
- Jouvaud Magali, « Vers une typologie des services aux entreprises selon leurs facteurs de localisation », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, 1996, pp. 598-625.
- Julien Philippe & Pumain Denise, « Fonctions stratégiques et image des villes », *Économie et Statistiques*, n° 294-295, 1996, pp. 127-135.
- Keinath F. W., « The spatial component of the post-industrial society », *Economic Geography*, n° 3, July, 1985, pp. 223-240.
- Landis D. J., « An empirical basis for national urban policy », *Urban Studies*, n° 24, 1987, pp. 518-533.
- Léo Pierre-Yves, Monnoyer Marie-Christine & Philippe Jean, *Métropoles régionales et PME : l'enjeu international*, Aix-en-Provence, Serdec, 1990.
- Léo Pierre-Yves & Philippe Jean, « Éléments pour une stratégie d'internationalisation de Marseille », *Notes de recherche du CER*, n° 131, 1991a.
- Léo Pierre-Yves & Jean Philippe, « Services aux entreprises et organisations multilocales », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 57, 1991b, pp. 46-63.
- MacLaren W. Virginia, « Urban Sustainability Reporting », *American Planning Association Journal*, Spring, 1996, pp. 184-202.
- Martin F., « La théorie de la croissance urbaine par étapes », in *Développement urbain et analyse économique*, (Collectif), Paris, Cujas, 1968.
- Noyelle J. T. & Stanback M. T. Jr., *The Economic Transformation of American Cities*, Totowa, N. J., Rowman & Allanheld Pub., 1984.
- ODAS (Observatoire national de l'action sociale décentralisée), *Action sociale, la décentralisation face à la crise*, Paris, ODAS éd., 1997.
- Philippe Jean & Léo Pierre-Yves, « La dynamique mercapolitaine : une stratégie de développement pour les métropoles régionales », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 1, 1993, pp. 123-139.
- Planque Bernard, *Innovation et développement régional*, Paris, Economica, 1983.
- Planque Bernard, « La distribution spatiale des fonctions et des qualifications », in M. Savy & P. Veltz (Eds), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, Paris, Éditions de l'Aube, DATAR, 1993.
- Planque Bernard, « Éléments pour une analyse économique des grandes métropoles », *Développement et régions*, n° 9, 1994, pp. 2-5.
- Singelman J., *From Agriculture to Service*, Beverly Hills, Sage Pub., Ca, 1979.
- Sundbo J., « Creation of a service market as a solution to Political-sociological Problems. Case study : the Danish Home Service », Communication à la VI<sup>e</sup> conférence du RESER, Vienne, 1996.
- Van Kempen T. Éva, « The dual city and the poor : social polarisation, social segregation and life chance », *Urban Studies*, vol. 31, n° 7, 1994, pp. 995-1015.

> **Pierre-Yves Léo et Jean Philippe** sont ingénieurs de recherches économistes au Centre d'Économie Régionale de la Faculté d'Économie Appliquée (Université d'Aix-Marseille). Ils se consacrent à des recherches sur les activités de services, les PMI, l'internationalisation et la métropolisation. Ils sont co-auteurs de plusieurs ouvrages sur ces sujets. Cette étude a pu être réalisée grâce au soutien du Plan Urbain.