



**HAL**  
open science

# Réseaux urbains et services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion

Laurence-Marie Sabatier

► **To cite this version:**

Laurence-Marie Sabatier. Réseaux urbains et services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion. Géographie. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2002. Français. NNT: . tel-00006274

**HAL Id: tel-00006274**

**<https://theses.hal.science/tel-00006274>**

Submitted on 16 Jun 2004

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

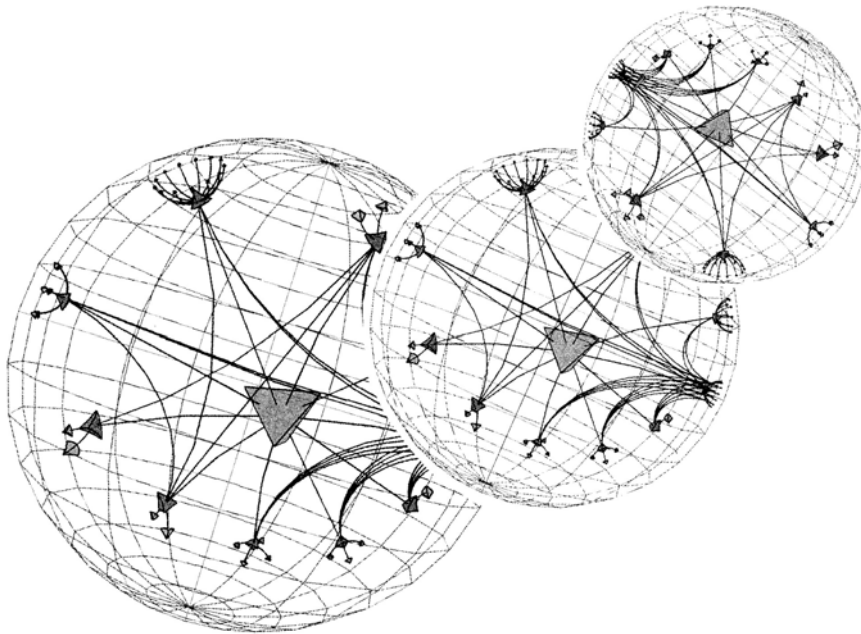
L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Université Paris I Panthéon-Sorbonne**  
UFR de Géographie

**Laurence-Marie SABATIER**

**RÉSEAUX URBAINS ET SERVICES AUX ENTREPRISES  
EN FRANCE MÉTROPOLITAINE ET À LA RÉUNION**

Thèse de doctorat de Géographie



Directeur de recherche : Thérèse SAINT-JULIEN

Membres du Jury :

Pierre BECKOUCHE, Professeur à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne

François DURAND-DASTÈS, Professeur émérite à l'Université Paris VII Denis  
Diderot

Jean-Christophe GAY, Professeur à l'Université Montpellier III Paul Valéry

Yves GUERMOND, Professeur à l'Université de Rouen

Thérèse SAINT-JULIEN, Professeur à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne

Soutenance le 19 décembre 2002



## **TABLE DES MATIÈRES**

### **RÉSEAUX URBAINS ET SERVICES AUX ENTREPRISES EN FRANCE MÉTROPOLITAINE ET À LA RÉUNION**

	<b>page</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE – LES PRINCIPES D’ORGANISATION SPATIALE DES SERVICES AUX ENTREPRISES .....</b>	<b>15</b>
<b>Chapitre 1. - Les services aux entreprises et les réseaux urbains .....</b>	<b>17</b>
1.1. Qu’appelle-t-on services aux entreprises .....	18
1.1.1. Les services et les services aux entreprises.....	18
1.1.2. Le continuum productif biens-services .....	26
1.1.3. Les nomenclatures INSEE des services aux entreprises .....	31
1.2. L’organisation spatiale des services aux entreprises.....	35
1.2.1. Les services aux entreprises et l’organisation en réseau.....	36
1.2.2. L’organisation en réseau et la proximité.....	45
1.2.3. Combinaison des logiques de réseau et des logiques d’agglomération .....	49
1.3. Les services aux entreprises et la centralité des villes.....	55
1.3.1. La centralité christallérienne .....	56
1.3.2. La centralité métropolitaine .....	59
1.3.3. La centralité spécialisée .....	62
1.3.4. Le caractère multiscale de la centralité.....	63
<b>Chapitre 2. – La croissance des services aux entreprises dans les villes : un processus de diffusion interurbaine .....</b>	<b>73</b>
2.1. Les services aux entreprises étudiés comme une innovation .....	74
2.2. La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes de villes .....	76
2.2.1. La diffusion hiérarchique .....	77
2.2.2. La diffusion spécialisée.....	85
2.3. L’évolution de la forme de la distribution interurbaine des services aux entreprises : quelques hypothèses.....	88
2.4. Les réseaux urbains étudiés : la France métropolitaine et la Réunion .....	94
2.4.1. Les échelons d’analyse.....	95
2.4.2. Les sources statistiques .....	101

<b>DEUXIÈME PARTIE – LA DIFFUSION INTERURBAINE DES SERVICES AUX ENTREPRISES EN FRANCE MÉTROPOLITAINE ET À LA RÉUNION .....</b>	<b>107</b>
<b>Chapitre 3. – La diffusion des services aux entreprises et la structuration du réseau urbain de la France métropolitaine.....</b>	<b>109</b>
3.1. Les sélections interurbaines des services aux entreprises (1962-1990) .....	110
3.1.1. Les distributions interurbaines des services aux entreprises.....	110
3.1.2. Les modalités spatio-temporelles de la diffusion des services aux entreprises.....	119
3.2. Les services dans l'activité industrielle des villes (1975-1992).....	129
3.2.1. La distribution interurbaine des emplois de service des établissements industriels.....	130
3.2.2. Des emplois de production aux emplois de service : le processus de substitution dans l'emploi industriel .....	132
3.2.3. L'externalisation des emplois de services.....	135
<b>Chapitre 4. – La diffusion des services aux entreprises à la Réunion : nouvelles différenciations spatiales .....</b>	<b>141</b>
4.1. Les services aux entreprises et la surreprésentation du secteur tertiaire .....	142
4.1.1. Les concentrations géographiques des services marchands et des services non marchands.....	142
4.1.2. Les nouvelles spécialisations liées aux services marchands.....	143
4.1.3. Les services aux entreprises, des différenciations spatiales encore plus accusées .....	149
4.2. La capitale dionysienne et la diffusion des services aux entreprises .....	156
4.2.1. La surconcentration dionysienne des services aux entreprises ...	156
4.2.2. Une transformation de la structure d'activité des communes à l'avantage des services aux entreprises.....	161
4.3. Les composantes de la diffusion selon le type de services aux entreprises	169
4.3.1. Les spécialisation des services d'études et de conseil, des services opérationnels, et des services de fourniture de moyens ..	170
4.3.2. La diffusion des services d'études et de conseil, des services opérationnels, et des services de fourniture de moyens .....	177
<b>Chapitre 5. – La diffusion hiérarchique des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion.....</b>	<b>187</b>
5.1. Les niveaux relatifs des services aux entreprises et la centralisation dans les villes têtes de réseaux .....	188
5.1.1. L'écart des niveaux relatifs des services aux entreprises entre la France métropolitaine et la Réunion .....	188
5.1.2. Une centralisation relative des services aux entreprises aussi forte à Saint-Denis qu'à Paris .....	191
5.2. Le caractère sélectif de la diffusion hiérarchique des services aux entreprises.....	193
5.2.1. Les étapes de la diffusion hiérarchique des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion .....	193
5.2.2. La centralisation des services aux entreprises et des activités tertiaires dans les réseaux urbains .....	197

5.3.	La diffusion hiérarchique des services aux entreprises et la structuration des réseaux urbains.....	200
5.3.1.	Identité des dynamiques structurelles de diffusion hiérarchique dans les réseaux urbains .....	200
5.3.2.	La diffusion hiérarchique et les emboîtements spatiaux .....	203
<b>TROISIÈME PARTIE - LES NIVEAUX D'ORGANISATION GÉOGRAPHIQUES DES SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE DANS LE SUD-OUEST DU BASSIN PARISIEN ET À LA RÉUNION.....</b>		<b>211</b>
<b>Chapitre 6. – La réalisation d'entretiens : méthodologie et questionnaire.....</b>		<b>213</b>
6.1.	Les terrains d'étude .....	213
6.2.	Le questionnaire .....	216
6.3.	La sélection des dirigeants d'établissements interrogés.....	220
6.4.	Méthode d'interprétation.....	226
<b>Chapitre 7. – Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité.....</b>		<b>229</b>
7.1.	La diversité des services d'études, de conseil et d'assistance.....	229
7.1.1.	La diversité des domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance.....	230
7.1.2.	Les générations de services d'études, de conseil et d'assistance ..	234
7.1.3.	Les gammes de prestations des services d'études, de conseil et d'assistance .....	238
7.2.	Un environnement économique diversifié à l'avantage des prestataires .....	247
7.2.1.	Les prestataires : structure des entreprises et motifs de localisation .....	247
7.2.2.	La diversité de la clientèle des prestataires .....	254
<b>Chapitre 8. – La portée géographique des services d'études, de conseil et d'assistance .....</b>		<b>263</b>
8.1.	L'organisation spatiale des réseaux de clientèle des services d'études, de conseil et d'assistance.....	264
8.1.1.	L'interdépendance des localisations des prestataires et de leur clientèle .....	264
8.1.2.	L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication.....	274
8.2.	L'accompagnement de la clientèle par les prestataires : une relation multiscalaire .....	289
8.2.1.	L'éloignement des lieux d'intervention .....	289
8.2.2.	Le suivi des transactions de la clientèle .....	291
<b>Chapitre 9. – Les réseaux d'entreprises des services d'études, de conseil et d'assistance .....</b>		<b>299</b>
9.1.	Les réseaux centralisés .....	300
9.1.1.	La centralisation absolue en l'absence de réseau structuré.....	300
9.1.2.	Les réseaux centralisés de distribution des services .....	304

9.2. Les réseaux multipolaires.....	313
9.2.1. Les formes élémentaires.....	314
9.2.2. Les réseaux multipolaires globaux.....	334
9.3. Les réseaux globaux.....	337
9.4. L'inscription des réseaux d'entreprises de services d'études, de conseil et d'assistance sur les réseaux urbains régionaux.....	350
<b>Conclusion.....</b>	<b>363</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>375</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>409</b>
<b>Liste des figures.....</b>	<b>419</b>
<b>Liste des annexes.....</b>	<b>423</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>425</b>





Je remercie très chaleureusement Thérèse Saint-Julien de m'avoir dirigée, conseillée et encouragée tout au long de cette recherche ; sans elle cette étude n'aurait pas pu aboutir.

Je remercie vivement tous les membres de l'UMR Géographie-cités pour leur soutien, leur enthousiasme, et leurs attentions. Ma reconnaissance va plus spécialement à Van Ky Nguyen pour les compétences informatiques dont il m'a toujours fait bénéficier.

Mes remerciements vont également aux membres de l'Université de la Réunion où j'ai enseigné deux ans. La qualité de leur accueil et les conseils qu'ils m'ont prodigués m'ont incitée à étendre ma recherche à la Réunion. Je joins aussi à ces remerciements les membres de l'INSEE Réunion qui m'ont permis d'accéder aux données et m'ont entourée de leur aide et de leurs conseils.

Je remercie Pierre Beckouche, François Durand-Dastès, Jean-Christophe Gay, Yves Guermond et Thérèse Saint-Julien d'avoir accepté de participer au jury de cette thèse.

Je remercie également de tout cœur les membres de ma famille et mes amis qui m'ont toujours soutenue et encouragée.



## INTRODUCTION

La problématique qui guide cette thèse est celle de l'interdépendance entre le développement économique et le développement urbain et de son impact sur l'intégration de chacune des parties du territoire français. Dès les années 1950, la question de la capacité des sociétés à produire un territoire équilibré, harmonieux et équitable fut posée par J.F. Gravier qui dénonçait dans son ouvrage « Paris et le désert français », les retards de la province sur la capitale. Ce constat a d'autant plus incité les pouvoirs publics à prendre en considération l'aménagement du territoire que s'amorçait une période de très forte croissance économique intitulée par J. Fourastié les « Trente glorieuses ». Aujourd'hui, une économie alliant crise et croissance et les progrès réalisés dans les technologies de l'information et de la communication, font que la question des points forts et des points faibles du territoire est posée en de nouveaux termes. Alors que par le passé, les capitales têtes de réseaux concentraient de manière quasi exclusive les pouvoirs politiques et économiques, elles s'insèrent désormais dans un système spatial plus complexe où une partie des autres villes, les plus grandes et les plus dynamiques, sont elles aussi des pôles capables de canaliser la croissance et de structurer les territoires. Les métropoles que sont ces villes bénéficient de la combinaison entre, d'une part, un principe d'organisation hiérarchique d'encadrement territorial fondé sur les relations de proximité entre les villes et leur environnement régional, et, d'autre part, un principe d'organisation multipolaire fondé sur les relations interurbaines en connexité associées à la circulation des personnes, des biens et des informations sur de longues et très longues distances.

La métropolisation pose la question du dynamisme et des chances de développement des villes de taille plus petite et moins avantagées par leur potentiel initial. La

déconcentration sélective à l'avantage des métropoles ne risque-t-elle d'entraîner une nouvelle dualité ? Les métropoles s'affirment de plus en plus comme des villes leader dans les réseaux urbains et sont d'ailleurs souvent mises en vitrine par les acteurs politiques et suivies de près par les aménageurs. Pourtant la décentralisation représente également un enjeu important dont il est tenu compte, ou qui est même considéré comme incontournable. Ces questions correspondent à un angle par lequel les villes sont perçues en fonction des positions relatives qu'elles occupent les unes par rapport aux autres. C'est en quelque sorte le point de vue d'un observateur qui, parce qu'il a pris de la distance avec les objets auxquels il prête attention, serait capable d'estimer les configurations d'ensemble et d'apporter une interprétation synthétique à ces configurations.

Deux hypothèses justifient l'intérêt porté aux services aux entreprises pour appréhender la question croisée de l'économique et de l'urbain. La première repose sur la force du lien entre le développement économique et le développement urbain et, par extension, entre les mutations économiques et les mutations urbaines. La croissance et la diversification des emplois de services résultent des mutations économiques et les villes les enregistrent par une modification de leur structure d'activité. Au sein des villes, le sous-ensemble des métropoles semble être le niveau où la liaison entre urbain et économique s'effectue de la manière la plus efficace. La deuxième hypothèse est fondée sur la théorie de l'évolution des systèmes de villes. Elle stipule l'existence de cycles de croissance urbaine impulsés par la diffusion spatiale des innovations, c'est-à-dire des activités économiques en croissance (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1996). Actuellement, l'information constitue l'innovation majeure de la société et impulse le développement de diverses activités auxquelles se rattache une bonne partie des services aux entreprises (L. Sanders, 1992). Par ailleurs on suppose que le principe hiérarchique d'organisation interurbaine détermine l'équilibre dynamique des systèmes de villes (D. Pumain, 1991). On se demande si l'analyse de la mise en relation de la croissance des emplois de services aux entreprises avec la croissance urbaine confirme l'hypothèse avancée par Fr. Guérin-Pace (1990) d'une contraction espace-temps ayant pour effet le renforcement de la hiérarchie au fur et à mesure que l'urbanisation s'accroît et que le système s'étend quantitativement et spatialement.

Pour comprendre les liaisons entre le développement économique et le développement urbain, on s'appuie sur l'analyse de l'organisation spatiale des services aux entreprises. Les logiques des acteurs économiques que sont les entreprises sous-tendent les questions précédemment posées car la somme des comportements individuels conduit aux organisations méso et macro-géographiques. En effet, les entreprises constituent leurs réseaux de relation en exploitant les avantages comparatifs des villes. Le choix des services aux entreprises s'appuie sur leur capacité d'explication du principe hiérarchique autour duquel se structurent, à l'échelon national et à l'échelon régional, les réseaux urbains et les territoires. Ce sont des activités spécifiques, c'est-à-dire des activités capables de jouer un rôle actif dans la définition de la fonction d'une ville, de sa spécialisation économique et donc d'intervenir dans l'organisation d'ensemble du territoire national (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1989). Les services aux entreprises peuvent également être considérés comme des innovations car nombreux sont les nouveaux services apparus au cours de ces dernières années en liaison avec les transformations de l'organisation du travail et les évolutions technologiques. Or, les activités urbaines innovantes sont captées par les plus grandes villes avant d'être diffusées de manière plus ou moins sélective vers les autres villes et signalent donc les recompositions territoriales qui s'opèrent. Le fait que les services aux entreprises ne représentent qu'une part relativement faible des emplois urbains (moins de 10 %) n'est pas contradictoire avec l'hypothèse de leur rôle dans les recompositions fonctionnelles pouvant affecter la hiérarchie urbaine, car les travaux récents montrent que les ségrégations spatiales sont plus le fait de la nature de l'emploi que du volume de cet emploi. Ainsi, ce sont les concentrations qualitatives exprimées par la structure d'activité qui témoignent de la vitalité des dynamiques urbaines et des chances des devenirs des villes.

L'impact du développement économique et urbain sur l'intégration de chacune des parties du territoire français est saisi à partir de l'observation d'un territoire d'outre-mer, la Réunion, qui, par son éloignement et le développement tardif de son économie, pourrait faire figure d'exception. On suppose que l'insularité, la tropicalité et la petite taille du territoire réunionnais n'interdisent pas l'exercice des processus globaux habituellement observés. Par ailleurs, on émet l'hypothèse que, malgré l'éloignement et des spécificités régionales fortes, la Réunion pourrait ne pas échapper pour autant à la règle générale des emboîtements d'échelle selon laquelle l'échelon géographique

supérieur constitué par l'État conditionne le fonctionnement des échelons géographiques inférieurs que sont les régions. De plus, au sein de cet espace national, la Réunion ne correspond plus au modèle des îles à sucre fondé sur la différence, l'altérité et donc la complémentarité avec une métropole (Ch. Grataloup, 1996).

La situation géographique de la Réunion dans l'océan Indien n'a pas non plus une grande influence car paradoxalement les relations économiques entre la Réunion et ses voisins sont assez ténues. La Réunion connaît un isolement relatif dans son contexte géographique régional en raison de son statut politique de département d'outre-mer. De plus, les coûts de la main d'œuvre la rendent peu compétitive face aux pays en développement qui l'entourent. Le problème est que la Réunion ne ressemble pas du tout à ses voisins, ce dont témoignent bien les indicateurs de développement économique et social. Ainsi, le PIB par habitant (p.p.a.en \$/hab./an) était en 1997 de 900 à Madagascar, 1 500 aux Comores, 7 000 aux Seychelles et 9 300 à Maurice, contre 10 000 \$ à la Réunion. De son côté, en 1998, le taux de mortalité infantile (‰) était respectivement de 82 ; 76 ; 15 et 15 contre 7,1 à la Réunion tandis que les dépenses publiques pour l'éducation (% PIB) n'étaient que de 1,9 ; 3,9 ; 7,6 et de 4,3 contre 14,8 à la Réunion<sup>1</sup>.

C'est bien avec la France métropolitaine que les liens sont les plus étroits. Ces liens sont très importants en matière d'importation car la Réunion ne peut subvenir à ses besoins du fait de la faiblesse de sa base productive. Par ailleurs, l'écoulement d'une production sucrière peu concurrentielle est assuré et défendu par l'État français. Et surtout, l'essor de l'économie de service, très impliquée dans les formes de structuration urbaine, est directement associé à l'appartenance nationale de la Réunion. D'une part, les niveaux de consommation, d'équipement et d'infrastructures sont satisfaisants grâce aux transferts financiers, et d'autre part les entreprises réunionnaises et les entreprises de France métropolitaine entretiennent des relations de plus en plus nombreuses. Enfin, les liens sont aussi de nature historique et les migrations de Réunionnais vers la France métropolitaine, ou de métropolitains vers la Réunion en sont la manifestation directe. L'intensité des liens entre la Réunion et son espace national et son isolement relatif dans son environnement régional conduisent à désigner la Réunion comme un « associat ». En effet, d'après A. Reynaud (1981), un associat est une périphérie intégrée qui présente

---

<sup>1</sup> Source : *L'État du monde 2000*, Annuaire économique géopolitique mondial, La Découverte, 2000.

la particularité d'être très éloignée du centre dont elle dépend. Mais malgré cet éloignement, les liens sont beaucoup plus intenses avec le centre qu'avec les territoires voisins au milieu desquels il fait figure d'enclave. Ce lien privilégié avec la France métropolitaine est d'ailleurs bien symbolisé par l'expression créole « Alors ! Vous saute la mer ? ».

Les espaces auxquels la Réunion ressemble le plus sont les autres outre-mers, mais elle s'en distingue en matière d'organisation urbaine. En effet, alors qu'habituellement les réseaux urbains des outre-mers sont très sommaires en raison de la domination quasi exclusive de leur capitale insulaire, celui de la Réunion, même si le poids relatif de Saint-Denis est notable, est relativement mieux équilibré et présente des niveaux d'organisation hiérarchisés (D. Lefèvre, 1994, H. Godard [coord.], 1998, H. Godard, D. Benjamin, 1999). Cette spécificité réunionnaise au sein des outre-mers s'explique par les caractéristiques géographiques, économiques et historiques de la Réunion. Sur le plan géographique, sa superficie assez élevée (2 500 km<sup>2</sup>), sa forme compacte et circulaire, et un volcan dont les éruptions ne présentent pas de danger pour les habitants alentour, permettent l'expansion spatiale du réseau urbain. Toutefois, le centre géographique difficile d'accès lui impose une forme annulaire le long du littoral, rallongeant ainsi les distances entre les villes qui le composent. Sur le plan économique, la société de service émerge dans toutes les villes selon un principe de soutien mutuel du développement économique et du développement urbain. Sur le plan historique, la loi de départementalisation de 1946 est la cause principale du démarrage et de la croissance très rapide de l'urbanisation car les villes sont aussi le support de la politique départementale (M. Desse, 1998, 1999, J.M. Jauze, J. Ninon, 1999). Ainsi, à la Réunion, le réseau urbain échappe en partie au modèle macrocéphale des outre-mers et entraîne une hiérarchisation complexe des centres et des périphéries.

La Réunion et la France métropolitaine sont étudiées à l'échelon interurbain. Le principe de définition de la ville repose d'une part sur les traditionnelles relations de proximité et d'autre part sur les nouvelles relations en connexité qui s'effectuent entre les villes. Ainsi, la ville n'est pas uniquement définie en fonction des caractéristiques de son site ou de son environnement régional et l'on se doit de tenir compte de son rôle de pôle, de nœud, dans un réseau de relations (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1995). Pour décrire un ensemble de villes, armature urbaine, réseau urbain et système urbain ont ici le même

sens. Ils s'appuient tous les trois sur la reconnaissance de l'existence des relations interurbaines liant les villes. Toutefois on préfère employer réseau urbain et système urbain car le sens du mot « armature » renvoie trop directement à une image rigide d'encadrement et de soutien territorial fondé sur les relations des villes avec leur région. L'acception du terme de réseau urbain retenu dans ce travail correspond à la désignation de l'ensemble de toutes les villes et de leurs relations sur un même territoire politico-administratif (*Dictionnaire de géographie*, 1970 ; M. Rochefort, 1973). Elle introduit un aspect dynamique, et implicitement ou explicitement, l'idée de flux, d'interdépendance et d'interaction entre les éléments du réseau (G.R.A.S.S.E, 1977). Une deuxième acception qui n'impose pas comme condition l'appartenance des villes à un même territoire national ou régional, est également admise. Elle se fonde sur des caractéristiques communes ou complémentaires propres aux villes telles la dimension, les activités, les fonctions ou les spécialisations de ces villes (J.M. Offner, D. Pumain, (dir.), 1996). Les termes de système urbain ou système de villes sont les derniers apparus dans le vocabulaire et traduisent un enrichissement conceptuel fondé sur l'incorporation des processus de régulation, d'auto-organisation et de reproduction de l'organisation interne de l'ensemble des villes (J.M. Offner, D. Pumain, (dir.), 1996).

La hiérarchie urbaine correspond à l'ordonnancement des villes selon leur taille et la répartition géographique de cette hiérarchie des tailles de villes définit la trame urbaine du territoire. C'est aussi le principe majeur de structuration des réseaux urbains car à la hiérarchie de taille est associée une hiérarchie de fonctions. Les réseaux urbains sont donc des réseaux hiérarchisés de pôles, et les relations entre ces pôles sont très sensibles à la composante hiérarchique. Ainsi, les plus grandes villes sont les pôles privilégiés des réseaux urbains. Réceptives au changement, elles sont pour la plupart touchées par le processus de métropolisation. Ce processus est lié à la tertiarisation et à la globalisation de la société. Il conduit à une sur-concentration des activités économiques innovantes dans les plus grandes villes et à l'établissement de relations nombreuses entre ces villes dites métropoles.

Est-il pertinent de retenir l'échelon interurbain comme grille de lecture des formes de hiérarchisation des centres et des périphéries des territoires, lorsque ce niveau d'organisation géographique s'applique à deux territoires très éloignés, dont l'un relève de l'échelle d'espaces relativement grands et l'autre de l'échelle des très petits espaces ?



L'absence de continuité territoriale implique-t-elle que le réseau urbain réunionnais ne puisse être un sous-système du système urbain national et qu'il doive évoluer selon des principes spécifiques ? Ces difficultés géographiques ne semblent pas interdire l'adoption d'un niveau d'interprétation commun à la Réunion et à la France métropolitaine. La première hypothèse est que la Réunion, département d'outre-mer, est un sous-système de l'espace national et que ce sous-système par les relations qu'il entretient avec le système territorial de la France métropolitaine s'y rattache d'avantage qu'aux autres systèmes territoriaux. La seconde hypothèse est que pour un petit territoire, le cumul des fonctions des villes situées au sommet de la hiérarchie urbaine est conforme à la taille de cette ville selon un principe d'invariance d'échelle.

Deux approches sont retenues pour étudier l'organisation spatiale des services aux entreprises et rendre ainsi compte de l'évolution des formes de structuration hiérarchique des réseaux urbains. La première est l'approche comparative. On apprécie les positions relatives des villes définies par le poids relatif des services aux entreprises dans la structure d'activité des villes afin de déterminer la hiérarchie fonctionnelle qui en découle. On examine également la correspondance entre la hiérarchie des fonctions établie à partir de l'organisation interurbaine des services aux entreprises et la hiérarchie des tailles de villes qui reflète la hiérarchie des fonctions des lieux centraux. Enfin, on observe les covariations spatiales et temporelles des situations urbaines pour juger de l'évolution de ces hiérarchies au cours du temps et de la dynamique d'ensemble des réseaux urbains. La seconde approche est compréhensive. Pour expliquer l'interdépendance entre la structuration interurbaine et l'organisation spatiale des services aux entreprises, on réalise des entretiens menés directement auprès des chefs d'établissement des services aux entreprises.

La première partie pose les cadres de l'étude menée, en traçant l'état des connaissances sur les services aux entreprises et leur organisation spatiale, en précisant les concepts théoriques utilisés, et en indiquant les sources statistiques et les échelons d'analyse retenus. On expose les difficultés d'appréhension d'un secteur né des transformations structurelles de l'appareil productif et l'intensité du lien entre la logique de ce secteur et la logique urbaine. Ce lien a un impact important sur les canaux de diffusion de la croissance des services aux entreprises. Il implique en effet que la structuration des réseaux urbains intervient directement sur l'organisation spatiale de ces services et sur

la distribution interurbaine de leur croissance. On rappelle les principes théoriques associés à cette structuration et leur incidence sur la diffusion interurbaine des innovations.

La seconde partie est consacrée à l'analyse de la diffusion interurbaine des services aux entreprises en France métropolitaine (1962-1990) et à la Réunion (1975-1998). Dans un premier temps, on ne considère que la France métropolitaine. Cet échelon d'analyse est retenu car l'objectif est de mettre en évidence les caractères généraux du processus de diffusion des services aux entreprises. On souhaite également déterminer si cette diffusion atteint toutes les villes du système urbain, provoquant ainsi un changement homothétique des positions relatives des villes, ou s'il faut tenir compte d'effets régionaux, d'effets de taille de villes ou encore d'effets liés aux activités tertiaires et industrielles des villes. Une fois les grands traits du changement tracés grâce à l'échelon national, on observe comment les villes de la Réunion réagissent au changement que constitue l'incursion des services aux entreprises dans leur activité économique. On interprète ensuite de manière conjointe l'impact relatif de la diffusion hiérarchique des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion.

La troisième partie a pour but d'identifier et de comprendre les logiques économiques et urbaines des niveaux d'organisation géographiques des prestataires de services. C'est un éclairage explicatif aux parties précédentes car jusqu'ici le rôle structurant de l'organisation interurbaine était saisi à partir des répartitions interurbaines d'agrégats statistiques. Il s'appuie sur l'interprétation d'entretiens menés dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion auprès de dirigeants de services d'études, de conseil et d'assistance. L'observation de leurs comportements dans des espaces situés, l'un dans l'aire d'influence de la métropole nationale, l'autre dans celle d'une plus grande ville régionale, permet de déterminer comment joue le frein de la distance géographique aux capitales têtes de réseaux, et comment les réseaux professionnels sont organisés à l'échelon interurbain





# **PREMIÈRE PARTIE**

## **LES PRINCIPES D'ORGANISATION SPATIALE DES SERVICES AUX ENTREPRISES**

La très forte croissance des services aux entreprises, le lien entre leurs principes d'organisation spatiale et la structuration des réseaux urbains impliquent qu'ils sont souvent présentés comme le symbole du développement urbain, voire de la métropolisation. Néanmoins, une importante diversification a accompagné leur croissance que ni les nomenclatures, ni les problématiques n'étaient prêtes à intégrer. Il est très difficile de tenir compte de cette diversité dans les analyses statistiques car elle ne s'exerce pas uniquement selon une catégorie particulière de services mais selon leur degré de qualification et de rareté. Pourtant, cette diversité s'est répercutée sur leurs différentiels de croissance entre les villes. De fait, le constat de leur surconcentration relative dans les métropoles s'appuie sur les plus qualifiés et les plus rares d'entre eux. Pour comprendre leur diffusion spatiale dans l'ensemble du réseau urbain sans se limiter au seul processus de métropolisation, on s'appuie sur les principes théoriques associés au concept de centralité urbaine appliqué aux différents niveaux d'organisation des systèmes urbains. L'avancement des connaissances sur l'organisation spatiale des services aux entreprises et les cadres théoriques d'interprétation étant posés, on présente les réseaux urbains de la France métropolitaine et de la Réunion ainsi que les sources et les méthodes retenues pour les étudier.



## **1. LES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LES RÉSEAUX URBAINS**

Les services aux entreprises se démarquent du reste des activités tertiaires en raison de l'originalité de leur répartition spatiale dans les réseaux urbains. Cette originalité s'explique par le lien entre le développement des services aux entreprises et le développement urbain qui résulte de l'imbrication des logiques économique et urbaine. Sur le plan économique, ces services, pourtant relativement peu nombreux face à la masse considérable du reste des activités tertiaires, attirent particulièrement l'attention en raison de leur croissance très rapide à compter des années 1960 et de leur implication dans l'acte de production des biens et des services. S'adressant tant à la sphère industrielle qu'à celle des services, ils s'imposent assez rapidement comme le symbole de la tertiarisation des structures productives. Sur le plan urbain, un processus de concentration géographique accompagne la croissance des services aux entreprises qui conduit à les considérer comme un nouveau facteur de différenciation urbaine favorable au processus de métropolisation. Toutefois, ces services constituent un ensemble très diversifié d'activités guidées par des logiques de localisation différentes. Ainsi, on constate que les avantages d'agglomération et de mises en réseau des métropoles ne semblent pas interdire un développement relativement important des services aux entreprises dans les autres villes du réseau urbain. Ce développement n'est pas surprenant car il résulte de la tertiarisation de l'ensemble des structures productives qui s'est opérée à toutes les échelles géographiques. Mais l'extrême diversité des situations pousse plus, selon les cas, à la dispersion ou à la concentration géographique de ces services. Ces forces de concentration ou de dispersion, sont directement liées à l'exercice des différentes formes de centralité des villes. L'identification des ces

différentes formes permet d'expliciter les principes spatiaux auxquels obéissent les services aux entreprises.

## **1.1. QU'APPELLE-T-ON SERVICES AUX ENTREPRISES ?**

Définir les activités économiques a toujours été une opération délicate car elle repose sur la détermination de critères qui sont significatifs au moment où ils sont identifiés mais perdent de leur pertinence lorsque des changements socio-économiques surviennent. Les activités de services aux entreprises, par leur forte croissance, leur importante diversification et leur imbrication avec les autres secteurs économiques, témoignent bien de cette difficulté. Participant au processus de tertiarisation de la société, ils sont directement impliqués dans les transformations structurelles liées à ce processus. Du point de vue des entreprises, l'augmentation du poids relatif et du rôle des services dans l'activité économique conduit à un continuum productif entre les divers actes requis pour produire les biens et les services. Cette prise de conscience de l'incursion des services dans la sphère productive ne s'est réalisée que progressivement, au fur et à mesure que le secteur tertiaire, associé à la société de consommation, gagnait en importance et que les techniques et les modes d'organisation des entreprises rendaient indispensable l'utilisation des services dans l'acte de production tant des biens que des services. La diversité des services aux entreprises et leurs implications dans l'ensemble de l'économie, font que l'on ne sait pas très bien comment délimiter cet ensemble et les sous-ensembles qui le composent. Les nomenclatures d'activités et de produits de l'INSEE qui précisent de manière très fine le contenu des activités économiques et tiennent assez bien compte des évolutions, constituent un cadre de référence particulièrement utile malgré les différents problèmes qui se posent dans le cas des services.

### **1.1.1. Les services et les services aux entreprises**

La compréhension du sens appliqué aux services aux entreprises ne peut être séparée de celle concernant l'ensemble des services. En effet, cet ensemble, désigné sous le terme de secteur tertiaire, n'a été identifié que progressivement par les auteurs et toujours en négatif par rapport aux secteurs primaire et secondaire qui, pour diverses raisons, étaient considérés comme les secteurs occupant les premières places dans le fonctionnement de



l'économie. Toutefois, peu à peu, on a pris conscience du rôle des services dans l'économie mais aussi de la diversité de ce secteur. Cette diversité est retranscrite par des typologies au sein desquelles les services aux entreprises attirent particulièrement l'attention. Les services aux entreprises, comme leur nom l'indique, sont censés s'adresser à des entreprises. Ils constituent pour ces dernières un intrant dont la fonction leur est indispensable, voire parfois stratégique. Toutefois, la détermination de l'ensemble des services aux entreprises n'est pas si évidente car très souvent les entreprises de ce secteur s'adressent selon des proportions variables à une clientèle d'entreprises mêlée à une clientèle de particuliers.

### ***La définition du secteur des services***

À l'époque où A. Fisher (1934) écrivait, on pouvait assez facilement définir « les services intangibles » en opposition aux biens à consistance physique issus des activités agricoles ou industrielles. Ainsi, était défini un vaste ensemble d'activités consacrées à la fourniture de « services » qui constituait le secteur tertiaire c'est-à-dire le « reste » des secteurs primaire et secondaire. Il regroupait aussi bien le transport, le commerce, les loisirs, l'instruction, que la science ou encore le domaine artistique. Une quinzaine d'années plus tard, C. Clark (1951) précise son contenu. D'après l'auteur, ce secteur correspond à la production de « biens immatériels » qui comprennent le commerce, l'éducation, l'administration publique, le transport, la construction ainsi que certaines activités artisanales.

À cette opposition entre les biens à consistance physique et les biens immatériels, se superpose une opposition en terme de productivité. Dès la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, A. Smith utilisait le critère de productivité pour classer les activités économiques. À partir de ce critère, l'auteur a défini deux grands secteurs, le premier regroupant les travaux productifs et le second, ancêtre du secteur tertiaire, les travaux improductifs. Ce critère de productivité, a également été repris par J. Fourastié (1963) pour classer les activités économiques, mais plutôt que de retenir directement la productivité, il préfère s'appuyer sur son taux d'accroissement qui est significatif du progrès technique. L'auteur estime que c'est à partir du progrès technique qu'une classification des activités est satisfaisante. Ainsi, le secteur tertiaire est caractérisé par les gains de productivité les plus faibles, le secteur primaire par des gains moyens, et le secteur secondaire par les gains les plus élevés. Le secteur tertiaire présente les gains de productivité les plus bas

car la machine y est pratiquement inexistante. Or, c'est justement les progrès techniques liés à la conception de nouvelles machines ou à l'amélioration des machines existantes qui conduisent à une augmentation de la productivité. Ainsi pour J. Fourastié, « si le monde peut être transformé par le progrès technique, il n'en va pas de même de l'homme ». Toutefois, il signale que sa distinction entre les activités économiques selon le progrès technique n'est pas une donnée figée. La productivité du secteur tertiaire notamment, ne devrait pas rester constante, car certains services pourraient profiter de découvertes scientifiques permettant d'introduire la machine dans la réalisation de la prestation et de ce fait entraîner des gains de productivité. Depuis, les avancées techniques opérées dans le domaine informatique et dans les télécommunications confirment bien la remarque de l'auteur.

Les définitions classiques sont très critiquées car d'une part le caractère immatériel des services, jugé trop imprécis, permet tout au plus d'identifier un vaste ensemble hétérogène, et d'autre part la productivité ne serait pas nulle pour les services mais seulement difficile à mesurer. Ainsi, d'après J. Nusbaumer (1984), il ne faut surtout pas les enfermer dans la notion d'activités improductives. Déjà en 1966, M. Lengellé prévient contre la vieille distinction entre matériel et immatériel, palpable et spirituelle, tangible et invisible qui ne peut fournir une frontière acceptable entre les règnes de productions utiles et inutiles non plus qu'entre ceux des activités productives et improductives. D'après l'auteur, dans le cas des services, les difficultés de la mesure de la productivité proviennent de l'imbrication entre la quantité et la qualité des services rendus. Plus récemment, A. Barcet et J. Bonamy (1988) considèrent que la notion de productivité est un concept nécessaire mais limité. J. Gadrey (1988) a une position plus radicale. La notion de productivité constituerait un obstacle à la réflexion et il y aurait comme une « contre-productivité » du concept de productivité. J. De Bandt (1994) a la même position et critique l'adaptation facile des concepts, catégories et paradigmes industriels aux activités de services. D'après l'auteur, les services ajoutent de la valeur aux produits, que ces produits soient des biens ou des services, mais l'indicateur de productivité ne permet pas de mesurer cette valeur.

Aujourd'hui, pour le secteur des services, c'est l'aspect relationnel qui apparaît primordial et capable de définir la spécificité de ce secteur (M.C. Monnoyer, J. Philippe, 1988, J Gadrey 1988, A. Barcet, J. Bonamy, 1994, J. De Bandt, J. Gadrey 1994). Cette

conception du secteur des services s'appuie sur la définition de P. Hill (1977) où le service est présenté comme un mouvement, un acte sur et en relation avec la matière. Cet acte transforme une potentialité en service, et il existe une certaine matérialité du service dans la mesure où la finalité de ce service est déterminée par la finalité du système dans lequel il s'inscrit (Barcet, Bonamy, Mayère, 1988). Ainsi le service n'est plus considéré en tant que tel, mais par « la relation de service » qui fait partie intégrante de ce service. La précision de la notion de relation de service, ou relation de « servuction », amène les auteurs à expliciter les caractéristiques attachées à cette relation. Elle est toujours risquée et incertaine, et sa valeur réside dans la qualité du résultat très influencée par la qualité du dialogue établi entre le client et le prestataire. Si les services sont traditionnellement présentés comme des actes instantanés, une relation peut en entraîner une autre et s'inscrire dans la durée. Cette fidélisation du client par le prestataire est le signe d'une relation de service réussie.

Le lien entre le client et le prestataire est renforcé par les informations que le client doit fournir au prestataire pour que le service puisse être mené à bien. Ce contact personnalisé est identifié comme une relation de coproduction qui peut même favoriser l'innovation et l'acquisition de compétence pour le prestataire. Cela explique que la standardisation des services soit assez limitée et mise en place uniquement pour certaines étapes du processus de rationalisation (J. Gadrey, 1994). À la relation avec le client, peuvent s'ajouter des relations de coopération entre les entreprises de services. Dans tous les cas, la relation de service implique que le prestataire n'est pas l'unique intervenant dans la conception et la réalisation du service car la base relationnelle avec le client joue un grand rôle dans la qualité du service. Dans le cas des services aux entreprises, cette base relationnelle est susceptible d'être encore plus complexe que pour les autres services, car clients et prestataires sont des entreprises. Le fait que les clients soient des entreprises c'est-à-dire des organisations tournées vers l'extérieur, soumises à la concurrence et régies par des objectifs d'efficacité et de rentabilité, rend encore plus prégnante la relation de service.

### ***Services et services aux entreprises : typologies croisées***

Au fur et à mesure que le secteur des services connaît une forte croissance et se diversifie, le besoin se fait sentir de définir les caractéristiques des activités de services. Les différences observées d'une activité à l'autre, donnent tout naturellement lieu à la

construction de typologies. Elles traduisent la nécessité de mieux connaître le secteur tertiaire, qui, malgré sa définition initiale construite en négatif des autres secteurs, devient le symbole de la mutation de la société. Le titre de l'article de M. Braibant (1982), « le tertiaire insaisissable », et celui de l'ouvrage de A. S. Bailly et D. Maillat (1986), « Le secteur tertiaire en question » expriment bien cette nécessité. Les services aux entreprises occupent toujours une position privilégiée dans cette réflexion menée sur les services en raison de leur forte croissance et de leur rôle jugé stratégique pour le fonctionnement des entreprises et de l'économie en général. Ainsi, l'appartenance des services aux entreprises, ou d'une partie d'entre eux, à tel ou tel type de services est très significative de l'intérêt des chercheurs qui, peu à peu, va s'orienter en priorité vers ces services. Certains mêmes vont être amenés à ne s'intéresser qu'aux seuls services aux entreprises et à proposer des typologies de ces services qui permettent de préciser leurs caractéristiques.

Les typologies se rapportant au secteur des services sont toujours fondées sur l'opposition de deux sous-ensembles, voire un seul qui se démarque du reste des activités tertiaires. Ainsi, un quatrième secteur, le secteur quaternaire, va même être identifié. J. Gottman (1970) regroupe les activités transactionnelles qui sont significatives de l'importance croissante des transactions dans l'économie. Ces activités relèvent de l'administration, de la politique, de l'organisation des affaires, de la communication de l'information, de la recherche scientifique, de l'éducation supérieure, des arts et du commerce spécialisé.

Sans être défini comme un quatrième secteur, le tertiaire supérieur fait également l'objet d'attention. S'il est parfois assimilé au secteur quaternaire, dès 1972, J. Boudeville prévient contre la confusion d'une correspondance entre ces deux sous-ensembles de services. D'après W. J. Coffey (1992), le tertiaire supérieur se compose d'une part des services de haute technologie et d'autre part des services aux entreprises (nomenclature canadienne). Les services de haute technologie rassemblent les industries de la transmission des télécommunications, les autres industries des télécommunications, les services informatiques et services connexes et les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques. Les services aux entreprises, quant à eux, regroupent les bureaux de placement et les services de location de personnel, les services de comptabilité et tenue de livres, les services de publicité, les bureaux de

conseils en gestion et autres services aux entreprises. L'intérêt porté au tertiaire supérieur réside dans le fait que les services le composant sont considérés comme moteurs, c'est-à-dire susceptibles d'être exportés à l'extérieur de la ville où ils sont élaborés. En raison de cette caractéristique, A. S. Bailly et D. Maillat préfèrent rattacher les services d'information au tertiaire supérieur plutôt qu'au secteur quaternaire. Par glissement sémantique, bien souvent le tertiaire supérieur et tertiaire moteur sont synonymes.

Tant pour le secteur tertiaire dans son ensemble, que pour le tertiaire supérieur, il est difficile de définir des sous-ensembles homogènes de services. D'après M. Braibant (1982), les clivages sont multiples et le tertiaire est « insaisissable » car selon les critères retenus, on met en lumière tel ou tel clivage. Pour sa part, l'auteur retient trois critères, à savoir l'augmentation de la population active sur une longue période, la sensibilité aux crises économiques et les progrès techniques réalisés. Les clivages découlant de ces critères, opposent les services modernes aux services traditionnels, les services aux ménages aux services aux entreprises, et les services à faible progrès technique aux services quasiment industriels.

Dans la première distinction de M. Braibant, les services aux entreprises font partie des services modernes qui comprennent par ailleurs les services de santé, et les services de réparation de l'automobile. Dans la seconde, le groupe des services aux entreprises se distingue des services aux ménages. Dans la troisième, les services aux entreprises se répartissent entre les deux groupes de services. Ainsi, l'auteur constate que les services de nettoyage et de réparation automobile présentent une structure de métiers analogue à celle de l'industrie (deux tiers d'ouvriers, moins de 10 % de cadres) et ont connu des gains de productivité analogues à l'industrie<sup>2</sup>. Les autres services aux entreprises se caractérisent par des gains de productivité, qui sans être négligeables sont moindres. M. Braibant signale toutefois que certains métiers de services, n'ont par nature que de faibles gains de productivité. Il prend comme exemple le cas des avocats pour lesquels la durée de l'étude d'une cause peut difficilement se réduire. On peut certainement étendre cette remarque à l'ensemble des services aux entreprises intégrant une partie intellectuelle importante dans l'élaboration du service, même si les procédures

---

<sup>2</sup> cf. annexe 1.1. - Méthode de calcul de la productivité du tertiaire selon la comptabilité nationale.

d'application ou l'outil informatique rendent plus rapide la diffusion de ce travail intellectuel.

A. Brender, A. Chevalier et J. Ferry (1980), quant à eux, s'appuient sur le critère du rapport de la valeur ajoutée aux heures ouvrées. Ils aboutissent à une classification assez proche de celles établies par M. Braibant. Les auteurs opposent les « services d'intégration » qui sont orientés vers la production (organisation, liens entre les unités de production) aux « services de distribution » tournés vers les ménages, leur consommation, ou des activités n'ayant pas de lien avec la production. Les premiers établissent des réseaux, des connexions entre les différentes activités économiques, tandis que les seconds assurent à la « périphérie » du système productif la distribution de biens et de services à la population.

Au sein de l'ensemble des services aux entreprises, des typologies sont également proposées. Ces typologies se recoupent en opposant presque toujours deux groupes de services aux entreprises, l'un comprenant les services stratégiques, et l'autre les services banals peu sophistiqués. Mais F. Martinelli (1988) identifie un troisième type qui regroupe les services à caractère plus opérationnel comme ceux qui sont étroitement liés à la gestion courante ou à la production matérielle. Les auteurs qui n'emploient pas le terme de stratégique utilisent des désignations qui se rapprochent de son sens. Les plus fréquentes sont services de « haut niveau » (M. Savy, 1993), services « avancés » (R. Cappellin, 1989, S. Illeris 1994), services « complexes » (J. Bonnet, 1993), ou encore services « d'intellection » (D. Carré, 1996). Les services d'études et de conseil à fort contenu intellectuel (A. Mayère, M.C. Monnoyer, 1992, J. Bonamy, A. Mayère, 1993) en font toujours partie et ils permettent d'améliorer la production, les transactions ou l'obtention d'information (J. Lamboy, 1988). Comme dans le cas du tertiaire supérieur, on suppose que de tels services sont susceptibles de faire l'objet d'une demande extra-locale. Un autre parallèle peut être fait avec le secteur quaternaire. En effet, A. Cossette (1982) identifie la fonction quaternaire des entreprises qui est assurée par les services de recherche industrielle, de planification stratégique et de marketing.

### ***Les services aux entreprises : des acceptions plus ou moins larges***

A priori, la définition des contours des services aux entreprises ne pose pas de problème. La destination de ces services, une clientèle d'entreprise, permet de les

désigner comme tels. En effet, ils sont utilisés comme des intrants intermédiaires par les activités productives (F. Martinelli, 1988) et représentent des inputs (facteurs de production) pour des entreprises de tous les secteurs d'activité. Toutefois, nombreux sont les services mixtes qui ne s'adressent pas uniquement à des entreprises. De fait, l'acception du terme services aux entreprises est plus ou moins large selon que la clientèle d'entreprise est considérée ou non comme principale.

Cette distinction n'est pas toujours facile à réaliser car pour un même type de services, certains établissements peuvent privilégier une clientèle de particuliers et d'autres en revanche une clientèle d'entreprises. C'est le cas par exemple des entreprises de surveillance. De même, la clientèle peut être systématiquement mixte mais la fonction du service n'en être pas moins essentielle pour l'entreprise qui sollicite le service. Ainsi, il est possible de privilégier la fonction du service plutôt que sa destination principale lorsque cette dernière est importante pour l'organisation ou la production des entreprises. La terminologie anglo-saxonne employée pour désigner les services aux entreprises reflète bien la démarche. Les termes utilisés sont « business services », « corporate services » et « producer services ». On note que « business services » et « corporate services » correspondent souvent à une acception plus restrictive des services aux entreprises tandis que « producer services », qui fait directement référence au système productif plutôt qu'à l'entreprise, est fréquemment entendu au sens large. Sa traduction littérale est d'ailleurs « services servant le système productif » (Fr. Moulaert, 1988), ou plus simplement « services aux producteurs ». Dans tous les cas, les termes « productif » et « producteur » ne renvoient pas au seul secteur manufacturier mais à l'ensemble de l'activité économique. L'acception large des services aux entreprises s'inscrit dans le contexte d'une réflexion portant sur la définition de l'ensemble du secteur des services et de ses relations avec les autres secteurs économiques. Toutefois, bien souvent, ce sont les services rendus principalement aux entreprises qui sont retenus par les auteurs car il est très difficile d'effectuer le partage entre les différents types de consommateurs des services qui s'adressent aussi bien à des entreprises qu'à des particuliers.

### **1.1.2. Le continuum productif biens-services**

Le recours accru aux services par les entreprises correspond à une transformation structurelle du système productif<sup>3</sup> fondée sur des techniques et des modes d'organisation pour lesquels ce recours est indispensable. Il remet en cause les clivages classiques utilisés pour définir les secteurs d'activité en leur substituant une logique de continuum productif c'est-à-dire une logique de continuité productive intersectorielle. Ainsi, dans le cas des activités industrielles et des activités de services aux entreprises, la dichotomie industries-services s'atténue et conduit à un continuum logique biens-services. De même, les activités tertiaires nécessitant l'intervention de services aux entreprises, correspondent à un continuum services-services. Cette logique de continuum productif revêt un caractère de généralité car il s'exerce sur la totalité des activités économiques. Il constitue ainsi le symbole de la tertiarisation de l'économie.

#### ***L'omniprésence des services aux entreprises***

Les services aux entreprises, qu'ils soient achetés sur le marché ou produits au compte propre des entreprises, sont omniprésents dans l'économie. Plusieurs raisons combinées permettent de comprendre pourquoi les services aux entreprises se sont multipliés. Avec la mondialisation, la concurrence s'accroît et dans le même temps de nouveaux marchés apparaissent (P. Petit, 1988). Pour les maîtriser, de nouveaux services tels les études de marché, les services de publicité, de marketing, sont mis en place. De leur côté, les services financiers jouent un rôle croissant à l'échelon international. Les services juridiques sont également de plus en plus sollicités car de nombreuses réglementations dans le droit du travail et le droit commercial doivent être respectées.

Les innovations tant organisationnelles que techniques du système productif jouent également en faveur des services aux entreprises car ces innovations engendrent de nouveaux besoins en services de la part des entreprises. Ainsi, les lancements de nouveaux produits associés au développement de la société de consommation nécessitent de nouveaux modes d'organisation de la production de biens et de services. Face au raccourcissement du cycle du produit, les entreprises, pour rester compétitives, doivent privilégier les études de recherche et de développement qui sont la condition à

---

<sup>3</sup> Le « système productif » est l'ensemble structuré de tous les agents économiques, simples ou complexes, qui créent des biens et/ou des services propres à satisfaire des besoins individuels et collectifs et qui participent ainsi à l'accroissement de la production (Y. Morvan, 1991).



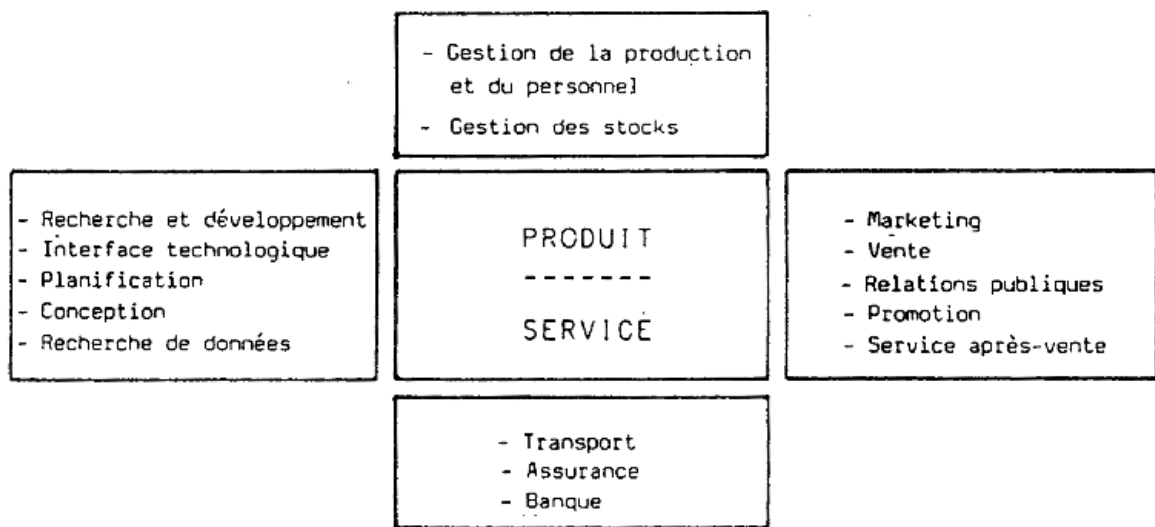
la conception de nouveaux produits ou à l'amélioration de produits existants. Les services de publicité, quant à eux, sont le passage obligé à une distribution réussie de ces nouveaux produits de consommation.

Le développement de nouvelles techniques est également initiateur de l'accroissement de la demande en services et de l'apparition de nouvelles tâches. Ainsi, l'automatisation des chaînes de production nécessite l'intervention de services de contrôle et de gestion de la production. De leur côté, la réduction des stocks et la rapidité de mise en œuvre de la production sont améliorées grâce aux progrès réalisés dans les domaines de l'information et de la communication. Le recours à l'informatique est de plus en plus fréquent et peut s'appliquer aussi bien à des activités de gestion courante que de recherche et de développement. La mise en place de systèmes informatiques, le stockage et le traitement des données nécessitent alors divers services d'expertise et de conseil. Les grandes entreprises industrielles sont aussi initiatrices de changement structurel en impulsant la diffusion de nouvelles normes de gestion (P. Petit, 1988). Déjà, au début du siècle, Fayol (1916) préconisait la spécialisation des fonctions au sein des entreprises de grande taille avec une dissociation des tâches de décision, d'encadrement et de gestion quotidienne de la production (M.Ch. Bureau, 1984, A.S. Bailly, D. Maillat, 1986). Aujourd'hui, nombreux sont les emplois de gestionnaires dans les domaines de la comptabilité analytique ou les analyses des avantages-coûts.

La présence des services aux entreprises est d'autant plus appréciable que ces services interviennent à tous les niveaux de l'activité économique des entreprises. Elle s'accompagne de nouveaux agencements des facteurs de production dans les entreprises (P. Beckouche, M. Savy, P. Veltz, 1988). Dans le cas de la production industrielle, A.S. Bailly et D. Maillat (1986) observent comment les services s'articulent au système productif. Les auteurs proposent une typologie déterminée par la position occupée par les services dans le processus de production. Ils distinguent les services situés en amont, en aval, et latéralement, autour des emplois directement affectés à la production (figure 1.1). À partir de la définition des articulations des services au système productif, les auteurs identifient quatre rôles ou fonctions comprenant la fabrication qui consiste à travailler et à transformer un substrat matériel, la circulation, qui assume les flux physiques de personnes, les flux d'informations et de communication et les flux financiers, la distribution, qui met les biens et les services à la disposition du

consommateur final, et enfin la régulation qui intervient dans le fonctionnement de l'ensemble du système. Ainsi, les services interviennent à des niveaux multiples de l'activité des entreprises. Si les fonctions auxquelles doit répondre une entreprise se modifient peu, en revanche la façon de remplir ces fonctions peut changer (A.S. Bailly, 1994). C'est dans ce sens que les services aux entreprises bouleversent les structures du système productif car le continuum productif correspond en réalité à une nouvelle manière de produire.

**Figure 1.1. - Articulation du système de production**



Source : D. Maillat, 1984, in A.S. Bailly, D. Maillat, 1986.

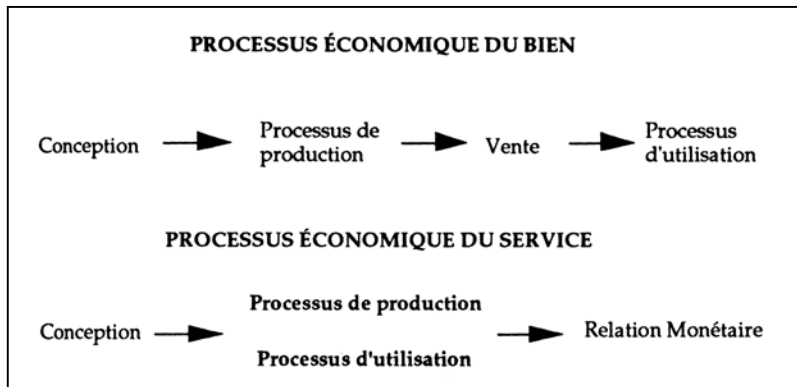
### ***Une nouvelle manière de produire***

Le fait que le service soit une condition incontournable à l'enchaînement des étapes de production<sup>4</sup> amène à remettre en cause l'opposition classique entre le processus économique du bien et le processus économique du service (figure 1.2) (J. Bonamy, A. Valeyre, 1994). La spécificité du processus économique du service est de réunir une logique de production liée à l'agent qui produit ou qui est à l'origine de la prestation, et une logique d'utilisation liée à celui qui utilise le service ou en est l'utilisateur. Les deux processus économiques sont imbriqués mais peuvent avoir un poids plus ou moins important selon le type de produit ou de service. Ces différences de degré ne sont pas

<sup>4</sup> La « Production » est la source principale de biens et services que les hommes utilisent. Elle peut désigner le processus par lequel sont élaborés des biens et des services ou le résultat de ce processus qui correspond à l'ensemble même des biens et des services auquel l'activité des hommes aboutit (Y. Morvan, 1991).

contradictoires avec une conception unitaire du système productif qui par nature associe logique de production et logique d'utilisation (J. Bonamy, A. Valeyre, 1994).

**Figure 1.2. - Processus économique du bien et du service**



Source : J. Bonamy, A. Valeyre, 1994.

Les différences de degré d'intervention de l'une ou de l'autre logique ne sont pas forcément fonction de l'appartenance des entreprises au secteur industriel ou au secteur tertiaire. Dans le cas des entreprises de services, on peut aussi observer l'existence de caractéristiques traditionnellement attribuées aux entreprises du secteur industriel. Ainsi, une prestation de service peut aboutir à l'élaboration d'un bien. C'est le cas notamment des services informatiques qui doivent faire cas de la machine et élaborer ou proposer des logiciels adaptés aux besoins de l'utilisateur. Les modalités d'organisation des services peuvent également les rapprocher de l'industrie. Ainsi, les grandes entreprises de service telles les banques ou les assurances fonctionnent sur des principes de spécialisation des tâches et de rationalisation du travail comparables à ceux de la grande entreprise industrielle. Réciproquement, la logique d'utilisation peut tenir une place importante dans certaines entreprises industrielles. C'est le cas notamment des entreprises de haute technologie dont la réussite est déterminée par la recherche et le développement et le recours à des services spécialisés de pointe. Les entreprises de commerce ont aussi modifié certaines de leurs pratiques. Bien souvent, on achète un produit avec les services qui vont avec. Ainsi, les commerces de grande distribution sont souvent affiliés à des sociétés de crédit spécialisées et si les produits vendus sont à base d'électronique, le service après vente assure leur suivi après l'achat. Dans le cas des commerces de gros interindustriel, le principe est le même. Le continuum biens-services ne concerne donc pas seulement le processus de production, il caractérise aussi

le résultat de cette production. Un produit intègre toujours, tant dans sa conception, sa fabrication, sa distribution ou sa commercialisation, une contribution importante de services.

### ***L'imbrication des secteurs d'activité***

L'imbrication des secteurs d'activité est la conséquence directe du continuum productif. Les secteurs d'activités ne sont ni séparés, ni opposés, mais combinés et complémentaires. La prise en compte des services aux entreprises dans la production révèle bien cette imbrication et implique que la tertiarisation de l'économie ne s'effectue pas au détriment des autres secteurs et en particulier du secteur industriel. La substitution des activités de service aux activités industrielles n'est donc qu'un transfert apparent car le développement des activités de services et des activités industrielles est interdépendant. Cela remet en cause la théorie sur le développement économique selon laquelle, de même que l'on est passé d'une société agricole à une société industrielle, on assisterait désormais au remplacement de la société industrielle par une société tertiaire postindustrielle (D. Bell, 1974). Cette théorie est d'autant plus contestée que D. Bell fonde son argumentation sur l'accroissement de la consommation des services par les ménages en laissant de côté la consommation des services par les entreprises.

La critique de la théorie de D. Bell est introduite dès 1979 par T. Stanback puis développée dans l'ouvrage collectif de P.J. Barse, R. Karasek, T.J. Noyelle et T. Stanback (1981). Les auteurs estiment qu'il n'y a pas substitution d'un secteur économique par un autre mais l'apparition d'une interdépendance sectorielle. Ils mettent en avant pour appuyer leur thèse, la complexification de la production, de la consommation et des échanges ainsi que la complémentarité des biens et des services. La complexification implique une augmentation des besoins en services et renforce leur liaison avec les besoins en matière de biens. Aujourd'hui, chacun s'accorde à reconnaître que les fonctions des secteurs primaire, secondaire, et tertiaire doivent être toutes trois prises en compte. L'interprétation de l'évolution de la structure productive devrait suivre une logique « d'interpénétration » des activités économiques de ces secteurs plutôt qu'un raisonnement fondé sur le déclin ou la croissance de chacun d'eux (O. Giardini, J.R. Roulet, 1988). Ainsi, P. Veltz (1993) préfère au qualificatif « d'économie postindustrielle », celui « d'économie industrielle de service ». D'après l'auteur, on est juste passé d'une « économie de masse » à une « économie de variété »

et à « une économie de service » multipliant les tâches d'intermédiation, ou encore, d'une « logique de forteresse » à une « logique d'économie relationnelle » (M. Savy, P. Veltz, 1993).

Le développement des services aux entreprises en relation avec les autres secteurs s'opère sous deux formes. La première correspond à l'expansion des entreprises indépendantes de services aux entreprises, et la seconde, à la part croissante des services à l'intérieur des entreprises, quelle que soit l'activité de ces entreprises. Ainsi, la croissance du secteur des services va de pair avec la croissance des services produits directement à l'intérieur des entreprises, et chacune d'elles est significative du rôle grandissant des services dans l'économie. Les entreprises industrielles n'échappent pas à cette évolution et on y observe une part croissante des emplois de services tandis que la part des emplois directement affectés à la fabrication diminue. Cette présence des services aux entreprises tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des structures industrielles, fait que le secteur des services et le secteur industriel s'inscrivent en continuité. Ainsi, A. Brender, A. Chevallier, J. Pisani-Ferry (1980) estiment « mouvante » la frontière entre ce qui est produit au sein du secteur manufacturier et ce qui l'est au sein du secteur tertiaire. P. Beckouche, M. Savy et P. Veltz (1988), emploient pour leur part, les termes de « floue » et « perméable » pour qualifier cette frontière. De leur côté, A. S. Bailly et D. Maillat (1986) estiment que le secteur manufacturier et les services se développent en « osmose » et proposent de distinguer, d'une part « les services liés externes » situés à l'extérieur dans des entreprises indépendantes du secteur tertiaire, et d'autre part « les services liés internes » situés à l'intérieur des entreprises. Toutefois, cette imbrication des secteurs d'activité rend ardue la prise en compte de la totalité des services aux entreprises. Bien que, pour des raisons pratiques, des limites inter-sectorielles soient définies, en réalité il s'avère très difficile de délimiter une frontière entre les services aux entreprises et les autres secteurs.

### **1.1.3. Les nomenclatures INSEE des services aux entreprises**

Les activités économiques sont recensées par l'INSEE à partir des nomenclatures d'activités et de produits établies par la comptabilité nationale. Les emplois de services aux entreprises y font l'objet de nomenclatures spécifiques qui, en permettant de les répertorier de manière systématique, rendent possible la construction de bases de

données et la réalisation de traitements statistiques synchroniques ou diachroniques. Les analyses et les interprétations réalisées dans ce travail s'appuient sur ces nomenclatures. On retient notamment la nomenclature d'activités et de produits de 1973 et celle de 1992. Ces nomenclatures ont pour fonction de classer l'ensemble des activités et des produits à partir d'une grille de référence commune. Les classements sont fondés sur l'identification de l'activité principale des unités économiques que sont les établissements des entreprises. Ainsi, on pourra trouver des établissements de services rattachés à des entreprises industrielles mais dont les actifs sont répertoriés dans le secteur des services. En revanche, si des prestations de services sont réalisées au sein d'un établissement dont l'activité principale relève d'un autre secteur d'activité, c'est dans ce secteur dominant que seront affectées toutes les personnes actives de l'établissement.

### ***La Nomenclature d'Activités et de Produits de 1973***

La nomenclature d'activités et de produits de 1973 (NAP) distingue deux niveaux de détail, le niveau « 100 » plus agrégé codé avec deux chiffres et le niveau « 600 » plus fin, codé avec quatre chiffres. Est opéré un classement en 38 secteurs « T » intitulé niveau « 40 », dans lequel est inclus le secteur des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (secteur T33). Ce secteur présente l'intérêt d'être composé de services destinés exclusivement ou pour une bonne part à une clientèle d'entreprises. Il est composé de 8 classes de niveau 100 de la NAP<sup>5</sup> parmi lesquelles « les services d'études, de conseil et d'assistance » représentent plus des trois quarts de la population active employée dans l'ensemble du secteur. S'il est très significatif de l'activité de services aux entreprises, ce secteur ne donne pas pour autant une présentation exhaustive des activités de services aux entreprises. En effet, il existe d'autres activités de services aux entreprises classées ailleurs car la partition des activités économiques ne repose pas sur une logique unique. Trois raisons imbriquées permettent d'expliquer cet éclatement.

La première raison est que de nombreux services sont mixtes c'est-à-dire qu'ils s'adressent à la fois à des entreprises publiques et privées, et à des ménages. Selon les activités de services, ces types de clients ont un poids plus ou moins important. Ainsi,

---

<sup>5</sup> cf. annexe 1.2. - La nomenclature des activités de « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973).

les services bancaires et les assurances ne relèvent pas du secteur des services marchands rendus principalement aux entreprises. En revanche, c'est le cas des cabinets juridiques qui pourtant, selon les établissements, sont spécialisés tantôt dans le droit civil, tantôt dans le droit des affaires. Les premiers s'adressent à des particuliers et les seconds à des entreprises, mais tous sont classés dans le secteur des services rendus principalement aux entreprises. Par ailleurs, au cours du temps, l'activité mais aussi le type de clientèle ont pu se modifier. Ainsi les services de nettoyage, répertoriés dans les services domestiques, ont vu augmenter dans de très fortes proportions la demande des entreprises. Dans la nouvelle nomenclature de 1992, ils figurent désormais parmi les services aux entreprises.

La seconde raison est que la reconnaissance du produit n'est pas toujours facile. Pourtant, a priori, un service, quelle qu'en soit la consommation finale, ne se confond pas avec un bien. Un bien est le résultat de la transformation d'un produit et peut être transporté, alors qu'un service est immatériel, intangible et intransportable (A. Fisher, 1934, C. Clark, 1951). Mais, comme il est rappelé dans les chapitres introductifs des nomenclatures d'activités et de produits de 1992, certaines activités de services peuvent produire des biens. C'est le cas des photographies ou encore des logiciels informatiques. De même, les activités de services n'ont pas le monopole de la production des prestations de service. Certaines activités industrielles comme par exemple les activités de traitement thermique ou de revêtement des métaux, d'installation ou de réparation, se rapprochent plus de la production de prestations de services que de biens.

La troisième raison est que pour certains services aux entreprises, la fonction du service l'emporte sur le destinataire. Il en va ainsi des fonctions de distribution telles le commerce de gros et les transports, les fonctions financières, d'assurance ou encore certaines fonctions d'accueil telles l'hôtellerie ou la restauration<sup>6</sup>. Ces choix s'expliquent par le fait que le classement de niveau « 40 » des activités économiques est lui même établi à partir du classement plus agrégé de niveau « 15 » composé de 14 secteurs « U ». Dans ce niveau, la logique relève plus de la fonction des activités. Ainsi, dans le domaine des services, sont identifiés les secteurs du commerce, des transports et des télécommunications, des services marchands, des locations immobilières, des

---

<sup>6</sup> cf. annexe 1.3. - La nomenclature des activités de services non incluses dans la nomenclature des activités de « services marchands rendus principalement aux entreprises » mais dont les clients peuvent être des entreprises (NAP, 1973).

assurances, des organismes financiers et des services non marchands. « Les services marchands rendus principalement aux entreprises » sont extraits du secteur des services marchands qui comprend par ailleurs « les services marchands rendus principalement aux ménages », « la réparation et le commerce de l'automobile », et « les hôtels, cafés, restaurants ».

### ***Les Nomenclatures d'Activités et de Produits de 1992***

Depuis 1992, les nomenclatures d'activités (NAF, Nomenclature d'Activités Française) et de produits (CPF, Classification des Produits Française), nouvelles grilles de référence conçues dans le but de tenir compte des évolutions socio-économiques, sont disponibles. Dans la nomenclature d'activités, cinq niveaux de détails emboîtés sont distingués. Les niveaux les plus agrégés sont constitués de 17 sections désignées par une lettre, elles-mêmes subdivisées en 33 sous-sections désignées par deux lettres. Ensuite, sont présentées 60 divisions codées en deux chiffres qui se composent de 240 groupes codés en trois chiffres. Enfin, sont distinguées 700 classes élémentaires d'activités identifiées par trois chiffres et une lettre. La nomenclature de produits offre une description encore plus précise avec 2 400 positions élémentaires qui correspondent à un niveau de détail quatre fois plus grand que celui des activités. On note que la nomenclature d'activité de 1973 est constituée d'un nombre de niveaux élémentaires un peu moins élevé comprenant 600 niveaux, mais surtout qu'elle présente systématiquement une correspondance symétrique avec la nomenclature de produits, ce qui signifie que les activités et les produits sont classés selon le même niveau de détail.

La nomenclature de la section « K »<sup>7</sup> (NAF, 1992) est assez proche de celle des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (secteur T33, NAP 1973) même si quelques changements ont eu lieu<sup>8</sup>. Certains services sont répertoriés dans d'autres sections car d'une part la distinction « marchand-non marchand » n'est plus un critère de classement des activités et d'autre part la fonction du service peut l'emporter sur la destination du service. Ainsi l'enseignement marchand est rattaché à l'éducation (section « M »), les auxiliaires financiers et d'assurances aux activités financières (section « J »), la récupération aux industries manufacturières (section « D »), et les

---

<sup>7</sup> cf. annexe 1.4. - La nomenclature de la section K (NAF, 1992).

<sup>8</sup> cf. annexe 1.5. - Correspondance entre la nomenclature du secteur T33 des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973) et la nomenclature de la position K des « services immobiliers, de location et des services aux entreprises » (NAF, 1992).



ordres et syndicats professionnels aux services collectifs, sociaux et personnels (section « O »). En revanche, de nouveaux métiers de services sont répertoriés en raison de la croissance et de la diversification du secteur. C'est le cas notamment des services informatiques qui sont désormais trois fois plus détaillés. De même, les cabinets de recrutement de personnel sont pour la première fois identifiés sous l'intitulé « sélection et mise à disposition de personnel ». Le mouvement d'externalisation des services est aussi un facteur de recomposition du classement des activités. C'est le cas par exemple des activités de nettoyage qui sont désormais considérées comme des services aux entreprises. Enfin, les services de photographie, de conditionnement à façon, de routage ainsi que les services annexes à la production sont aussi reclassés dans l'ensemble des services aux entreprises.

En 1992, les services aux entreprises sont également répertoriés dans la nomenclature économique de synthèse (NES). Cette nomenclature propose des regroupements d'activités à partir des niveaux élémentaires de la nomenclature d'activités française. Les regroupements sont emboîtés en trois niveaux de détail comprenant respectivement « 16 », « 36 » et « 114 » positions. « Les services aux entreprises » sont identifiés dès le premier niveau en position « EN »<sup>9</sup>. La totalité des services aux entreprises et des activités de location de la section « K » y est incluse mais les activités immobilières figurent dans une autre position. En revanche, les postes et les télécommunications, et les services d'assainissement, de voirie et de gestion des déchets sont désignés comme des « services aux entreprises ». À l'exception des services de recherche et développement, les services de la section « K » sont, dans la nomenclature économique de synthèse, scindés en deux sous-positions qui comprennent d'une part « les services de conseils et d'assistance » et d'autre part « les services opérationnels ».

## **1.2. L'ORGANISATION SPATIALE DES SERVICES AUX ENTREPRISES**

Considérés dans leur ensemble, les services aux entreprises sont fréquemment présentés comme des activités spécifiques des métropoles ou activités métropolitaines. Ainsi,

---

<sup>9</sup> cf. annexe 1.6. - La nomenclature économique de synthèse (NES, 1992) en « 16 », « 36 » et « 114 » positions. cf. annexe 1.7. - Correspondance entre la nomenclature du secteur T33 des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973) et la nomenclature de la position des « services aux entreprises » (NES, 1992).

Th. Saint-Julien (1999) rappelle que ces activités, en se concentrant, « misent sur les avantages d'agglomération et sur ceux tirés d'une mise en réseau des plus grandes villes, de plus en plus efficace à grande et très grande distance ». Cette concentration des services aux entreprises, ou du moins d'une partie d'entre eux, dans les plus grandes villes est souvent signalée car les entreprises de services intègrent dans leur prestation des facteurs de production nécessitant des échanges d'information. Ainsi, les relations de service entretenues avec les clients jouent un rôle important pour la qualité des services rendus. Par ailleurs, les relations interentreprises formalisées, pour celles qui se répètent et perdurent, par des réseaux d'entreprises, caractérisent l'organisation productive des services aux entreprises. Ce mode de fonctionnement fondé sur le relationnel, la communication et l'échange d'information s'accorde bien avec la structure résiliaire de l'organisation interurbaine mais aussi avec la structure agglomérée et polarisée de l'organisation intra-urbaine. Cette dernière, en garantissant à l'entreprise de service un environnement dense et varié d'entreprises clientes ou partenaires permet à celle-ci de s'insérer plus facilement dans les réseaux professionnels locaux. Ainsi, tant à l'échelle de la ville qu'à celle du réseau urbain dont elle fait partie, la localisation urbaine est un atout pour l'entreprise de service. L'interaction privilégiée de ces deux échelles dans les nœuds que sont les métropoles est un atout supplémentaire.

### **1.2.1. Les services aux entreprises et l'organisation en réseau**

Les services aux entreprises sont directement impliqués dans les logiques d'organisation en réseau, que ces réseaux concernent les entreprises ou les villes. Les liaisons entre l'économique et l'urbain font que les réseaux d'entreprises et les réseaux de villes<sup>10</sup> se combinent pour définir l'état, les dynamiques et le devenir des structures des territoires. Pour les réseaux de villes comme pour les réseaux d'entreprises, les métropoles tiennent une place importante en raison de leur rôle de nœud coordinateur. Les services aux entreprises, par leur localisation préférentielle dans ou à proximité immédiate des métropoles, sont très significatifs des avantages de mise en réseau de ces villes. Ainsi, les services liés à l'information et à l'activité internationale des villes sont particulièrement sensibles à ces logiques d'organisation.

---

<sup>10</sup> Le terme de réseau de villes est employé pour désigner des relations interurbaines préférentielles. Celui de réseau urbain est employé dans son sens générique, à savoir, un ensemble de villes et de leurs relations sur un territoire politico-administratif.

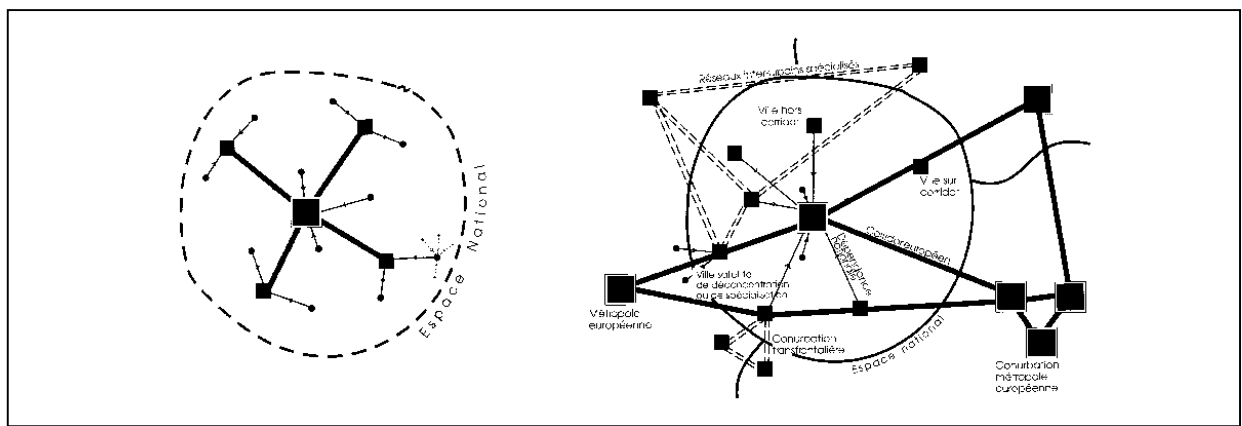
### ***Réseaux d'entreprises et réseaux de villes***

Le constat, par les économistes, de l'apparition de nouveaux modes de coordination entre les entreprises, associé à celui de l'importance des interactions interurbaines par les géographes, conduit à poser le concept de réseau comme un paradigme capable d'expliquer l'évolution récente du système productif et du système de villes (R. Camagni, 1993). Les réseaux d'entreprises, par leur fonction d'intermédiation, permettent de réduire l'incertitude de l'environnement économique et ne s'inscrivent donc pas seulement dans une logique de marché (J. De Bandt, J. Gadrey, 1994). En s'appuyant sur la localisation urbaine, ils contribuent à définir la fonction d'intermédiation de la ville (M. Savy, 1993) et permettent la multiplication et la diversification de relations de coopérations entre les acteurs économiques. Cl. Neuschwander (1996) souligne que les formes de réseau ont émergé tout au long du XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècle en liaison avec le développement économique et industriel tout en laissant subsister des réseaux associés à une structure hiérarchique des organisations qui limitait au seul sommet de la pyramide le nombre de ceux qui avaient accès au savoir et au pouvoir. D'après l'auteur, la généralisation systématique du réseau devient une obligation vitale car le changement accéléré et global concerne désormais simultanément toutes les parties du monde et toutes formes d'activités selon un processus complexe de mutations en interaction.

L'organisation en réseau des entreprises et des villes amène les auteurs à dresser des typologies associant l'économique et l'urbain. Dans les travaux réunis par J. M. Offner et D. Pumain (dir., 1996), sont croisées la dimension démographique et économique des villes ainsi qu'une composante géométrique, l'éloignement entre les villes. Cela amène les auteurs à distinguer les réseaux de villes spécialisées dans une même activité, les réseaux de grandes villes et les alliances de villes qui réunissent des villes moyennes, proches et complémentaires. Enfin, un dernier type de réseau de villes est constitué par les clubs de villes qui se réduisent, la plupart du temps, à des clubs d'acteurs résultant de réunions ou de rencontres des édiles désireux d'échanger des informations et de concrétiser des collaborations possibles. Pour leur part, Ch. Vandermotten, Fr. Vermoessen, W. De Lannoy et S. De Corte (1999) rappellent que désormais l'enjeu pour une ville est de bien se placer dans des réseaux de villes. D'après les auteurs, il s'agit d'un facteur de différenciation spatiale des villes et des territoires supérieur à celui issu de la logique hiérarchique de desserte d'hinterland définie par la théorie des

lieux centraux (figure 1.3). Ils distinguent parmi ces réseaux de villes, les réseaux globaux qui correspondent au réseau des grandes métropoles mondiales et les réseaux spécifiques ou spécialisés. Ils signalent également qu'en dehors de toute mise en réseau ou de positionnement sur de grands couloirs de communication internationaux reliant entre elles les plus grandes métropoles (villes globales), certaines villes peuvent tirer avantage d'atouts spécifiques tels notamment le tourisme ou l'informationnel (Bruges, Cannes...).

**Figure 1.3. - Logique hiérarchique de desserte d'hinterland et logique de réseau**



Source : Ch. Vandermotten, Fr. Vermoessen, W. De Lannoy, S. De Corte, 1999.

De son côté, R. Camagni (1993) définit trois types de réseaux de villes dans l'organisation du système urbain qui sont directement liés à l'organisation des entreprises. Partant des entreprises, sans distinction particulière de leur secteur d'activité, l'auteur identifie trois logiques d'organisation spatiale des entreprises qui comprennent les logiques territoriale, compétitive et en réseau. La première est fondée sur le contrôle qu'exercent les entreprises sur leur espace environnant. Ce contrôle, d'après l'auteur, est bien décrit et expliqué par la théorie des lieux centraux et par le modèle gravitaire. La seconde logique d'organisation répond à un principe de compétitivité qui s'affranchit de l'environnement local grâce à la diminution des coûts de transport. L'objectif est de contrôler la part la plus ample d'un marché, quelle que soit la multiplicité de ses localisations. Enfin, la logique en réseau correspond à un principe d'accomplissement de la fonction d'innovation. À cette fin, l'entreprise se doit de contrôler au mieux les facteurs d'innovation et leurs trajectoires d'évolution. Ces logiques d'entreprises participent à la détermination des réseaux de villes composés par

les réseaux de complémentarité, les réseaux de synergie et les réseaux d'innovation. Les réseaux de complémentarité sont fondés sur des relations interurbaines spécialisées et complémentaires (R. Camagny, 1993). Les réseaux de synergie relèvent du même principe mais les relations de coopération y sont privilégiées et assurent une intégration plus importante des unités dans les réseaux (places financières, villes touristiques associées...). Les réseaux d'innovation qui sont inclus dans le précédent type, sont spécifiés par le contenu scientifique, technologique ou culturel des relations.

Les services aux entreprises sont particulièrement impliqués dans ces logiques d'organisation en réseau des villes et des entreprises. Par leur fonction d'intermédiation, ils sont un facteur indispensable à la mise en œuvre des réseaux d'entreprises et des réseaux de villes. Selon le niveau de globalité de ces réseaux ou leur degré de spécialisation, les services aux entreprises seront très diversifiés ou au contraire plutôt spécialisés sur un ou quelques segments productifs. Dans le cas des villes globales, c'est-à-dire des plus importants centres métropolitains mondiaux (S. Sassen, 1991), la grande diversité de leurs services inclut ceux qui sont les plus rares et les plus stratégiques, tels les services financiers et marchands très qualifiés ou encore les services de commandement (sièges sociaux des entreprises transnationales, services centraux des grandes administrations politiques, services d'organismes transnationaux divers...).

Nombreux sont les auteurs à souligner l'importance des réseaux de coopération ou de partenariat des entreprises appartenant au secteur des services aux entreprises (A. Mayère, Fr. Vinot, 1991, A.S. Bailly, W. Coffey, 1994). Au sein de ce secteur, l'organisation en réseau est particulièrement efficace pour les services intellectuels, les services d'information et les services avancés et stratégiques (A. Mayère, M.C. Monnoyer, 1992). Les réseaux de coopération restituent l'atmosphère industrielle des districts décrits par A. Marshall car ils favorisent des synergies et des interactions comparables à celles des économies d'agglomération (R. Camagni, 1993). Ce point de vue est également partagé par C. Galloug et Fr. Moulaert (1991) mais les auteurs étendent les effets de ces réseaux d'entreprises à la constitution de réseaux globaux d'agglomérations permettant de combiner différents niveaux spatiaux en satisfaisant les contraintes d'implantation locales et de communication globale. Ces réseaux sont, d'après les auteurs, constitués par les entreprises fournissant des services avancés aux

firmes de hautes technologies localisés dans les plus grandes villes (Y. Chikhaoui, F. Djellal, Fr. Moulaert, 1990, P. Beckouche, 1990, S. Stramback, 1994).

### ***Les services aux entreprises et la métropolisation***

Au-delà des approches et des clivages territoriaux, une constante demeure quant à l'organisation des réseaux urbains. Cette constante est définie par l'activité particulièrement intense du processus de métropolisation depuis une vingtaine d'années. Les métropoles affectées par ce processus, sont caractérisées par de fortes concentrations d'entreprises dans leur site ou leur environnement proche car elles procurent aux entreprises des avantages d'agglomération supérieurs à ceux des autres villes tout en leur garantissant une intégration efficace dans le réseau des grandes villes. Les services aux entreprises sont particulièrement sensibles à ces avantages. De fait, dans les années 1980 et 1990, plusieurs travaux signalent l'importance des concentrations spatiales des services aux entreprises dans les grandes villes des pays européens (S. Illeris, 1989), tant en France (Fr. Moulaert, 1988, P.Y. Léo, J. Philippe, 1991, A. Mayère, M.C. Monnoyer, 1992) qu'au Royaume-Uni (P.W. Daniels, 1985, A.E. Gillepsie, A. Green, 1987), en Espagne (E. Baro, A. Soy, 1991), ou encore au Pays-Bas (E.J. Davelarar, P. Nijkamp, 1989), (...), ainsi que dans les grandes villes des États-Unis (T.M. Stanback, 1979, P.J. Bearse, R. Karasek, T.J. Noyelle, T.M. Stanback, 1981, A.J. Scott, 1988, T.J. Noyelle, 1985, 1994) ou du Canada (M. Polèse, 1994).

Les services aux entreprises, ou du moins une partie d'entre eux, sont donc l'une des composantes essentielles du profil d'activité spécifique des métropoles ou modèle métropolitain. Ainsi, les analyses multivariées menées sur la répartition interurbaine des activités économiques à l'échelon de la France métropolitaine montrent que les métropoles sont systématiquement caractérisées par une sur-représentation des services aux entreprises et des services financiers (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1989). Lorsque ces services sont considérés à un niveau d'analyse plus fin, on voit que cette spécialisation correspond en fait à un ensemble très diversifié de services spécialisés. Ces villes bénéficient par ailleurs des ressources humaines les plus qualifiées et réunissent les établissements de formation les plus prestigieux. Elles regroupent également les établissements de direction tant pour les administrations que pour les entreprises les plus importantes (sièges sociaux des transnationales). Enfin, elles sont dotées d'équipements destinés à la culture et sont le lieu de manifestations culturelles

variées. Ces spécificités des métropoles témoignent d'une combinaison type de fonctions productives que l'on ne retrouve pas dans les autres villes.

Ainsi, M. A. Buisson (in Cl. Lacour, S. Puissant, coord., 1999) établit, à partir du seul ensemble métropolitain, une typologie en fonction des différents réseaux qui lient les métropoles entre elles ou avec les autres villes. L'auteur distingue les réseaux hiérarchiques, polaires et maillés qui, plutôt que de s'opposer, se combinent en chaque métropole. Les réseaux hiérarchiques se caractérisent par des relations directes et verticales avec les villes des niveaux hiérarchiques inférieurs. Les réseaux polaires organisent à partir de ou vers leur noyau l'ensemble des flux selon un principe de polarisation étoilée c'est-à-dire selon un centrage sur ce noyau assimilé à un nœud ou en encore à un pôle. Enfin, le réseau maillé introduit la notion de connexion entre plusieurs pôles qui correspond à l'exercice de relations horizontales entre différents points n'appartenant pas nécessairement aux mêmes niveaux hiérarchiques du système urbain. Là encore, la typologie s'appuie sur les logiques d'organisation des entreprises dans lesquelles les services aux entreprises sont particulièrement impliqués. L'auteur se réfère notamment aux travaux de C. Dupuy et J. P. Gilly (1992) selon lesquels le degré d'autonomie de l'entreprise intervient dans la définition des relations interurbaines ainsi que sur les travaux de R. Camagni (1993) présentés ci-dessus.

De son côté, F. Damette (1994), identifie pour les métropoles une fonction d'intermédiation qui regroupe les services financiers, les conseils, les services aux entreprises, les services de télécommunications ainsi que les activités de transport et de logistique<sup>11</sup>. Il l'oppose à la fonction de production des biens matériels et utilise cette division fonctionnelle pour décrire le système des villes de la France métropolitaine. Dans la même optique, Ph. Julien (1996) identifie une fonction stratégique des emplois qualifiant les plus grandes villes. Combinées à l'image de marque et de modernité technique des villes, deux dimensions principales de la différenciation socio-économique des villes sont ainsi définies (Ph. Julien, D. Pumain, 1996). Ces positions reposent sur l'hypothèse que la polarisation des métropoles et les relations interurbaines ne sont pas indépendantes des stocks (équipements, potentiel humain, environnement de

---

<sup>11</sup> D'après l'auteur, cette fonction est très sélective. Ainsi, seule Paris et sept villes de province sont spécialisées dans cette fonction.

services) dont la masse doit dépasser un seuil critique pour assurer la réalisation des fonctions stratégiques et d'intermédiation.

L'accumulation des services aux entreprises dans les métropoles revêt une fonction économique globale en raison du lien entre ces services et une clientèle d'entreprises appartenant à tous les types de secteurs d'activité et de niveaux de qualification variés. Contrairement aux villes de taille plus petite et aux fonctions économiques moins diversifiées, les métropoles présentent la particularité de réunir non seulement les entreprises dont les activités sont banales mais aussi celles dont les activités sont les plus dynamiques, les plus stratégiques et les plus innovantes. Or, ces activités nécessitent des services spécifiques qui requièrent le plus souvent un niveau de qualification élevé et un contenu intellectuel ou technique important. Les services complexes et de haut niveau se localisent donc essentiellement dans les métropoles, à proximité de leur clientèle, plutôt que dans les autres villes. Cette part spécifique des services complexes dans les métropoles contribue à une présence globale relativement plus élevée des services aux entreprises dans l'emploi métropolitain que dans les autres villes.

### ***La maîtrise des réseaux d'information***

L'information joue un rôle prédominant dans l'économie et les entreprises sont contraintes à la rechercher (A.R. Pred, 1977), la sélectionner et la maîtriser pour s'intégrer de manière efficace dans les circuits économiques à différentes échelles. D'une manière générale, M. Mayer (1990) indique que les services liés au domaine de l'information sont un facteur de compétitivité des entreprises dans un contexte économique où l'information occupe une place de plus en plus importante. Dans ce contexte, les métropoles sont des lieux stratégiques car elles sont les nœuds logistiques qui coordonnent au mieux les réseaux d'information.

La maîtrise des réseaux d'information nécessite l'intervention de services spécifiques. Elle contribue à la concentration des services dans les villes en raison des difficultés de standardisation des informations traitées par ces services (M. Polèse, 1974). Dans le cas des transnationales dont l'activité s'exerce à l'échelon international, elle est un enjeu systématique. Il en va de même pour certaines activités métropolitaines. Ainsi, J. Gottman (1970) souligne l'importance de l'information dans l'activité



transactionnelle des villes et des services qui sont associés à cette activité. Les services d'information aux entreprises sont un enjeu pour la compétitivité des entreprises dans un contexte économique où l'information occupe une place de plus en plus large (Mayer, 1990). C'est le cas notamment des services spécialisés dans l'organisation des affaires, la communication, ou encore la recherche scientifique. S. Illeris, quant à lui, souligne l'importance que constitue l'accès à l'information pour les services aux entreprises eux-mêmes. Cet accès est particulièrement recherché par les services à fort contenu intellectuel.

Contrairement à ce que l'on aurait pu attendre, les progrès réalisés dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication n'ont pas conduit à une déconcentration spatiale des activités économiques. La proximité spatiale qui facilite les échanges directs d'information entre les agents économiques, en est la principale explication. En effet, malgré la grande facilité des communications à distance, le contenu tacite des informations échangées au cours du face à face semble être un frein à la déconcentration des activités économiques stratégiques ou complexes. L'échange d'informations à distance implique que l'information doit être codée. Or, si une information standard est facilement codifiée, ce n'est pas le cas des informations personnalisées, complexes ou stratégiques (A. Rallet, 1999, in J.M. Huriot). La communication définie comme une relation à contenu informationnel entre deux acteurs économiques donne lieu à une forme de coopération, voire même de coproduction fondée sur « une circulation interactive de savoirs tacites » (J. De Bandt, J. Gadrey, 1994).

La plupart des services aux entreprises font intervenir de manière plus ou moins importante l'information dans leur fonctionnement quotidien ne serait-ce que par la relation de service conditionnée par un échange d'information entre le prestataire et son client et l'importance de leur contact direct pour la qualité de cet échange (M.C. Monnoyer, J. Philippe, 1988). Si d'une manière générale, les nouvelles technologies de l'information et de la communication ne conduisent pas à la dispersion géographique des activités économiques, il va de soi qu'elles introduisent de nouvelles pratiques organisationnelles des entreprises. Ainsi, dans le cas d'entreprises à localisation multiple, la communication à distance permet de faciliter les relations entre les établissements de l'entreprise et d'adopter des modes d'organisation communs

coordonnés par un petit nombre d'établissements principaux. Dans le domaine des services dont la prestation peut être standardisée et facile à automatiser comme par exemple pour les services de saisie informatique, les établissements de production peuvent être décentralisés vers les lieux où le coût du travail est moindre tandis que les établissements principaux sont localisés dans des lieux centraux. Cette organisation géographique correspond à une logique de division spatiale du travail comparable à celle des entreprises de production industrielle. Cette logique qui relève du modèle centre-périphérie (Ph. Aydalot, 1976), contribue au contrôle par quelques centres d'une organisation économique dispersée (S. Sassen, 1991).

### ***La mondialisation de l'économie***

La mondialisation de l'économie participe au développement de services spécifiques des villes à fonction internationale. Cette fonction est principalement le fait des métropoles car ces dernières sont dotées des meilleures accessibilités en matière de transports rapides et coordonnent au mieux les réseaux d'information. Elles sont donc, à l'échelon mondial, les villes les plus centrales et les plus accessibles. Cette position privilégiée facilite les relations interurbaines en connexité menées sur de longues et très longues distances. Ainsi, plus l'activité des entreprises s'exercera à un échelon géographique élevé et plus les entreprises seront attirées par une localisation métropolitaine. Par ailleurs, d'après J. Bonamy et A. Mayère (1991, 1993), les métropoles permettent aux services internationaux de concilier ancrage local et accès à des marchés éloignés. Mais la structuration en réseau n'interviendrait que dans une phase avancée d'internationalisation où la métropole s'impose alors comme un « pôle de services en réseau ».

Les services aux entreprises profitent à plusieurs titres de la mondialisation de l'économie. Les entreprises dont l'activité s'exerce à l'échelon mondial se caractérisent par des besoins accrus en services aux entreprises. P. Petit (1994) estime que l'internationalisation et le développement des services aux entreprises vont de pair. Ces services sont en effet particulièrement recherchés car ils permettent la mise en œuvre de fonctions nécessaires à l'exercice des activités internationales (P. Petit, 1994). Ainsi, les fonctions d'accès au marché tel que le commerce et les transports nécessitent l'intervention de services spécifiques (publicité, services de logistique...). Dans le même temps, la complexification des réglementations impose de se référer à des

services juridiques, d'expertise ou de contrôle spécialisés dans l'international. Enfin, la concurrence internationale conduit les entreprises à développer des stratégies reposant sur l'innovation et sur la valorisation de cette innovation. D'un point de vue technologique, cela implique de privilégier les domaines de recherche et développement qui nécessitent l'intervention de services d'ingénierie. De son côté, la valorisation à la vente de biens ou des services nouveaux s'appuie sur des services et conseils en marketing et en stratégie.

### **1.2.2. L'organisation en réseau et la proximité**

L'organisation en réseau est productrice de proximité en ce sens qu'elle permet un rapprochement fonctionnel ou organisationnel<sup>12</sup> des unités du réseau qui sont en relation. Toutefois, cette proximité de réseau ne remet pas en cause la proximité d'agglomération des villes qui allie proximité spatiale et proximité fonctionnelle. En effet, les agents économiques tirent avantage à être proches les uns des autres. Cela est d'autant plus marqué pour les activités de services aux entreprises que le caractère relationnel de l'acte de service nécessite souvent la proximité spatiale entre les prestataires et les clients. L'intérêt de la proximité spatiale pour les établissements de services aux entreprises est également renforcé par le mode de production des services. Ceux-ci sont en effet très sensibles à un environnement de services riche et diversifié. Les métropoles sont de ce point de vue une localisation très intéressante pour les services aux entreprises. Cet atout est renforcé par les caractéristiques de leur marché du travail. Ainsi, ce sont aussi les villes qui donnent aux entreprises accès à un marché du travail très qualifié.

#### ***La recherche de proximité spatiale entre les prestataires de services et leur clientèle***

Plusieurs travaux attestent du rôle que joue la proximité spatiale entre les prestataires et leurs clients pour la localisation des services aux entreprises. Cette proximité est recherchée tant par les prestataires que par les clients. Du point de vue de l'offre de services, A. Mayère et Fr. Vinot (1991, 1993), à partir d'une enquête sur l'offre de services dans la région Rhône-Alpes, constatent que la proximité avec leur clientèle est un facteur important de la localisation des prestataires de services aux entreprises.

---

<sup>12</sup> On emploie indifféremment les termes organisationnel et fonctionnel qui sont liés par une relation de cause à effet. En effet, les liens fonctionnels supposent une bonne organisation des entreprises et des villes et les liens organisationnels sont un élément important de la fonctionnalité des entreprises et des villes.

P. Y. Léo et J. Philippe (1991) en s'appuyant sur l'enquête annuelle d'entreprise, font le même constat à l'échelon national. De même, les clients sont sensibles à la proximité de leurs prestataires. Ainsi, J. R. Cuadrado-Roura, Cl. Del Rio, et J. Ma Mella (1991), à partir d'une enquête adressée à 1 200 entreprises industrielles des régions espagnoles de Valence, de la Galice, du Pays Basque et de l'Andalousie, observent que ces entreprises sollicitent la proximité de leurs prestataires.

La recherche de proximité entre les services aux entreprises et leur clientèle implique que leurs localisations soient interdépendantes. La présence d'établissements de services est donc susceptible d'influencer les choix de localisation des clients. Réciproquement, le type de localisation des clients auxquels s'adressent les services influe certainement sur la localisation des services. Par ailleurs, moins soumis que les entreprises industrielles aux contraintes de production, les entreprises de services ont davantage de liberté pour se rapprocher de leur clientèle potentielle (M.C. Monnoyer, 1984). La répartition spatiale des entreprises plus sensibles aux avantages d'agglomération que les particuliers contribue à la sur-concentration relative des services aux entreprises dans les pôles économiques principaux. Ainsi, S. Illeris (1991) indique que les entreprises étant géographiquement plus concentrées que la population, il va de soi que les services aux entreprises se concentrent plus que les services aux particuliers et les commerces de détail dans les grands centres économiques. Associée au besoin de proximité entre le prestataire de service et l'entreprise cliente qui implique une portée relativement courte des activités de services, la répartition spatiale des entreprises clientes agit d'autant (A. Mayère, Fr. Vinot, 1991, 1993).

Aux États-Unis, A. Esparza et A. J. Kremec (1994), à partir d'une enquête faite auprès de 300 établissements de la région métropolitaine de Chicago en 1990, appartenant aux secteurs de la publicité, de l'informatique, de l'ingénierie, de l'architecture, de l'organisation et des relations publiques ainsi que des activités de recherche et développement, constatent l'importance de la structuration du marché de la demande sur la localisation des services aux entreprises. Ils exploitent leurs résultats d'enquête à partir d'un modèle tenant compte de la distance entre l'offre et la demande et du type de structuration du marché selon les différents secteurs d'activité. Ils remarquent que les secteurs de la publicité, de l'organisation et des relations publiques s'adressent à un marché de la demande très hiérarchisé qui impose une distance minimale avec leur

prestataire. Cette caractéristique du marché favorable à la concentration géographique est complétée par l'importance du contact direct entre prestataires et clients dans ces secteurs des services. En revanche, dans les secteurs de l'informatique, l'architecture, l'ingénierie et les activités de recherche et développement, les marchés de clientèle sont beaucoup plus dispersés. Cela implique que les facteurs d'opportunités de clientèle rendent les entreprises de services moins dépendantes du frein de la distance.

D'après M.C. Monnoyer et J. Philippe (1988), la proximité entre les prestataires et la clientèle s'explique par la satisfaction de besoins relationnels. En effet, il s'établit une relation de coopération personnalisée entre le prestataire et le client, favorable à une meilleure qualité du service rendu. Cette relation serait une réponse à l'incertitude et à la concurrence exacerbée (J. De Bandt, J. Gadrey, 1994). Cela se vérifie particulièrement pour les services à fort contenu intellectuel tels les services de formation, les conseils, les études et les recherches (A. Barcet, J. Bonamy, 1994). En effet pour ce type de services, l'éloignement est source de complication pour entretenir la relation de service et ce d'autant que l'acte de service nécessite durant un certain temps l'engagement du prestataire sous le contrôle du client (A. Barcet, J. Bonamy, A. Mayère, 1988). Dès 1977, A. P. Pred relève le rôle important du face à face et des contacts directs entre clients et prestataires en raison la place tenue par l'information dans ce secteur d'activité. Bien sûr, il n'est pas exclu que la portée du service soit plus ou moins élevée en fonction de la rareté et du coût du service et qu'ainsi des établissements situés dans des villes petites ou moyennes aux fonctions économiques moins diversifiées s'adressent à des établissements de services localisés dans des villes plus importantes. Mais, d'une manière générale, la forte hiérarchisation géographique des établissements économiques associée à la dimension démographique et économique des villes contribue certainement à une répartition hiérarchisée des établissements de services forts dépendants des marchés locaux de consommation des entreprises.

### ***La recherche de proximité spatiale entre les prestataires de services***

La logique productive des services aux entreprises nécessite souvent un environnement diversifié de services qui contribue à rendre la localisation métropolitaine attractive pour les établissements de ce secteur d'activité. En effet, chaque producteur de service a lui-même recours à d'autres producteurs de services pour réaliser sa prestation. Tout d'abord, les entreprises de services aux entreprises recherchent, au même titre que les

entreprises des autres secteurs d'activité, des services banaux nécessaires à leur fonctionnement quotidien, ainsi que des services courants plus spécifiques associés à la nature de leur activité. À l'intérêt d'une localisation urbaine, s'ajoute un effet propre au fonctionnement du secteur des services aux entreprises, l'effet de gamme. Il correspond à la constitution d'un éventail de services spécialisés et complémentaires. Les entreprises de services cherchent à combiner la diversification des services offerts à des spécialisations très pointues afin de fournir aux clients la prestation la plus complète possible. Elles mettent en œuvre ce principe, soit en produisant elle-même les différents segments des services proposés, soit en se spécialisant sur un segment et en s'adressant, si besoin est, à des entreprises de services avec lesquelles elles entretiennent des relations régulières. Dans les deux cas, un bon environnement de service permet de coordonner plus facilement les différentes facettes de la prestation de service.

### ***L'accès à des ressources humaines qualifiées***

L'accès à des ressources humaines qualifiées est un facteur de localisation des entreprises. Là encore, les grandes villes sont attractives car elles sont bien dotées en personnel qualifié ou très qualifié. Dès 1976, Ph. Aydalot souligne l'impact de l'accès à « la technologie »<sup>13</sup> qui, agissant sur mobilité géographique des activités économiques, se répercute sur la structuration des réseaux urbains. De son côté A. Lipietz (1980) estime que depuis les années 1970 les concentrations d'activités tertiaires et celles des ressources humaines qualifiées sont associées et jettent ainsi les bases d'une nouvelle disjonction spatiale. Cette association est bien mise en évidence par les travaux dirigés par Th. Saint-Julien (1984). En fonction du niveau d'exigence de compétitivité et de savoir faire spécialisés des entreprises, la qualification du personnel requis est plus ou moins prégnante. La dotation en ressources humaines intervient dans la division spatiale des fonctions des entreprises tant industrielles que tertiaires. Indépendamment de l'effet de spécialisation de l'activité des villes, D. Pumain et Th. Saint-Julien (1989) constatent que « les grandes villes apparaissent encore plus systématiquement favorisées pour la qualification du travail ».

Les services aux entreprises sont particulièrement concernés par cette logique spatiale de division interurbaine de la qualification du travail. Ainsi, l'accès à une main d'œuvre

---

<sup>13</sup> « La technologie », d'après Ph. Aydalot, est définie par le niveau de qualification du travail et d'accumulation de connaissance.

qualifiée, la diversité de l'environnement économique de la métropole contribue à leur « ancrage local » dans les plus grandes villes (M. Polèse, 1974, A.S. Bailly, D. Maillat 1986, S. Illeris, 1991, M.C. Monnoyer, J. Philippe, 1988). Ces services constituent à leur tour une « ressource immatérielle » (A. Mayère, Fr. Vinot, 1991) capable d'influencer les choix de localisation des entreprises d'autres secteurs. Les services aux entreprises, un peu à l'image des productions industrielles liées à la localisation des matières premières, seraient donc dépendant de facteurs statiques mais qui, au lieu d'être créés par des ressources naturelles, seraient le résultat de l'inscription géographique de l'organisation socio-économique de la société.

### **1.2.3. Combinaison des logiques de réseau et des logiques d'agglomération**

Les logiques de réseau et les logiques d'agglomération se combinent et interagissent en se renforçant mutuellement. Ainsi, « l'appartenance des villes à un réseau est un déterminant fondamental de la constitution de ces villes en tant qu'agrégat de population et d'activités de plus ou moins grande taille » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1995). Réciproquement, l'accessibilité<sup>14</sup> et la polarisation<sup>15</sup> des villes dans le réseau seront d'autant plus élevées que leur dimension démographique et économique est elle-même importante. Les entreprises, pour décider de la localisation de leur(s) établissement(s) et de la division du travail entre ces établissements tiennent compte de cette action réciproque. Situées pratiquement toujours dans ou au voisinage de la ville, elles profitent de la proximité des autres acteurs économiques qui favorisent la formation de réseaux professionnels. Lorsque la ville qui les accueille est un nœud dans l'organisation interurbaine, les entreprises bénéficient également de la mise en réseau de cette ville. Ainsi, tant l'agglomération des hommes et des activités que leur capacité à

---

<sup>14</sup> D'une manière générale, l'accessibilité est définie comme la possibilité d'accès à un lieu ou à partir d'un lieu (Merlin, Choay, 1996).

<sup>15</sup> Le concept de polarisation est introduit par Fr. Perroux (1955, 1961) dans les années 1950. Il se rattache à une théorie de la croissance et du développement économique. Cette théorie est fondée sur l'action spécifique d'unités économiques. Leur rôle moteur a des effets d'entraînement sur la croissance économique et peut se propager via les pôles de croissance. J. R. Boudeville (1972) formule la théorie en termes d'analyse spatiale. Les activités motrices ont tendance à se regrouper et à s'entourer d'activités utiles à leur fonctionnement. Ces logiques d'activités ont pour conséquence la formation de régions et d'espaces polarisés. On note que, d'après J. R. Boudeville les concepts de région et d'espace ne s'opposent pas mais la région est un espace particulier car elle se compose « d'éléments géographiques nécessairement contigus ». L'espace, quant à lui, est défini comme « un simple ensemble de données économiques localisées en des lieux épars, réunis en fonction de leurs caractères, de leur interdépendance ou de pouvoirs de décision commune ». Aujourd'hui, le terme de polarisation est couramment employé au sens d'aire de rayonnement et d'attraction d'un centre.

s'intégrer à divers réseaux, conduisent à la production d'externalités. Ces externalités sont directement liées à la structure de l'organisation intra et interurbaine ainsi qu'aux interdépendances qui s'opèrent entre ces deux échelons. Les services aux entreprises sont très sensibles aux effets de l'organisation en réseau des villes et des agents économiques, à ceux de la proximité d'autres entreprises clientes ou partenaires, et, d'une manière plus globale, à l'interdépendance de ces effets. À l'échelon urbain, les métropoles maximisent ces interactions et les auto-entretiennent selon un principe de cumul des avantages déjà en place.

### ***Les économies de proximité et les économies de réseau urbain***

La proximité spatiale<sup>16</sup> des acteurs économiques dans la ville joue un rôle important dans leurs choix de localisation car ils n'y sont pas simplement juxtaposés mais entretiennent des relations qui impliquent qu'à la proximité spatiale s'ajoute une proximité fonctionnelle. Aujourd'hui ces relations sont plus complexes que par le passé car, durant le XX<sup>e</sup> siècle, la forte croissance démographique et économique des villes a eu pour conséquence de rendre le milieu urbain plus diversifié et plus hétérogène. Cette complexification s'est accompagnée d'un recours plus systématique aux réseaux professionnels par les entreprises ainsi qu'aux réseaux techniques de communication et d'information qui les soutiennent. Ce nouveau contexte conduit à définir « la ville » comme « la proximité organisée » (J.M. Huriot dir., 1999). Si l'on retient cette définition, il est alors peut-être plus approprié de préférer au classique concept « d'économies d'agglomération<sup>17</sup> » celui plus explicite « d'économies de proximité ». Il intègre notamment les économies de réseau<sup>18</sup> associées à l'interdépendance et à la complémentarité des entreprises spécialisées dans des activités différenciées (Young,

---

<sup>16</sup> De manière classique, la proximité est définie en fonction de la distance séparant deux points. Moins la distance est importante, plus la proximité est forte et les probabilités d'interactions spatiales élevées. La notion de distance et de proximité organisationnelle ou fonctionnelle renvoie au rôle structurant de l'organisation en réseau des acteurs et des lieux, qu'il s'agisse de réseaux locaux ou de réseaux inscrits sur un territoire étendu.

<sup>17</sup> Le concept d'économies d'agglomération désigne les externalités produites par la réunion, dans un environnement urbain, d'acteurs économiques interdépendants. Les externalités, dites aussi économies externes ou effets externes, sont les effets induits par le milieu économique. Cette notion est introduite en économie industrielle par A. Marshall (1890) qui constate que le milieu économique est facteur d'économies d'échelles pour les entreprises. Jusque-là, les économies d'échelles, c'est-à-dire la réalisation de rendements croissant par les entreprises, étaient uniquement associées aux bénéfices produits par l'augmentation des volumes de production et de la taille des entreprises.

<sup>18</sup> Économie de réseau : économies réalisées par l'appartenance à un réseau (J.M. Offner, D. Pumain dir. 1996)



1928), aux relations de coopération entre les entreprises (O. Williamson, 1975) ou encore au rôle de la communication et de l'information (J. Rholf, 1974).

À l'échelon interurbain, on assiste à l'accroissement des relations en connexité sur de grandes ou très grandes distances géographiques. Tout comme les interactions observées à l'intérieur de la ville, elles traduisent l'importance croissante de l'organisation en réseau des acteurs et des lieux pour la création d'économies externes. Ainsi, on peut considérer les réseaux de villes comme « des réseaux de réseaux » (J.M. Offner, D. Pumain dir., 1996). Le terme précédemment défini « d'économies de proximité » pourrait s'appliquer aussi aux « économies de réseau urbain » car les réseaux, quelle que soit leur échelle d'intervention, produisent une proximité fonctionnelle entre leurs unités en relation. Toutefois, pour des raisons de clarté, on préfère réserver l'appellation « d'économies de proximité » aux économies d'agglomération et aux économies de réseau internes à la ville (« réseaux intra-urbains »), et utiliser celui « d'économies de réseau urbain » pour les économies résultant des relations interurbaines (« réseaux interurbains »). Ces relations comprennent tant les relations hiérarchiques qui s'opèrent entre les différents niveaux du réseau urbain que les relations préférentielles en connexité qui s'effectuent entre les points nodaux des réseaux de villes.

### ***Les économies globales : l'effet de l'interaction des économies de proximité et de réseau urbain***

Pour désigner l'action conjointe des « économies de proximité » et des « économies de réseau urbain » on retient le terme « d'économie globale<sup>19</sup> ». Cette combinaison de la

---

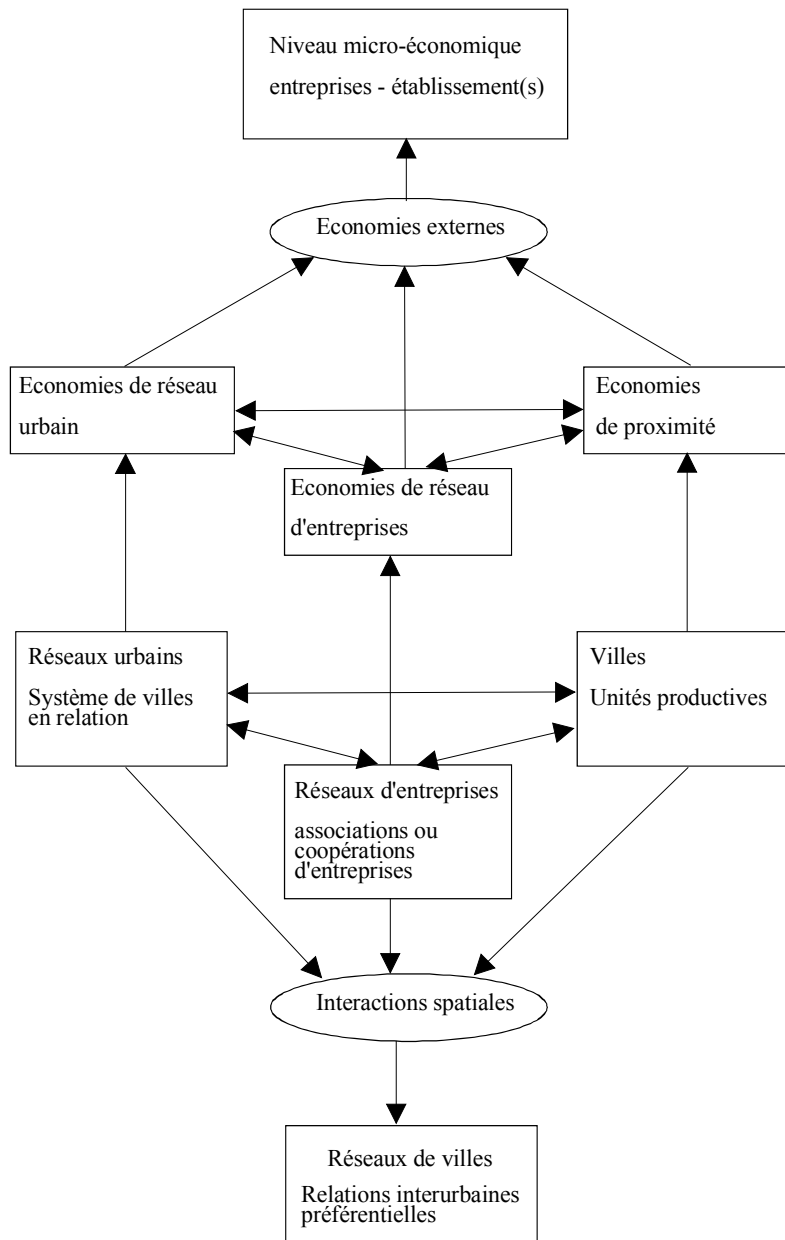
<sup>19</sup> En économie, l'adjectif global ainsi que le terme de globalisation ont une signification particulière. Leur sens renvoie au constat d'un nouveau régime mondial d'accumulation où la finance et les services de pointe aux entreprises tiennent une place centrale dans la croissance économique. Ainsi, l'expression « globalisation de l'économie » désigne cette évolution du régime d'accumulation. Celle « d'économie globale » indique son résultat. Elle correspond aussi à une économie capable de fonctionner comme unité en temps réel à l'échelle planétaire (M. Castells, 1996). Les grandes métropoles mondiales, dites aussi villes globales (S. Sassen, 1991), sont les vecteurs de la croissance économique et résolvent la dialectique dispersion-concentration. Ainsi, elles sont les centres coordinateurs des formes de dispersion spatiale des activités économiques associées à la division du travail. Ce mode de coordination du changement d'échelle des circuits économiques ne remet pas en cause l'importance du local qui d'après l'auteur est « au cœur du global ». Ce contexte d'économie globale, d'après J. Rémy (2000) est créé par le milieu urbain qui accroît les capacités productrices du système économique. De son côté G. Dematteis (1993) estime que les réseaux globaux sont l'expression d'un système de rapports de coopération à longue distance. Selon ces acceptions, se référer au caractère « global » d'un objet, que cet objet soit une entreprise, une ville, un réseau d'entreprises ou un réseau de villes, implique de considérer les échelles d'intervention des effets globaux en relation avec leurs différentes formes d'expression locale.

logique intra et interurbaine correspond à des interactions multiscalaires des modes de fonctionnements associés à l'organisation économique et spatiale des villes. « La ville », du fait des externalités qui lui sont associées, constitue une unité productive du système économique (J. Rémy, 2000), mais les avantages qu'elle procure aux entreprises ne peuvent être appréciés indépendamment de ceux liés à sa position dans le système urbain. Ainsi, les entreprises bénéficient d'économies externes qui résultent des relations de coopération établies entre les agents économiques (économie de réseau d'entreprises) qui elles-mêmes interagissent avec les économies de proximité liées à la dimension économique de la ville, et les économies de réseaux urbains associées aux relations interurbaines.

Cela signifie que l'entreprise s'insère dans son environnement urbain immédiat tout en exploitant les positions relatives des villes dans le réseau urbain. L'intégration des entreprises dans les systèmes spatiaux et économiques repose donc sur l'exercice de proximités spatiales et organisationnelles menées à différentes échelles géographiques. Ces proximités engendrent des interactions spatiales qui conduisent à la formation de réseaux de villes. Ainsi, les logiques économiques et urbaines sont indissociables et doivent être comprises dans leur combinaison à différentes échelles (figure 1.4).

Dans tous les cas, les métropoles sont particulièrement avantagées par les effets réciproques entre leur position dans le système urbain, leur dimension économique et l'organisation des agents économiques qui y résident ou ceux qui, localisés ailleurs, sont en relation avec ces derniers. Ainsi, d'après P. H. Dericke (1999, in Cl. Lacour, S. Puissant, coord.), les métropoles naissent du renforcement des processus d'agglomération, de proximité et d'interaction entre les agents économiques. Par ailleurs, l'auteur estime qu'elles amplifient les externalités de réseau quelle que soit la nature de ces réseaux (réseaux d'entreprises, de transport, de communication, d'information, d'innovation, de socialisation). Les métropoles sont donc le lieu privilégié de rencontre ou de connexion des entreprises et des réseaux. Cet effet est amplifié par leurs relations avec les autres métropoles qui elles aussi réunissent entreprises et réseaux de toute sorte. Ainsi, elles sont dotées d'avantages qui leur permettent de maximiser l'organisation des différentes dimensions de la proximité et l'intégration des entreprises dans les systèmes économiques et urbains.

Figure 1.4. - Les combinaisons entre les logiques économiques et urbaines



Désormais, les économies d'agglomération associées à la dimension économique de la ville ne sont plus l'unique cause d'économies externes pour les entreprises. Il s'y ajoute des économies de réseau produites dans la ville (économies de proximité), entre les villes (économies de réseau urbain) et entre les agents économiques (économies de réseau d'entreprises). L'intégration des entreprises dans les systèmes spatiaux et économiques repose sur l'exercice de proximités spatiales et/ou organisationnelles particulièrement actives dans les métropoles. Ces proximités génèrent des interactions qui conduisent à la formation de réseaux de villes.

Les services aux entreprises, activités relationnelles à la fonction d'intermédiation, profitent de ces combinaisons de réseaux qui s'opèrent dans les métropoles multiscalaires et globales. Ce bénéfice se vérifie particulièrement pour les services financiers de commandement et les services de pointe aux entreprises (S. Sassen, 1991, Th. Saint-Julien, 1999, Ch. Vandermotten, Fr. Vermoessen, W. De Lannoy, S. De Corte, 1999). Ainsi, F. Djellal et Fr. Moulaert (1993) d'après leur étude sur l'organisation en réseau des conseils en technologie de l'information, constatent que la logique d'agglomération et la logique de réseau interagissent. Cette interaction est qualifiée par les auteurs « d'économies d'agglomération en réseau ». Ils insistent sur leur capacité à concilier tant les économies d'agglomération que les économies de variété ou les économies d'échelle. Cette source d'économie conduit à une division géographique des fonctions des conseils en technologie de l'information (F. Djellal, 1994). Ainsi, les fonctions traditionnelles administratives, de finance, de coordination du marketing et de recrutement sont centralisées au siège social. Il en va de même des fonctions de conseils nécessitant un savoir faire pointu. Ces dernières sont centralisées au siège puis redistribuées aux succursales géographiquement dispersées lorsque celles-ci expriment des besoins spécifiques selon un principe de complémentarité fonctionnelle. Toutefois, le fonctionnement en réseau favorise une certaine autonomie décisionnelle fondée sur la mise en place de relations de coopération. Il permet aussi à l'établissement situé dans les villes de second rang de profiter, via la métropole, des opportunités internationales (F. Djellal, C. Gallouj, 1995).

La gestion par des établissements principaux à la localisation métropolitaine, d'une organisation géographique dispersée d'établissements secondaires de services est également indiquée par M.C. Monnoyer et J. Philippe (1989) à partir d'une étude menée sur les réseaux d'agences des services financiers et d'assurance. Pour ce type de services, les auteurs estiment que l'organisation à localisation multiple des entreprises ne relève pas de la logique des réseaux de coopération en raison de la forte standardisation des prestations. Selon le même angle d'approche, A. Mayère et Fr. Vinot (1991) concluent que le terme de réseau devrait être réservé aux entreprises dont les établissements entretiennent des relations de coopération. Toutefois, l'organisation spatiale des entreprises à succursales multiples dont la division spatiale des fonctions est très hiérarchisée, n'en constitue pas moins une composante importante des dynamiques du territoire. En effet, elle est l'expression d'une stratégie territoriale

des entreprises qui, en multipliant les localisations géographiques de leurs établissements, s'assurent une bonne couverture géographique du marché de clientèle (P. Eiglier, E. Langelard, 1993). La centralisation au siège social des fonctions de direction et de coordination des établissements permet d'organiser la production de manière globale tout en s'adressant à une clientèle dispersée (J. Chevalier coord., 1999). Ce rapprochement des unités de l'entreprise avec la clientèle (C. Dumoulin, J.P. Flipo, 1991) est une réponse à la forte contrainte de proximité en matière de service. Ces réseaux de succursales sont une manière pour les entreprises d'accéder à des économies de taille permettant de pallier la faiblesse des marchés régionaux (P.Y. Léo, J. Philippe, 1991). En effet, les économies d'échelle traditionnellement liées à l'augmentation des volumes de production de biens sont difficilement réalisables dans une logique de production de services où la qualité prime sur la production (C. Sauviat, 1994).

### **1.3. LES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LA CENTRALITÉ DES VILLES**

La centralité, entendue comme l'action d'un élément central sur sa périphérie, repose tant sur l'efficacité du pôle central que sur l'accessibilité de ce pôle (P. Merlin, Fr. Choay, 1996). Elle est la « propriété de ce qui est au centre, ou de ce qui est un centre » (R. Brunet, R. Ferras, H. Théry, 1992). La structuration spatiale associée à ce concept a été formulée par J. Reynaud (1841) puis systématisée par W. Christaller (1932). Aujourd'hui, il semble « qu'au de-là de la hiérarchie des lieux centraux » (Th. Saint-Julien, 1999), de nouvelles formes de structuration des centres s'opèrent, et que la centralité puisse prendre des formes différenciées selon les contextes spatio-temporels considérés (Cl. Lacour, Fr. Gaschet, 2000). Ainsi, « la métropolisation, concentration sélective d'activités, de services en particulier, correspond à une nouvelle forme de centralité, dont la particularité est qu'elle peut s'affirmer dans une indépendance relative à l'égard des régions ou des villes environnantes » (Th. Saint-Julien, 1999). D'après Cl. Lacour et Fr. Gaschet (2000), elles bénéficient d'une centralité spécifique au sein du système urbain qu'ils qualifient de centralité métropolitaine. De même, « il existe traditionnellement des activités de commerce et de service dont les répartitions relativement indépendantes d'un semis hiérarchisé de lieux centraux, sont tributaires de marchés spécialisés dont les localisations géographiques sont spécifiques. (...) En règle générale, les spécificités des distributions géographiques

de ces activités sont à rapprocher de la nature des spécialisations régionales de l'activité économique, des lieux de la production primaire ou secondaire, et du degré de proximité entre ces lieux d'une part, et ceux de transaction d'autre part » (Th. Saint-Julien, 1999).

On considère donc que trois formes de centralités sont susceptibles de s'exercer dans les villes. La première est liée à la structure hiérarchique de l'organisation interurbaine et relève de la logique christallérienne. La seconde résulte du développement des relations interurbaines en connexité associées à la multiplication de flux assez indépendants de la contrainte de la distance. Cette forme de centralité est métropolitaine dans la mesure où les villes qui assurent la connexité des réseaux sont essentiellement les métropoles. La troisième forme de centralité est liée à l'existence de spécialisations économiques dont les localisations sont spécifiques (Th. Saint-Julien, 1999). Il s'agit donc d'une forme de centralité significative des spécificités régionales. Le secteur des services aux entreprises relève de ces différentes formes de centralité en raison de la grande variété des services qui le composent. Certes, le constat de leur localisation très sélective est fréquemment souligné, mais, comme le signale P.W. Daniels (1985), du fait de la très importante diversification du secteur des services, il ne semble pas y avoir une théorie unique pour rendre compte des logiques spatiales qui leur sont associées.

### **1.3.1. La centralité christallérienne**

La centralité christallérienne est ici considérée comme la forme de centralité la plus classique et la plus courante. Elle concerne en effet la totalité des villes car elle s'applique de la base au sommet de la hiérarchie de lieux centraux conformément à la théorie de W. Christaller. Cette théorie formalise les inégalités de taille et les répartitions géographiques des villes. Il est admis que la centralité christallérienne de chacun des lieux centraux introduit une hiérarchie spatiale de centres et de périphéries emboîtés qui définissent les polarisations des espaces régionaux. Les centres urbains sont considérés comme des places centrales qui rassemblent les commerces et les services nécessaires à la satisfaction des besoins de la population résidente ou de la population extérieure. Ils correspondent donc au lieu de réunion des consommateurs (B.J.L. Berry, 1971). Cette centralité est directement liée à l'action du frein de la distance car elle repose sur la nécessité pour les consommateurs qui résident à l'extérieur, de gérer les déplacements leur permettant d'accéder aux services et

commerces offerts par les centres urbains. Les progrès réalisés dans le domaine des transports agissent sur ce type de centralité car les temps et les coûts d'accès aux unités du réseau de lieux centraux sont modifiés. En effet, plus rapides et moins coûteux, ils facilitent les déplacements et, de fait, les utilisateurs peuvent effectuer des déplacements sur de plus longues distances. Ces nouvelles pratiques spatiales qui expriment bien la contraction espace-temps, « pénalisent les villes en position intermédiaire entre des grandes villes et avantagent la grande ville qui élargit ses aires de marché et de desserte » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1995).

L'application de la théorie des lieux centraux sous-tend une triple hiérarchie où sont en correspondance la hiérarchie des biens et services, la hiérarchie commerciale des villes, et la hiérarchie des populations urbaines (Ph. Aydalot, 1985). De même, cette organisation hiérarchique est observée pour les services administratifs et publics (Th. Saint-Julien, 1999). La hiérarchie spatiale des activités s'effectue selon leur degré de rareté et selon leur niveau de fonction. On constate une corrélation entre la taille des centres et leur niveau de fonction. De même, on observe un lien entre cette taille et le poids relatif des emplois urbains affectés par cette forme de centralité. Ce lien est également exprimé par la proportionnalité entre le taux de croissance de la population des centres et le taux de croissance des établissements économiques (B.J.L. Berry, 1971). De fait, le modèle de localisation associé à la forme christallérienne de la centralité, correspond à des concentrations relatives des emplois proportionnelles à la taille démographique des centres urbains. À chaque fois que l'on rencontre cette relation de proportionnalité, on peut supposer que le modèle des lieux centraux de W. Christaller s'applique. Les répartitions géographiques des activités économiques décrites par cette relation sont assez banales en ce sens qu'elles expriment le caractère général de l'impact de la hiérarchie urbaine sur la localisation des activités économiques.

A priori, la localisation des services aux entreprises est susceptible d'être correctement décrite par la théorie des lieux centraux car il est possible de classer ces services en fonction de leur degré de rareté, de qualification ou de complexité<sup>20</sup>. Ainsi, les services aux entreprises les plus banals, les moins qualifiés et les plus standards se localiseraient

---

<sup>20</sup> Ce n'est pas le cas des activités industrielles. En effet, ces dernières ne donnent lieu qu'à des spécialisations géographiques car leur hiérarchie n'entraîne pas une hiérarchie symétrique des villes, ni en fonction de leur dimension, ni selon leur fonction (Ph. Aydalot, 1985). Toutefois, on note que les établissements industriels innovants qui nécessitent un fort degré de qualification du travail ainsi qu'un environnement scientifique de pointe, sont sensibles aux externalités produites par les métropoles.

dans les petites villes tandis que les villes des niveaux supérieurs de la hiérarchie urbaine accueilleraient aussi les services les plus rares, les plus qualifiés et les plus sophistiqués. Toutefois, les services aux entreprises se distinguent quelque peu des activités habituellement décrites par la théorie des lieux centraux. En effet, pour ces derniers, les clients ne sont pas des particuliers mais des entreprises. Les comportements spatiaux de ces consommateurs risquent d'être différents car ils sont avant tout dictés par une logique productive faisant intervenir des principes de concurrence, de compétitivité et d'exploitation des avantages comparatifs des lieux. L'obligation de rentabilité des entreprises s'accompagne d'une distribution spatiale plus hiérarchisée et concentrée que celle des particuliers. La hiérarchie et la concentration géographiques sont recherchées par les agents économiques en raison de l'attrait qu'exercent sur eux les économies de dimension (Ph. Aydalot, 1985) ou encore les économies de proximité.

Les agents économiques, clients potentiels des établissements de services aux entreprises, sont aussi en partie moins mobiles que les particuliers car ils préfèrent souvent profiter directement, c'est-à-dire sur place, des économies de proximité. D'une part, les entreprises mono-établissement ont tout intérêt à se rapprocher ou à être au centre d'un environnement diversifié de services. D'autre part, les entreprises à localisation multiple, ont souvent des stratégies de localisation faisant intervenir une division spatiale hiérarchisée du travail. Cette division s'appuie sur des réseaux d'établissements ou des réseaux d'entreprises qui profitent des avantages locaux tout en étant en relation avec le ou les quelques établissements principaux plus ou moins éloignés pour les besoins non standardisés. Dans ce cas, les nouvelles technologies de l'information et de la communication (téléphone, internet, télécopie...) font que les déplacements sont minimisés en raison des relations interétablissements. Il semble donc que l'action du frein de la distance sur l'obtention de services, joue moins dans le cas d'une clientèle d'entreprises que dans celui d'une clientèle de particuliers. Les agents économiques sont déjà dans la ville et, par ailleurs, on peut supposer que, hormis le cas de certaines spécialisations industrielles, leur hiérarchie a tendance à correspondre à la hiérarchie de services aux entreprises.

Ainsi, lorsque la théorie des lieux centraux est appliquée à un marché de consommation constitué d'entreprises, il semblerait que la part du marché urbain local soit prépondérante face à celle du marché extra-local. Il est probable que l'essentiel de l'aire



de desserte de la ville soit la ville elle-même. Cela l'est d'autant plus pour les services aux entreprises que la qualité de leur prestation impose souvent des contacts fréquents et personnalisés avec la clientèle et un recours à diverses formes de coopération avec d'autres prestataires. Cette observation pose la question d'une interprétation de la portée géographique des services aux entreprises conforme au modèle théorique de W. Christaller. En effet, en principe, selon ce modèle, plus l'activité est rare et plus sa portée est élevée. En matière de services aux entreprises, ce ne semble pas être systématique. Ainsi, J. M. Zuliani (1995) observe que certains services banals c'est-à-dire peu sophistiqués et sans grande technicité peuvent présenter une portée géographique élevée. De même A.S. Bailly et D. Maillat (1986) constatent que le domaine de la restauration d'entreprises, grâce au progrès réalisé dans le domaine des transports, s'adresse parfois à des clients relativement éloignés selon une logique de distribution standardisée.

Malgré cette remarque, il n'en demeure pas moins qu'une entreprise située dans une ville petite ou moyenne, devra acquérir un service qu'elle ne trouve pas sur place dans une ville de niveau hiérarchique supérieur. Certes, la théorie des lieux centraux est à l'origine conçue uniquement d'après la logique de consommation et les entreprises sont susceptibles de s'écarter plus fréquemment que les ménages du modèle théorique idéal. Toutefois, la combinaison entre la logique productive et la logique de consommation n'est pas complètement indépendante du modèle christallérien. Ainsi, D.G. Price et A.M. Blair (1989), et S. Illeris (1994) estiment que si la théorie des lieux centraux est jugée insuffisante dans le cas des services aux entreprises, elle ne doit pas pour autant être brutalement rejetée car le rôle de la friction de la distance et l'association entre le marché de l'offre et la demande ne peuvent être laissés de côté.

### **1.3.2. La centralité métropolitaine**

La centralité métropolitaine est une forme de centralité spécifique des métropoles. La logique de cette forme de centralité est d'avoir accès le plus rapidement possible à la fois à un marché urbain local de dimension importante et à des infrastructures de transport permettant de réaliser des trajets ou de faire circuler l'information sur de longues ou très longues distances dans des réseaux connexes de villes. La diversité des destinations possibles est alors un facteur important de localisation des agents

économiques. Ainsi, les métropoles profitent tant des économies de proximité que des économies de réseau. Elles ont accès à la fois à leur propre marché urbain local et à des marchés extra-locaux par l'intermédiaire du réseau. La mondialisation de l'économie est bien entendu un facteur essentiel à l'apparition et à la perpétuation de ce nouveau contexte métropolitain.

La centralité métropolitaine ne s'exerce que dans peu de villes. Certes, d'autres villes que les métropoles peuvent s'intégrer dans des réseaux de villes mais alors, bien souvent il s'agit de réseaux reposant sur seulement une ou quelques relations spécialisées qui n'ont pas le caractère systématique et varié de celles qui s'appliquent aux métropoles. Ainsi, on préfère le qualificatif de « métropolitain » pour qualifier cette forme de centralité plutôt qu'un autre. Toutefois, on peut se demander si le caractère sélectif de cette forme de centralité est définitif ou si cette dernière va également toucher de manière systématique les autres villes. Bien entendu, des villes plus petites et moins dotées ne sont pas d'emblée exclues. Bien qu'elles soient moins accessibles et concentrent moins d'activités susceptibles d'entraîner des échanges sur de longues ou très longues distances, la présence d'activités économiques nécessitant ce type d'échanges peut les amener à jouer un rôle actif dans les réseaux en connexité. Pourtant, pour l'instant, il s'agit le plus souvent de cas marginaux associés à une forte spécialisation économique sur un ou quelques domaines productifs.

À la centralité métropolitaine correspond un modèle de localisation des activités économiques plus sélectif car les agents économiques dont les pratiques spatiales relèvent de ce type de centralité sont des entreprises très sensibles aux avantages d'agglomération et à ceux tirés du nouveau contexte de la mise en réseau des plus grandes villes, de plus en plus efficace, à grande et très grande distance (Th. Saint-Julien, 1999). Dans ce modèle, les métropoles apparaissent comme le principal facteur de localisation des entreprises car elles s'imposent dans leur dimension productive, sociale et transactionnelle, permettant ainsi aux acteurs de « valoriser certains avantages au-delà des limites qu'autoriserait le niveau de centralité de la ville » (D. Pumain, 1992).

Ainsi, la répartition géographique des emplois occupés est, pour ces activités, plus inégale que ne le laisserait attendre la répartition des populations ou celle des emplois

des activités régies par le principe de centralité christallérienne. Ces activités sont donc spécifiques des métropoles en ce sens qu'elles les singularisent, qu'elles en sont l'originalité et qu'elles y sont sur-concentrées. Elles se manifestent également par des spécialisations métropolitaines définies par la sur-représentation des emplois spécifiques dans la structure d'activité des métropoles. En effet, ils occupent dans le total des emplois des métropoles un poids relatif plus élevé que dans ceux des autres villes. Ainsi, le poids relatif de ces activités spécifiques dans l'emploi métropolitain sera systématiquement plus élevé que leur poids moyen (moyenne des proportions calculée pour l'ensemble des unités urbaines). Les métropoles, indépendamment des particularités de chaque région, apparaissent donc comme des centres de spécialisations plurielles dans des domaines d'activités spécifiques qui caractérisent rarement les autres villes. Ainsi, la relation de proportionnalité associée à la centralité christallérienne laisse place à un effet de métropolisation significatif de la centralité métropolitaine.

Les activités innovantes et en croissance sont le plus souvent impliquées dans la centralité métropolitaine car elles nécessitent un environnement riche en services, des ressources humaines qualifiées et pour les plus sophistiquées d'entre elles l'accès à des centres de recherche. Elles utilisent aussi largement l'intégration de la métropole dans les réseaux qui permettent la circulation des flux d'information, de biens et de personnes et donnent accès à d'autres métropoles dont les dimensions économiques favorisent des relations économiques de toute sorte. Une partie de l'ensemble des services aux entreprises s'associe à ces activités. Leur implication dans le développement des formes résiliaires de l'organisation des entreprises et des villes ainsi que leur réceptivité aux avantages d'agglomération, les rendent même particulièrement significatifs de la forme métropolitaine de la centralité.

Ainsi, d'après P.W. Daniels (1993), c'est le cas des services de conseils et parmi eux en particulier ceux qui sont spécialisés dans la publicité et l'organisation des entreprises. D'après l'auteur, ces services permettraient à la métropole d'assurer une fonction de contrôle global opérant à l'échelon mondial et épaulé par la fonction de contrôle régional des villes de second rang opérant à l'échelon national. De même, les services financiers de commandement et les services de pointe aux entreprises signalées par S. Sassen (1991) pour définir la ville globale, relèvent de la centralité métropolitaine. De son côté Th. Saint-Julien (1999) met en évidence que les services aux entreprises

dont la localisation métropolitaine est la plus fréquente sont les services relevant de l'administration des entreprises et du conseil en gestion des entreprises, des conseils en systèmes informatiques, des banques et traitements de données, des sociétés financières, des études de marchés et sondages, de la recherche-développement, et du commerce de gros des biens de consommation non alimentaire. Pour ces derniers, l'appartenance à ce groupe s'explique par une logique de distribution sensible tant aux avantages d'agglomération que de réseau.

### **1.3.3. La centralité spécialisée**

La centralité spécialisée est une forme de « centralité spécifique » des centres urbains caractérisés par des marchés locaux spécialisés. Ces marchés sont significatifs des spécialisations régionales et des spécificités des lieux (Th. Saint-Julien, 1999). Ainsi, la centralité spécialisée est relativement indépendante de la structure hiérarchique du réseau urbain (centralité christallérienne) ainsi que de l'impact des avantages, d'agglomération et de mise en réseau, caractéristiques des métropoles (centralité métropolitaine). Elle peut donc tout autant s'exercer dans des grandes villes que dans des villes petites ou moyennes en association avec un ou quelques marchés spécialisés pour lesquels il n'est pas toutefois exclu qu'interviennent des critères d'accessibilité des zones d'approvisionnement (Th. Saint-Julien, 1999).

Le modèle de localisation des activités présentant cette forme de centralité est sélectif car dicté par « les spécialisations régionales de l'activité économique des lieux de production primaire ou secondaire » (Th. Saint-Julien, 1999). On peut ajouter à cet ensemble les activités touristiques significatives d'avantages environnementaux particuliers. Parmi les services et commerces sensibles à cette logique d'activité, Th. Saint-Julien signale le commerce de gros associé à des spécialisations tant primaires que secondaires ou tertiaires, les activités hôtelières, de restauration et de commerces liées aux activités touristiques (montagne et régions littorales notamment), et les services de location de personnel temporaire sensibles à la présence de grands établissements industriels. Bien d'autres services aux entreprises sont également susceptibles d'accompagner les spécialisations régionales et de présenter une centralité spécialisée. Une partie des services nécessaires à la mise en œuvre de l'activité régionale est banale et déjà pour une part induite par la centralité christallérienne. Une

autre partie est plus spécifique et se compose de services aux entreprises dont l'activité est directement liée à cette activité. Cette logique d'activité spécialisée en un lieu ou une région conduit à la formation de pôles de services spécialisés.

La portée géographique des pôles spécialisés de services est liée aux configurations spatiales des marchés locaux spécialisés auxquels ils s'adressent ainsi que des réseaux spécialisés dans lesquels ces marchés sont intégrés. À grande échelle, les marchés locaux peuvent être plus ou moins étendus géographiquement et plus ou moins dispersés. Si le marché local est restreint géographiquement, la portée des services le sera d'autant. Si le marché local est plus étendu, une structuration spatiale plus complexe des pôles de services est alors susceptible de s'opérer. Cette structuration sera alors influencée par la manière dont s'articulent les pôles des marchés locaux et le semis de lieux centraux. En fonction de ces différentes formes de structuration, on est alors en situation variée combinant à des degrés divers les logiques urbaines et les logiques d'activité. À petite échelle, la constitution de réseaux spécialisés inter-professionnels s'appuyant le plus souvent sur la structure interurbaine, peut conduire à des échanges de services augmentant d'autant la portée de ces services.

#### **1.3.4. Le caractère multiscalair de la centralité**

La centralité quelle que soit sa forme est multiscalair en ce sens que les portées géographiques des activités peuvent jouer à des niveaux différents de l'échelle géographique. Quelles que soient les formes de centralité considérées, le niveau local s'applique toujours. D'une manière générale, la centralité cristallérienne est susceptible de s'exercer aux échelons régional et national dans le réseau de lieux centraux. De son côté, la centralité métropolitaine se caractérise par une portée mesurée à l'échelon des réseaux connexes de villes. En fonction de la configuration géographique de ces réseaux et des activités économiques considérées, la portée géographique correspondra à des distances plus ou moins importantes. Enfin, les formes de centralités spécialisées présentent des portées établies à partir d'un ou de quelques réseaux de villes spécialisés. Les réseaux connexes de villes, quel que soit l'éventail de spécialisations qui leur est associé, peuvent avoir cours à différentes échelles, de la plus grande à la plus petite. Ces combinaisons scalaires produisent des interactions qui rendent possible l'articulation entre le local et le global. Par ailleurs, les niveaux

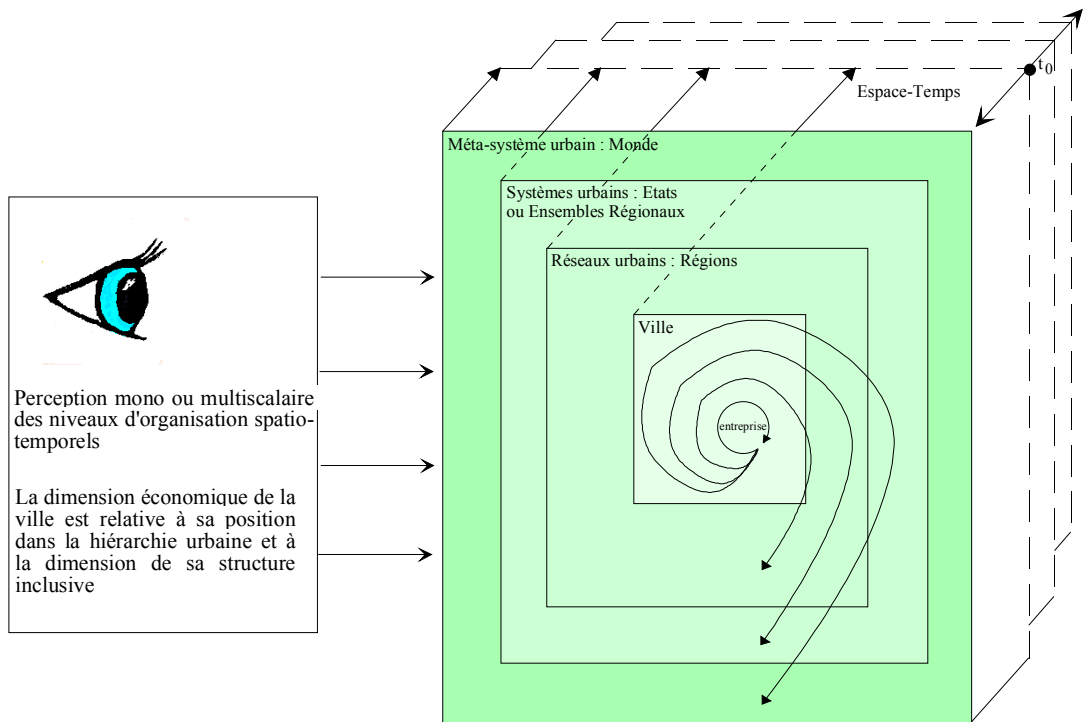
d'intervention de l'échelle géographique associés à la centralité contribuent à différencier les centres urbains et à les hiérarchiser. Les services aux entreprises relèvent de ces principes et sont un bon indicateur des modalités de structuration des réseaux urbains.

***Les interactions multiscalaires : l'articulation entre le local et le global***

Le caractère multiscalaire de la centralité favorise le jeu d'interactions spatiales entre différents niveaux d'organisation géographique à partir d'un même lieu, ce qui facilite d'autant l'articulation entre le local et le global en ce lieu. Chaque acteur économique ou ensemble d'acteurs, en disposant d'un choix varié de destinations possibles, a la possibilité d'élaborer des stratégies spatiales mêlant des rayons d'actions de portées géographiques différentes. Ainsi, les acteurs ont eux-mêmes une perception et une pratique multiscalaire de leur environnement proche et lointain (figure 1.5). Dans les métropoles, la maximisation des interactions multiscalaires rend l'articulation entre le local et le global plus facile. En effet, d'une part elles bénéficient des meilleures polarisations en matière de centralité cristallérienne, et d'autre part, elles sont dotées d'une centralité spécifique, la centralité métropolitaine. Ainsi, d'après Th. Saint-Julien (1999), les entreprises, « amenées à évaluer leur situation géographique par rapport à plusieurs échelles de temps et dans un ensemble de réseaux matériels et immatériels à frontières ouvertes, recherchent dans les métropoles nœuds logistiques par excellence, les gages d'une mise en réseau de qualité à grande et très grande distance ». Cette localisation est particulièrement stratégique car elle leur permet d'avoir accès en un minimum de temps aux autres points nodaux de leur système spatial environnant, des systèmes voisins ou de ceux qui sont plus éloignés.

Les services aux entreprises dont l'activité s'exerce sur des portées géographiques importantes recherchent la localisation métropolitaine car l'articulation entre les différents échelons géographiques y est meilleure que dans les autres villes. En effet, l'accessibilité de la métropole, à l'échelon national et international, permet aux entreprises de services d'entretenir assez aisément des relations en connexité avec des agents économiques éloignés. Dans le même temps, la part de la prestation réalisée sur place bénéficie de l'environnement de services nécessaires à la qualité et à la rapidité de la prestation. La possibilité de tisser de nombreux contacts locaux avec d'autres prestataires, partenaires ou sous-traitants et d'avoir accès aux fonctions centrales de la

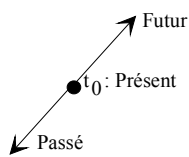
Figure 1.5. - Les emboîtements et les articulations des niveaux d'échelle



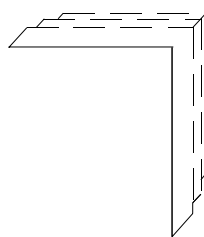
**Projection espace-temps**

Complexification de la perception et de la pratique des emboîtements et des articulations d'échelles par les individus en liaison avec la contraction espace-temps produite par le développement des transports et des nouvelles technologies d'information et de communication.

**t : Temps**



**Emboîtements des échelles de temps**

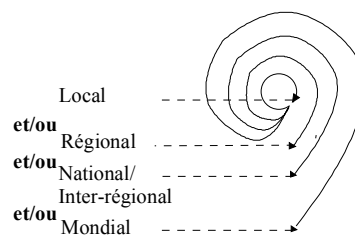


Les pointillés indiquent d'éventuels décalages spatio-temporels de l'accès à l'information liés aux distances spatiales et organisationnelles

**Niveaux d'analyse géographiques**

- Micro
- Méso
- Macro

**Niveaux d'organisation de l'entreprise**



Signification des conjonctions et/ou

**et** : bonne articulation entre local et global

**ou** : local et global désarticulés (indépendance des niveaux d'organisation)

métropole (administrations, associations, organismes divers) est un avantage de poids pour les entreprises de services. Par ailleurs, la combinaison des formes cristalline et métropolitaine de la centralité dans les métropoles explique la diversité de leurs niveaux de fonction et celle des activités économiques qu'elles accueillent. Les activités de services aux entreprises, elles-mêmes très variées, profitent de cette diversité. Ainsi, dans la métropole, les services aux entreprises les plus innovants et les plus stratégiques côtoient ceux qui sont les plus courants et les plus ordinaires.

Parfois, les articulations multiscalaires sont peu opérantes. Ainsi, les logiques transnationales associées aux grandes métropoles mondiales peuvent s'élaborer indépendamment des intérêts locaux. Cela est notamment le cas lorsque les pouvoirs de décision de la localisation d'une activité économique sont situés dans une autre ville. Si ce pouvoir de décision ne tient pas compte des enjeux locaux, les différents niveaux d'organisation de la ville sont alors relativement indépendants et tendent à se dissocier. L'articulation entre le local et le global n'est plus alors que théorique et l'ensemble est très fragile. En revanche, la prise en compte des différents niveaux d'organisation par les acteurs économiques et plus particulièrement par les décideurs, permet une bonne qualité de l'articulation entre le local et le global qui se traduit par un ancrage des activités économiques même si ces dernières dépendent d'un niveau d'organisation de décision géographiquement éloigné.

Ces logiques, même dans le meilleur des cas, posent le problème de dynamiques territoriales qui échappent en partie au contrôle des niveaux d'organisation locaux, régionaux voire même nationaux. Toutefois, ce risque est d'autant moins prégnant que le lieu sur lequel il s'exerce est doté d'une structure économique diversifiée et d'une taille économique et démographique importante. En effet, dans ce cas, la fermeture brutale d'un établissement par un organe de décision extérieur à la ville ou la rupture d'une relation économique entre deux entreprises situées dans des villes éloignées, n'a qu'un impact mineur en considération de la masse relativement importante des autres établissements ou du nombre élevé des autres relations économiques en connexité. En revanche, dans une petite ville ou en zone rurale, l'effet local ne passe pas inaperçu et peut même déstructurer l'organisation locale du territoire. Là encore les villes en position centrale dans les systèmes urbains sont toujours les plus favorisées donc les plus résistantes.



Dans le cas des services aux entreprises, on peut supposer que l'articulation entre le local et le global est bonne même si l'établissement principal de l'entreprise contrôle à partir d'une grande métropole des établissements secondaires localisés dans des villes relativement moins importantes. Cette hypothèse est fondée sur la nécessité pour l'établissement de service de s'assurer un contact personnalisé avec les entreprises clientes pour garantir la réussite commerciale de son activité. Ainsi, à la qualité technique de la réalisation de la prestation, s'ajoute la qualité de l'ancrage local c'est-à-dire la qualité de l'insertion dans le milieu local de l'établissement de service. Or, si cette insertion est réussie, les chances de pérennité de l'établissement de service sont d'autant plus fortes. Toutefois, on doit noter la plus grande fragilité des services associés à une branche d'activité spécialisée, peu soutenus par la diversité du marché urbain local. En effet, si la spécialisation périclite alors la demande en services cesse. Même dans le cas de métropoles, ce problème peut survenir. Ainsi, J.M. Zuliani (1995) prévient de la fragilité toulousaine dont les services aux entreprises sont des services technopolitains diversifiés mais d'une part très dépendants du marché local spécialisé essentiellement dans les activités aéronautiques et spatiales, et d'autre part, dotés d'une portée géographique, à l'échelon national et international, assez réduite compte tenu de ce que laisserait attendre la taille de l'agglomération toulousaine.

### ***Les échelles de la centralité, un facteur de différenciation spatiale***

Les échelles d'intervention des activités économiques associées aux différentes formes de centralité sont un facteur de différenciation des centres urbains. Ainsi, le niveau de la centralité cristallérienne d'une ville amène à déterminer une hiérarchie de lieux centraux. De même, dans le cas des formes de centralités spécifiques (centralité spécialisée ou centralité métropolitaine), une hiérarchie s'opère en fonction de la position plus ou moins centrale de la ville dans les réseaux et de l'intensité de sa polarisation. Dans le cas des formes de centralités spécialisées, la hiérarchie économique produite ne correspond pas obligatoirement à la hiérarchie des tailles de villes. En revanche, dans celui de la centralité métropolitaine, on observe une bonne correspondance entre les deux types de hiérarchies. La correspondance va de soi car la centralité métropolitaine est elle-même très sensible à la dimension du marché urbain local.

La hiérarchie urbaine associée à la centralité suit toujours la règle d'inclusion selon laquelle la portée maximale implique que les portées plus courtes sont également incluses dans la centralité de la ville. Ainsi, les formes de centralités dont le rayon d'action est élevé côtoient celles dont le rayon d'action est peu étendu. Par ailleurs, les niveaux des centralités cristalliniennes et métropolitaines vont de pair. Cela signifie que plus la centralité cristallinienne joue sur un environnement régional étendu, plus la centralité métropolitaine s'exerce dans les réseaux urbains selon une portée géographique importante et réciproquement. De fait, au fur et à mesure que l'on se rapproche du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine, les deux types de centralité en sont d'autant maximisés. Ces principes d'articulation de niveaux d'organisation géographique multiples renvoient à des logiques de cohésion, de connexion et d'intégration des sous-systèmes au système, et des systèmes au méta-système (système Monde).

D'un système à l'autre, il est difficile d'établir un seuil de taille strict des métropoles correspondant à des niveaux d'articulation multiscalaires particuliers en raison de l'effet de dimension<sup>21</sup> de leur structure inclusive. De même, l'organisation hiérarchique des centralités cristalliniennes ne correspond pas à des seuils de niveaux de taille de villes. Dans un système spatial donné, le degré de la portée associée à la centralité cristallinienne concernera des villes d'une certaine taille, mais dans un autre système spatial, ce même degré de portée s'appliquera à des villes dont la taille, en fonction de la dimension de ce système, est plus grande ou plus petite. Cela implique que la structure hiérarchique d'un système doit être considérée de manière relative. Le caractère multiscalaire de la centralité s'exprime donc aussi par le fait que cette centralité revêt un caractère de généralité qui s'exerce à tous les espaces géographiques quelle que soit l'échelle<sup>22</sup> de ces espaces. La condition de cet exercice n'est pas l'échelle en elle-même mais l'existence d'un dispositif spatial urbain hiérarchisé.

Dans le cas de la centralité métropolitaine, se pose la question de l'existence d'une hiérarchie des niveaux de centralité. En effet, à cette forme de centralité est souvent associé un fonctionnement polycentrique des réseaux de métropoles qui implicitement

---

<sup>21</sup> On entend par « effet de dimension de la structure inclusive sur la taille relative des métropoles », l'impact qu'a sur cette taille, la superficie du territoire (des micro-États aux États les plus vastes) sur lequel s'inscrit le dispositif spatial du système urbain ainsi que la proportion de population urbaine rassemblée par ce dispositif.

<sup>22</sup> L'échelle est ici entendue comme l'ordre de grandeur de la dimension d'un territoire.

sous-tend une équivalence des métropoles. Pourtant, les niveaux de fonctions et les échelles d'intervention des métropoles ne semblent pas tous identiques. Ainsi, seul un très petit nombre de villes, les plus grandes métropoles mondiales (villes globales, S. Sassen, 1991) recouvrent tous les niveaux de fonctions et toutes les échelles d'intervention de la centralité métropolitaine. De leur côté, les grandes villes régionales réunissent des niveaux de fonction et présentent des échelles d'intervention qui les distinguent du commun des villes sans pour autant atteindre ceux des grandes métropoles mondiales. De fait, G. Di Méo (1992) estime que les grandes villes sont souvent des métropoles mais les qualifie d'« incomplètes » face aux grandes métropoles mondiales dites « complètes ». Par effet conjoint, la variété des échelles d'intervention d'une ville aura d'autant plus de chances d'être importante ou complète que la métropole l'est elle-même.

La participation des services aux entreprises à l'élaboration des hiérarchies de centralités contribue à les distinguer des commerces de détail et des services aux particuliers qui relèvent essentiellement de la centralité cristallérienne. De fait, les répartitions spatiales des services aux entreprises sont davantage source de différenciation interurbaine que ne le sont celles des autres activités tertiaires. Il est probable que cette caractéristique de distribution conduise à un renforcement de la hiérarchie urbaine car ces services sont très sensibles à l'efficacité des pôles économiques tant à l'échelon local qu'à l'échelon des réseaux de villes. Toutefois, cette hypothèse est à vérifier car selon la nature des services aux entreprises, le type de clientèle à laquelle ils s'adressent, et les modalités d'organisation des entreprises, ils présentent différentes formes de centralité.

## **CONCLUSION**

Les services aux entreprises constituent un ensemble d'activités révélateur des nouvelles logiques productives. Très diversifiés et en croissance rapide, ils sont difficiles à saisir mais les grilles de classification des nomenclatures d'activités INSEE permettent d'en répertorier les emplois de manière systématique et d'élaborer ainsi des bases de données significatives. Les caractéristiques économiques et organisationnelles des services aux entreprises permettent de comprendre les principes généraux de leur répartition interurbaine. Significative des nouveaux modes de coordination interentreprise et au

service d'une clientèle d'entreprises, leur répartition spatiale est très sensible à celle de leurs clients ainsi qu'aux externalités issues de l'organisation en réseau des villes (économies de réseau urbain), de celle des agents économiques dans la ville (économies de proximité) et de leurs interactions multiscalaires (économies globales). Les métropoles sont souvent désignées comme particulièrement attractives pour ces services car en combinant au mieux les économies de réseau urbain et les économies de proximité, elles font figure de nœuds de coordination globaux et multiscalaires. Ainsi, les services aux entreprises, symboles de la tertiarisation des structures productives et du développement urbain, sont aussi le symbole du développement métropolitain. Pourtant, la localisation métropolitaine n'est obligatoire que pour une petite partie d'entre eux, les plus sophistiqués, les plus rares et les plus innovants. Ces services se doivent en effet d'accéder à des ressources humaines très qualifiées, de maîtriser les réseaux d'information, et d'être en position centrale dans les réseaux de transport rapide assurant la circulation de biens et de personnes sur de longues et très longues distances. Or, les métropoles par leur efficacité et leur bonne accessibilité répondent bien à leurs attentes.

Ces concentrations spatiales sélectives témoignent d'un effet de métropolisation associé à une forme de centralité propre aux métropoles, la centralité métropolitaine. Toutefois, cette forme de centralité ne s'applique pas uniquement aux services dont la localisation est exclusivement métropolitaine. Elle caractérise également ceux dont la localisation est moins discriminante mais va de préférence aux métropoles. On peut donc supposer que le spectre des activités de services répondant à ce principe est alors beaucoup plus large que ne le laisserait attendre la seule prise en compte des services ne se localisant que dans les métropoles. Pour les autres services, on suppose que les plus banals d'entre eux ne sont pas particulièrement attirés par la localisation métropolitaine. Leur distribution spatiale serait alors soutenue de manière relativement classique par l'organisation hiérarchique des tailles de villes en respect de l'effet proportionnel associé à la centralité cristallérienne. Enfin, une autre partie des services ne serait pas guidée par la structure hiérarchique des réseaux urbains. Elle comprend les services dont la localisation est associée à une spécialisation régionale. La spécialisation implique que la logique d'activité l'emporte sur la logique urbaine. Elle s'associe à une forme de centralité spécialisée dont l'action s'applique sur un marché local spécialisé ou dans le réseau spécialisé de villes auquel est intégré ce marché.

Malgré les possibilités de distorsion des répartitions interurbaines des services aux entreprises associées aux spécificités des activités économiques des lieux, le principe hiérarchique de l'organisation interurbaine n'en demeure pas moins un principe structurant à caractère très général qui explique la forme d'ensemble de la distribution spatiale des services aux entreprises. Les plus grandes métropoles semblent tirer partie de ce principe de la manière la plus efficace car elles maximisent tant la centralité christallérienne que la centralité métropolitaine. Mais, tandis que la centralité christallérienne résulte des interactions spatiales entre la métropole et son environnement régional, la centralité métropolitaine est issue d'un fonctionnement polycentrique entre les pôles de territoires plus ou moins éloignés. Ainsi, les métropoles, et ce d'autant qu'elles ont une dimension démographique et économique importante, profitent à la fois des forces de gravitation issues de l'action du frein de la distance sur les dynamiques régionales et de celles associées aux communications à longue distance entre des unités urbaines éloignées mais de masse relativement importante.

La centralité est source de différenciation spatiale entre les unités du réseau urbain, soit que les activités économiques se répartissent par niveaux de fonction, soit qu'elles se concentrent dans les métropoles ou encore qu'elles se rassemblent en fonction de spécificités régionales. Les différentes formes de centralité associées aux répartitions interurbaines des services aux entreprises impliquent que la différenciation spatiale des unités du réseau urbain soit plus marquée pour ces dernières que pour celles des autres activités tertiaires. En effet, alors que les commerces de détail et les services à la population relèvent essentiellement de la centralité christallérienne, les services aux entreprises font également intervenir deux formes spécifiques de centralité, la centralité métropolitaine propre au niveau supérieur de la hiérarchie urbaine et la centralité spécialisée significative des spécialisations régionales. Ainsi, à la division classique par niveau de fonction et de rareté des activités de services, peut s'ajouter une logique métropolitaine ou une logique d'activité qui conduisent à des concentrations sélectives de ces activités. Toutefois, dans le même temps, la centralité est aussi un facteur de diffusion et d'intégration en raison des combinaisons multiscalaires qu'elle suscite entre les différents systèmes spatiaux. Pour identifier jusqu'à quel point les positions relatives des pôles sont renforcées et quelles sont les évolutions des dynamiques interurbaines,

l'étude de la diffusion de la croissance des emplois de services aux entreprises entre les pôles et les autres villes du réseau urbain s'avère un élément clef.

## **2. LA CROISSANCE DES SERVICES AUX ENTREPRISES DANS LES VILLES : UN PROCESSUS DE DIFFUSION INTERURBAINE**

Les services aux entreprises sont aussi anciens que l'existence des entreprises, mais jusqu'à une période assez récente, ils passaient relativement inaperçus car les emplois qu'ils regroupaient étaient peu nombreux, leur croissance assez faible, et leur fonction économique apparemment sans grande importance comparée à celle des autres activités économiques. Depuis quelques décennies, leur très forte croissance et l'affirmation de leur fonction de coordination des diverses activités économiques attirent l'attention au point qu'ils soient considérés comme l'expression d'innovations dont la diffusion<sup>23</sup> contribue au changement économique et urbain, lequel s'intègre dans l'ensemble des transformations structurelles de la société. La force du principe hiérarchique de l'organisation interurbaine implique que la transmission du changement s'opère, à différentes échelles géographiques, entre les centres les plus dynamiques et novateurs, et de ces centres vers des périphéries plus ou moins bien dotées et plus ou moins éloignées. Conjointement, des logiques économiques de spécialisations régionales sont susceptibles d'intervenir sur les chemins de diffusion des services aux entreprises. Aux logiques urbaines et économiques, se combine l'effet de la proximité géographique selon lequel des lieux ont d'autant plus de probabilité d'être en relation qu'ils sont proches. La diffusion interurbaine des services aux entreprises est étudiée dans les réseaux urbains de la France métropolitaine et de la Réunion.

---

<sup>23</sup> On entend par diffusion interurbaine des innovations, la propagation des innovations entre les unités urbaines des systèmes de villes.

## 2.1. LES SERVICES AUX ENTREPRISES ÉTUDIÉS COMME UNE INNOVATION

Les services aux entreprises ne constituent pas à proprement parler une innovation mais sont l'expression des transformations qui se sont effectuées dans l'économie des villes au cours de ces dernières décennies. De fait, la croissance des emplois de services aux entreprises dans l'emploi des villes est interprétée comme la manifestation d'un processus de diffusion interurbaine des innovations significatives des changements économiques apparus dans les villes.

### *Innovations et changement urbain*

Les innovations provoquent des changements économiques irréversibles car ces dernières ne se réduisent pas à de simples inventions ou à des modes. Les cycles d'innovation<sup>24</sup> ne sont pas uniquement le résultat de l'apparition d'une nouveauté technique mais s'expliquent par les transformations structurelles des différentes composantes du système économique. Les innovations peuvent revêtir plusieurs formes telles la production de nouveaux biens, l'introduction de nouvelles méthodes de production, l'ouverture de nouveaux débouchés, l'utilisation de nouveaux matériaux ou encore la mise en place de nouvelles organisations.

La diffusion des grands cycles d'innovation guide le renouvellement des activités urbaines au point de façonner de véritables « générations de villes ». Ainsi, les cycles d'innovation s'accompagnent de cycles urbains qui sont la manifestation de leur diffusion dans les systèmes de villes. Les services aux entreprises, y compris les moins innovants, profitent cette dynamique économique et urbaine. Ils bénéficient en particulier de l'utilisation de nouvelles techniques (informatique, télématique...) et de l'apparition de nouveaux modes d'organisation du travail (intérim, expertise...). Ils sont aussi en rapport étroit avec l'information dont la maîtrise constitue un enjeu social et économique de plus en plus stratégique (publicité, développement des bases de données...).

---

<sup>24</sup> La notion de cycle d'innovation désigne le caractère cyclique du processus d'innovation c'est-à-dire la succession de périodes d'apparition ou d'accélération du processus d'innovation et de périodes de ralentissement ou de crises avant un nouveau démarrage du processus.



### ***Les services aux entreprises, des activités en croissance***

La croissance des emplois de services aux entreprises est en grande partie rattachée au cycle d'innovation contemporain fondé sur le développement de nouvelles technologies, sur le rôle de l'information dans la société et sur le continuel renouvellement des besoins créés par la société de consommation. D'après A.J. Schumpeter (1934, 1935), les processus d'innovation et de croissance économique sont liés. L'auteur met en évidence cette relation grâce à son analyse des cycles économiques définis par Cl. Juglar (1882) et N.D. Kondratiev (1926). En se basant sur les cycles longs, il observe que les périodes de récession se caractérisent par l'absence d'innovations déterminantes. Il constate que chaque grande phase d'innovation est porteuse d'une phase de croissance économique.

Les nouvelles répartitions du travail entre les entreprises contribuent également à la croissance des services aux entreprises. Ainsi, ces services sont de plus en plus externalisés par les entreprises. Les services sont dits « externalisés » lorsqu'une entreprise qui produisait elle-même les services dont elle avait besoin, décide de changer son organisation en achetant ces services à des entreprises indépendantes plutôt que de les produire elle-même. Ce nouveau mode de fonctionnement permet à l'entreprise de se consacrer pleinement à son activité principale car elle se concentre davantage sur ses compétences et ses savoir-faire. Il permet aussi à l'entreprise de réduire ses coûts de fonctionnement car, dans la plupart des cas, il est plus rentable pour l'entreprise d'acheter le service à une entreprise spécialisée que de le produire directement. Toutefois, pour des raisons de confidentialité, certains services stratégiques ne sont jamais externalisés par les entreprises.

Le processus d'externalisation des services par les entreprises constitue une innovation organisationnelle importante du système productif. Les entreprises, en se libérant en partie de leurs activités de services participent à la croissance et à la diversification des services aux entreprises. Ainsi, que l'on considère le secteur industriel ou le secteur des services, les agents économiques nécessitent de plus en plus l'acte de service. Toutefois, le processus d'externalisation ne semble pas constituer l'unique explication de la croissance des services aux entreprises. En effet, dans le même temps, l'ensemble du système productif connaît un accroissement des emplois de services. Ainsi, les entreprises dont l'activité principale relève du secteur industriel, voient également leurs emplois de services croître.

### ***La banalisation des innovations***

Le passage de l'innovation et de ses effets induits perçus comme originaux, à la banalisation du phénomène est délicat à établir. Cette banalisation est effective lorsque l'innovation est acquise par tous les adoptants potentiels du système. L'utilisation immédiatement banale qu'il est possible d'en faire est une assez bonne garantie de sa rapide diffusion surtout si elle est bien adaptée aux besoins des utilisateurs ou capable de créer très rapidement un besoin standard. À l'inverse, une innovation très originale mais avec un coût d'accès élevé ou un degré de technicité ou de savoir-faire nécessaires à son adoption importants, se propagera plus lentement et ne sera probablement acquise que par un nombre restreint d'adoptants.

Ainsi, les services aux entreprises en fonction de leur coût, de leur caractère plus ou moins stratégique et du degré de technicité qu'ils intègrent, ne se propagent pas tous aussi rapidement et aussi généralement dans les villes. Les plus banals d'entre eux ont certainement plus de chance de se diffuser rapidement dans l'ensemble du système, et, les plus rares et les plus sophistiqués, de connaître une diffusion plus sélective et éventuellement plus lente.

## **2.2. LA DIFFUSION DES SERVICES AUX ENTREPRISES DANS LES SYSTÈMES DE VILLES**

La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes de villes ne s'effectue pas au hasard ou de manière aléatoire. Le fait que les services aux entreprises relèvent des formes cristalliniennes, métropolitaines et spécialisées de la centralité laisse à penser que la diffusion de ces services est guidée par la structure hiérarchique de l'organisation interurbaine et par les spécialisations économiques régionales. Ainsi, la structure hiérarchique qui s'appuie sur les formes cristalliniennes et métropolitaines de la centralité favoriserait « une diffusion hiérarchique », tandis que les spécificités régionales associées à la forme spécialisée de la centralité soutiendraient « une diffusion spécialisée »<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> Les étapes spatio-temporelles d'un processus de diffusion sont présentées en annexe 2.1.

### **2.2.1. La diffusion hiérarchique**

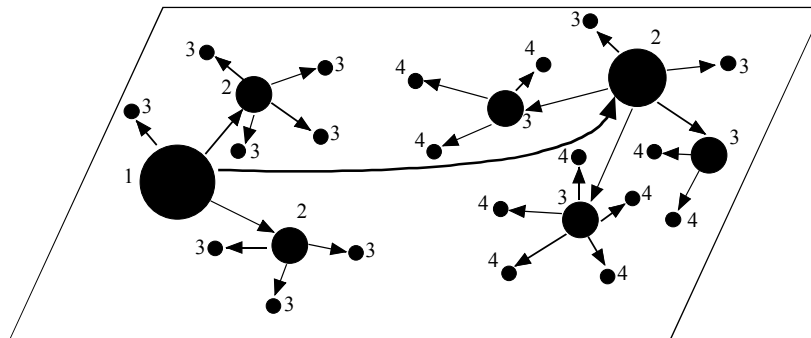
La diffusion hiérarchique correspond à l'effet de la structure hiérarchique de l'organisation interurbaine sur la diffusion. Cette diffusion qui s'effectue dans le sens descendant de la hiérarchie urbaine est grandement facilitée par la structure des lieux centraux. Les métropoles par leur dimension économique et par leurs avantages de mises en réseau, sont particulièrement propices à l'apparition d'innovations et bénéficient en priorité de la diffusion de ces innovations.

#### ***La diffusion descendante***

La diffusion descendante du sommet vers la base de la hiérarchie urbaine est liée à l'exercice de la centralité cristallérienne. Elle exprime le rôle structurant que joue le réseau de lieux centraux dans les relations interurbaines (figure 2.1). Les innovations apparaissent en priorité dans les grandes villes car les probabilités de contact entre les acteurs économiques y sont plus importantes, le nombre d'émetteurs et de récepteurs étant plus élevé que dans les villes de plus petite taille. Ainsi, dans le cas des services aux entreprises, il y a plus de bailleurs de fonds, de commanditaires et de clients. La hiérarchie de centres et de périphéries emboîtées du réseau cristallérien est fondée sur l'existence de relations interurbaines hiérarchiques et dissymétriques qui sont autant de canaux de propagation favorisant une diffusion multiscalaire des innovations. Ces relations expriment les effets de complémentarités fonctionnelles associés aux différents degrés de centralité des lieux centraux. Toutefois, des exceptions peuvent survenir car il y a parfois des décalages entre le degré de centralité d'une ville et sa position dans la hiérarchie des tailles de villes.

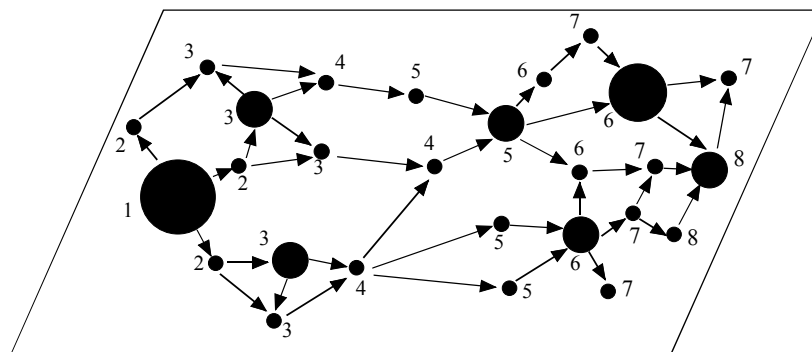
La diffusion descendante se combine en général avec la diffusion de proximité dont le chemin de propagation de l'innovation n'est pas a priori influencé par la centralité des villes, les interactions spatiales de voisinage s'opérant de proche en proche (figure 2.2). Toutefois, la taille du centre intervient au démarrage de la diffusion de proximité dans la mesure où le foyer d'innovation est le plus souvent un centre urbain de dimension économique importante et doté d'une bonne accessibilité (P.O. Pedersen, 1970).

**Figure 2. 1. - La diffusion descendante dans l'espace**



La diffusion descendante est guidée par les relations hiérarchiques et dissymétriques qu'entretiennent les villes. Elle s'effectue dans le sens descendant de la hiérarchie urbaine en fonction du degré de centralité des villes.

**Figure 2.2. - La diffusion de proximité dans l'espace**



La diffusion de proximité s'effectue de proche en proche à partir d'un foyer d'innovation situé le plus souvent dans un centre urbain dont la centralité est élevée. Le chemin de propagation exprime l'action des relations interurbaines de voisinage indépendamment du degré de centralité des villes réceptrices de l'innovation.

Les numéros de 1 à n indiquent l'ordre dans lequel les villes sont affectées par le processus de diffusion.

La diffusion descendante associée à la forme cristallérienne de la centralité permet l'application de la relation de proportionnalité entre la taille des villes et les concentrations relatives des activités économiques. Toutefois, au cours du temps, ce modèle de localisation présente plusieurs étapes de développement. Ainsi, au commencement du processus de diffusion, il est très sélectif et la relation de proportionnalité n'est donc pas vérifiée. Ce n'est qu'au fur et à mesure de la propagation de l'innovation qu'on assiste à des rattrapages qui définissent des trajectoires urbaines dont les différences entre les positions initiales et finales traduisent une simple translation des villes dans le système spatio-temporel. Le modèle de diffusion descendante associé à la centralité cristallérienne est donc celui qui garantit au mieux la reproduction de l'organisation fonctionnelle de la structure urbaine. Toutefois, selon les innovations considérées, le modèle de diffusion est plus ou moins sélectif. Cela signifie que la relation de proportionnalité s'applique, pour la diffusion des innovations les plus banales, vers tous les centres urbains du système. Mais plus l'innovation est complexe, sophistiquée ou stratégique, plus le nombre de villes auxquelles il s'applique, se restreint jusqu'à ne concerner que les villes constituant le niveau supérieur de la hiérarchie urbaine et dotées des meilleures centralités.

Si les services aux entreprises suivent le modèle de diffusion descendante, dans un premier temps le modèle de localisation devrait être sélectif. La relation de proportionnalité ne serait pas vérifiée, les grandes villes concentrant relativement plus d'emplois de services aux entreprises que ne laisserait attendre leur taille. Dans un second temps, la propagation des services aux entreprises vers les villes de rang inférieur, permettrait à celles-ci de rattraper les villes ayant bénéficié les premières des fortes croissances des emplois de services aux entreprises. Ainsi, les rapports de croissance des services aux entreprises dans les villes s'inverseraient. Les villes au départ les moins bien dotées connaîtraient une forte croissance des emplois de services aux entreprises, tandis que celles initialement les plus favorisées verraient leur croissance se ralentir. Les deux étapes suivantes ne remettraient pas en cause ce rattrapage car les taux de croissances des différentes villes progressivement s'homogénéiseraient et se réduiraient jusqu'à finalement devenir nuls.

### ***La diffusion intermétropolitaine***

La diffusion intermétropolitaine est guidée par les relations en connexité qui s'opèrent entre les métropoles. Elle est associée à l'exercice de la centralité métropolitaine qui favorise la fonction de foyer d'innovations des métropoles et augmente les probabilités de contacts entre les acteurs économiques tant à l'échelon intramétropolitain qu'à l'échelon intermétropolitain. En effet, cette forme de centralité permet d'associer l'accès à un marché local étendu et l'accès aux autres métropoles via les liaisons de transport rapide sur de grandes et très grandes distances. L'importance des relations intermétropolitaines exprime l'impact de la dimension économique et démographique, et le rôle de nœud de coordination multiscalaire et global des métropoles.

La diffusion des innovations entre les métropoles est d'autant plus intense que celles-ci sont grandes<sup>26</sup>. Par ailleurs, les avantages de mise en réseau des métropoles de plus en plus efficace à grande et très grande distance, produisent des accessibilités distance-temps qui « rapprochent » les métropoles les unes des autres. Les relations intermétropolitaines sont en effet soutenues par des infrastructures variées matérielles ou informationnelles (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1997). Ainsi, la bonne connexion des métropoles permet de parcourir assez rapidement des distances relativement élevées. L'accessibilité est également meilleure pour les flux d'information. Pourtant, a priori, ces flux pourraient sembler à tel point libres des contraintes du frein de la distance qu'ils seraient alors susceptibles d'entraîner des connexions entre n'importe quelles villes du système urbain. Dans la pratique, même pour les réseaux d'information, les relations en connexité sont rarement indépendantes de la structure hiérarchique des systèmes de villes.

Les supports physiques des infrastructures de communication (mise en place des réseaux, nombre de terminaux...) reproduisent, voire accentuent les polarisations existantes (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1989). Par ailleurs, les informations ne prennent sens que par l'utilisation qu'en ont les acteurs économiques. Or, cette dernière est fortement conditionnée par les capacités des milieux d'accueil à traiter l'information reçue et à la retransmettre dans les réseaux professionnels intra et interurbains. Ainsi, P. Dumolard (1999) signale que dans le cas d'internet, on a affaire au type même d'un

---

<sup>26</sup> Selon le modèle de gravité, les interactions spatiales entre deux lieux tendent à être proportionnelles au produit de leur masse et inversement proportionnelles à la distance qui les sépare.

espace réseau d'interaction. D'après l'auteur, l'accessibilité serait une sorte de point d'interaction inséré dans un contexte spatio-temporel organisé, structuré et différencié mettant en jeu les systèmes de communication. Elle constituerait alors « une mesure concrète de distance » et serait aussi fondamentale que la distance géographique pour appréhender le processus de diffusion spatiale. De fait, les métropoles sont très avantagées en matière d'accessibilité informationnelle. Leur qualité quant à l'accès et au traitement des informations a pour effet d'augmenter les probabilités de réception, de création et d'émission d'informations nouvelles et innovantes.

Le fait que les relations intermétropolitaines s'appliquent tant aux flux de biens, de personnes que d'informations implique que ces relations sont de nature variée. Par ailleurs, elles sont plus nombreuses que dans les autres villes car l'accessibilité multimodale des métropoles maximise les probabilités d'apparition de relations intermétropolitaines en connexité. Ces relations se caractérisent également par leur double direction. Alors que dans un réseau de lieux centraux les relations interurbaines sont hiérarchiques et dissymétriques, les relations intermétropolitaines s'effectuent entre des centres dont les écarts socio-économiques sont moins nets. Ainsi, ces relations ont plus de chances d'être symétriques c'est-à-dire d'être fondées sur des rapports de réciprocité des avantages acquis et des initiatives d'échanges des centres.

Toutefois, il est probable que les relations menées entre les acteurs économiques des métropoles ne respectent pas une équivalence absolue. Comme l'indique A. Reynaud (1981), « les relations symétriques ont généralement du mal à perdurer. Si deux classes, socio-spatiales se ressemblent, elles risquent de ne pas avoir grand-chose à échanger. (...) Les types de relations – symétriques ou dissymétriques – se succèdent dans un complexe mouvement de va et vient ». Ainsi, les relations intermétropolitaines en connexité ne permettent pas de conclure pour autant que la diffusion s'opère de manière indifférenciée entre les métropoles et que les chemins de la diffusion intermétropolitaine sont tous équivalents. Les questions d'appartenance nationale ainsi que l'intégration à des réseaux économiques inter-régionaux ou internationaux sont un facteur de l'apparition de relations intermétropolitaines préférentielles. Par ailleurs, si l'on suppose que les métropoles présentent différents degrés de centralité selon la nature et la diversité des fonctions qu'elles assurent et selon la qualité de leurs connexions, la diffusion est alors influencée par l'organisation hiérarchique des métropoles. En

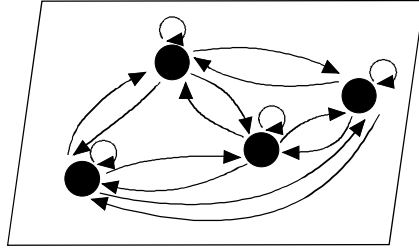
conséquence, les relations se rapprochant de la symétrie s'appliqueraient entre les métropoles de même niveau hiérarchique tandis qu'entre deux niveaux les relations seraient, selon les comportements des acteurs économiques, hiérarchiques et/ou symétriques (figure 2.3).

L'accélération de la contraction espace-temps liée à la maîtrise des longues et très longues distances tant pour les flux matériels qu'immatériels contribue à la rapidité de la diffusion des innovations entre les métropoles. Cette accélération semble jouer un rôle d'autant plus important sur la diffusion intermétropolitaine que le degré de connexité des systèmes urbains est lui-même élevé. Ainsi, les travaux de S. Beaudet-Michel (1998, 2001) qui portent sur la diffusion, entre 1850 et 1990, des services aux entreprises dans les réseaux de villes de plus de 100 000 habitants en France, en Grande-Bretagne et en Allemagne de l'Ouest, montrent qu'une rupture apparaît au cours du processus de diffusion entre les métropoles et les autres villes. Par ailleurs, selon la forme de ces trois systèmes urbains, sont identifiées des temporalités spécifiques du processus de diffusion. La règle mise en évidence est que plus la forme du système est polycentrique (multicéphale), plus la diffusion est rapide au commencement du processus. Ainsi, les métropoles du système urbain ouest-allemand sont plus vite affectées par la diffusion des services aux entreprises, que les métropoles du système urbain de Grande-Bretagne et davantage encore que celles du système urbain français qui par ailleurs sont moins nombreuses. En revanche, lorsque la propagation des services aux entreprises s'effectue vers les villes du niveau inférieur de la hiérarchie urbaine, elle est plus rapide dans le système urbain français et moins rapide dans celui de l'Allemagne de l'Ouest tandis que, là encore, celui de la Grande-Bretagne présente une situation intermédiaire. Malgré ces rythmes différents de diffusion selon la forme des systèmes urbains nationaux, à la fin de la période d'observation s'est opéré dans les trois cas, un renforcement des niveaux métropolitains.



**Figure 2.3. - La diffusion intermétropolitaine dans l'espace**

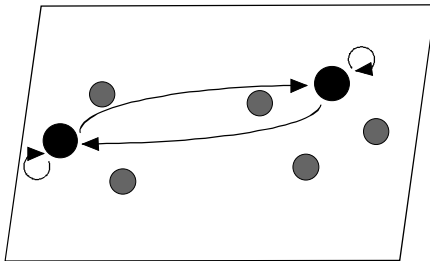
*Sans distinction de niveaux hiérarchiques :*



Les innovations se diffusent rapidement entre les métropoles car elles constituent des réseaux de relations économiques soutenus par une bonne accessibilité envers les flux de biens, de personnes et d'information sur de longues et très longues distances. Le milieu métropolitain, lui-même très riche et diversifié, maximise les mécanismes d'induction associés aux innovations qui en retour favorisent l'efficacité économique des métropoles et renforcent leur position dans le système urbain.

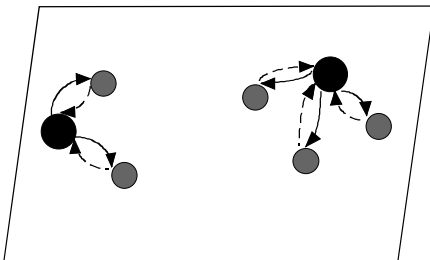
*Avec distinction de deux niveaux hiérarchiques :*

**Les relations entre les métropoles du niveau supérieur :**



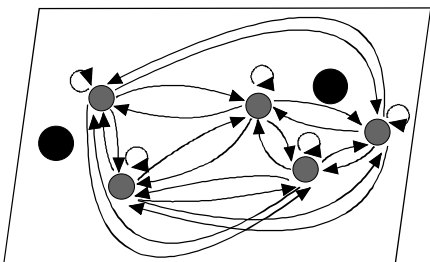
Les innovations se propagent en priorité entre les métropoles du niveau supérieur car, dans le système de métropoles, leur efficacité économique et leur accessibilité sont les meilleures.

**Les relations entre les métropoles du niveau supérieur et celles du niveau inférieur :**



Selon un délais plus ou moins rapide, les métropoles du niveau inférieur reçoivent les innovations. Leurs relations économiques avec les métropoles du niveau supérieur sont, selon les comportements des acteurs économiques, hiérarchiques et/ou symétriques.

**Les relations entre les métropoles du niveau inférieur :**



Les relations entre les métropoles du niveau inférieur, constituent également des chemins possibles pour la propagation des innovations.

La diffusion hiérarchique intermétropolitaine, par sa rapidité et son intensité, permet l'application de l'effet de métropolisation qui se manifeste par des concentrations relatives des emplois dans les métropoles plus importantes que ne le laisserait attendre leur taille. Par ailleurs, la qualité des milieux d'accueil métropolitains a pour conséquence d'y accroître les mécanismes d'induction associés aux innovations (Th. Saint-Julien, 1992). De plus, la dimension économique des métropoles favorise des processus de rétroaction positive qui se traduisent par des effets d'accumulation et d'induction particulièrement importants. Ces villes sont donc susceptibles d'être source ou de connaître avant les autres villes des changements structurels induits par les innovations et cela quel que soit le stade de la diffusion dans le système urbain. Ainsi, même lorsqu'un processus de diffusion atteint la base de la hiérarchie urbaine, un renforcement du sommet de cette hiérarchie est néanmoins possible (Th. Saint-Julien, 1992).

Les effets cumulatifs de la centralité métropolitaine participeraient donc, à l'échelon intra- et intermétropolitain, au renforcement du sous-ensemble des métropoles dans le système urbain. Ils contribueraient alors peut-être à individualiser des systèmes de métropoles ayant leur logique propre face au reste des villes. Dans ces systèmes, une différenciation intermétropolitaine serait néanmoins possible, les métropoles les plus importantes bénéficiant en priorité des innovations. Toutefois, les temps de transmission des innovations vers les métropoles du niveau inférieur du système de métropoles seraient toujours plus rapides que pour le reste des villes. Au terme du processus, la diffusion ne concernant que le sous-ensemble métropolitain, celui-ci se différencierait dans les systèmes de villes. D'après S. Beaudet-Michel (2001), ce processus de différenciation pourrait être assimilé à la production par les métropoles d'un effet de barrière perméable. En effet, d'après l'auteur ces villes ralentiraient et inhiberaient la diffusion se distinguant ainsi du reste des villes.

La partie des services aux entreprises les plus innovants, en croissance, et sensibles aux espaces d'interaction constitués par les réseaux économiques intra- et intermétropolitains, a toutes les chances de se concentrer en priorité dans les métropoles. Ils participeraient alors, « par le haut », c'est-à-dire selon une logique métropolitaine, au renforcement du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine avec éventuellement des degrés de ce renforcement selon le niveau métropolitain. D'une

manière générale, la qualité de l'intégration de ces services aux réseaux économiques locaux et extra-locaux est susceptible d'intervenir sur les processus de différenciation intermétropolitaine. Ils participent au dynamisme économique plus ou moins élevé des métropoles et à la définition de leurs positions dans les systèmes de métropoles, car ils contribuent à assurer une bonne intégration des compétences locales aux réseaux professionnels intra- et intermétropolitains et, par leur rôle de coordination et d'articulation intersectoriel, à valoriser les potentiels socio-économiques de la base productive de leur propre espace métropolitain et de son environnement régional. La diffusion hiérarchique intermétropolitaine concerne vraisemblablement une partie des services aux entreprises, notamment ceux qui s'intègrent dans des réseaux économique et urbain opérant aux échelons supérieurs de l'échelle géographiques. Ainsi, l'extension de la mondialisation et des échanges inter-régionaux sont particulièrement impliqués et, de fait, les services aux entreprises qu'ils nécessitent, participent de manière active à ces dynamiques.

### **2.2.2. La diffusion spécialisée**

À l'effet de la structure hiérarchique du dispositif urbain, sont susceptibles de s'adjoindre pour guider la diffusion des services aux entreprises, des effets régionaux qui sont liés à l'existence de spécialisations économiques. Cela signifie que, toutes choses égales quant à la taille des villes, l'exercice d'une fonction spécifique ou l'appartenance à un champ ou à un domaine particulier d'une ville ou d'un ensemble de villes, peuvent produire des interactions spatiales spécifiques qui orientent de manière hiérarchique le processus de diffusion. Cet impact des spécialisations économiques régionales sur la diffusion interurbaine, explique la constitution de pôles spécialisés de services qui s'appuient sur des réseaux spécialisés suivant une logique productive. Toutefois, cette forme de diffusion peut avantager les métropoles car celles-ci réunissent un ensemble diversifié de fonctions productives.

L'exercice de logiques productives qui ne sont pas systématiquement associées aux logiques urbaines, explique l'absence de régularité des chemins des diffusions associées aux spécialisations économiques. En effet, selon les activités économiques considérées, les logiques spatiales sont susceptibles d'être différentes. La diffusion plus ou moins intense et rapide des innovations dépend de la nature de l'activité ou des activités

participant à la définition des centralités spécialisées. Une ou quelques activités spécialisées peuvent favoriser la diffusion des innovations lorsque les acteurs économiques impliqués dans ces spécialisations ont des besoins justifiant le recours aux innovations. Ces acteurs doivent en effet souvent faire face à des contraintes d'efficacité, de rentabilité, de productivité ou encore d'intégration à des marchés économiques géographiquement plus étendus suscités par les échanges interrégionaux et la mondialisation. Selon la configuration spatiale de l'activité économique spécifique, les chemins de diffusion s'élaborent à l'échelle régionale ou s'appuient sur un réseau connexe de villes spécialisées pouvant s'étendre sur un espace plus ou moins vaste.

Les temporalités de la diffusion spécialisée des innovations sont conditionnées par celles des activités économiques qui définissent la spécialisation régionale. Ainsi, les modalités spatio-temporelles de ce modèle de diffusion sont variables selon la position de ces activités dans le cycle d'innovation, de leurs trajectoires économiques et de leur capacité à assimiler les changements économiques globaux. Dans le cas d'activités en croissance et nouvelles, le recours à l'innovation est certainement un passage obligé. Pour les spécialisations économiques fondées sur des activités de pointe, la liaison avec l'innovation est encore plus directe. Toutefois, si les exemples de réussite sont souvent spectaculaires, ils sont peu nombreux. C'est le cas notamment de la Silicon Valley, des Nationales 128 et 148 autour de Boston ou encore du corridor de la M4 en Grande-Bretagne. Dans le cas d'activités classiques, on peut toutefois assister à une modernisation des structures de production également favorable à la diffusion des innovations. Ainsi, dans le cas de la Troisième Italie (région du centre et du nord-est), une économie diffuse repose sur un processus d'adaptation dynamique des petites entreprises artisanales et industrielles traditionnelles aux changements contemporains.

L'intégration des activités spécialisées à des réseaux économiques locaux et extra-locaux incite à une diffusion rapide des innovations dans les bases productives locales. Un peu à la manière des réseaux polycentriques de métropoles, les relations avec des réseaux d'acteurs, favorisées à différentes échelles géographiques par le développement des transports et des nouvelles technologies de l'information, sont autant de canaux de transmission des innovations. Mais contrairement aux réseaux métropolitains qui regroupent un large éventail de relations spécialisées intermétropolitaines, les réseaux spécialisés sont fondés sur des relations interurbaines définies par une ou quelques

spécialisations. Toutefois, les critères d'accessibilité nécessitent souvent la participation des métropoles à ces réseaux de relation spécialisés. Ils peuvent intervenir notamment sur les choix de localisation d'une partie des fonctions mobilisées pour mener à bien la spécialisation régionale. Ainsi, les fonctions d'administration, de gestion, de conception et/ou de recherche sont souvent situées dans une métropole tandis que les fonctions de fabrication, de production ou d'exploitation de ressources locales sont plus souvent localisées en milieu rural ou dans des villes petites ou moyennes. Dans le cas de figure où la division spatiale du travail d'une entreprise n'est pas forte, voire absente, l'accessibilité associée à la métropole la plus proche constitue un moyen de relation incontournable avec l'extérieur. Celle-ci est aussi un lieu de contact privilégié entre les entreprises régionales, les institutions, les organismes professionnels, et des réseaux d'entreprises divers dont le fonctionnement s'appuie sur les innovations organisationnelles, techniques ou informationnelles.

Les services aux entreprises constituent une fonction d'intermédiation indispensable au bon fonctionnement des spécialisations régionales et à leur intégration économique aux réseaux nationaux et transnationaux. La diffusion spécialisée des services aux entreprises ne concerne pour chacune des formes de spécialisation régionale considérées que la part des services aux entreprises qui sont induits par chacun des types de spécialisation. Ainsi, au fur et à mesure que les spécialisations économiques se développent, elles entraînent la création ou la venue de services spécialisés jusque-là absents. On a donc affaire à plusieurs formes de diffusion spécialisée des services selon le sous-ensemble de services spécifiques amenés à se propager dans les réseaux spécialisés. La diffusion a d'autant plus de chance de concerner des services aux entreprises stratégiques et de qualification élevée que les spécialisations régionales sont elles-mêmes innovantes et en croissance. De fait, les services d'études et d'ingénierie sont indispensables aux activités de pointe. De même, les spécialisations de commerce international des grands centres portuaires, nécessitent la présence de services internationaux spécifiques.

Ces diffusions spécifiques conduisent à la mise en place de pôles spécialisés de services qui participent au modèle de localisation sélectif des spécialisations économiques. Ainsi, les diffusions spécialisées peuvent concerner des villes moyennes et petites qui, moins bien positionnées dans la hiérarchie urbaine, sont souvent les dernières

concernées par la diffusion christallérienne des innovations et exclues de la diffusion métropolitaine. La diffusion des innovations qu'elles sont susceptibles de connaître en association à une spécialisation économique implique que la diversité des services aux entreprises y est moindre que dans les villes de plus grande taille. Les services sont en effet spécialisés car ils dépendent de la réussite d'une ou de quelques activités spécifiques qui justifient leur présence non attendue compte tenu de la taille des villes. Ainsi, A.P. Delgado (1997) signale que les sur-représentations de services aux entreprises dans les villes moyennes sont souvent le fait de services spécialisés associés à une activité le plus souvent industrielle. Ces services sont donc très dépendants des activités qui les induisent, et, bien qu'ils soient nécessaires à la productivité, l'efficacité et l'intégration économique des entreprises, leur seule présence n'est pas un facteur suffisant pour assurer un développement économique pouvant perdurer sans la présence et la conservation de l'activité qui les soutient.

Si l'on considère le processus de diffusion de manière globale, la diffusion spécialisée intervient dans une moindre mesure que la diffusion hiérarchique car elle ne joue que ponctuellement, au gré des spécialisations régionales et des réseaux de villes spécialisés. Ainsi, cette forme de diffusion n'a pas le caractère de généralité géographique que revêt la diffusion hiérarchique qui, s'appuyant sur le dispositif urbain, s'opère de manière relativement régulière et systématique, même si ce dispositif est, selon la forme du semis de peuplement des espaces régionaux, plus ou moins dense. Face aux spécialisations plurielles des métropoles et à leur fonction de coordination de divers réseaux économiques, les villes qui s'appuient sur une ou quelques spécialisations économiques semblent plus fragiles. En effet, si l'activité dominante, voire unique, périclité, l'absence d'autres débouchés économiques implique alors de trouver des solutions de reconversions dont la mise en œuvre demande un certain temps et dont les garanties de réussite ne sont pas certaines.

### **2.3. L'ÉVOLUTION DE LA FORME DE LA DISTRIBUTION INTERURBAINE DES SERVICES AUX ENTREPRISES : QUELQUES HYPOTHÈSES**

Le processus de diffusion des services aux entreprises étudiés comme une innovation est significatif de la propagation du changement dans les systèmes de villes. À l'échelon

interurbain<sup>27</sup>, les transformations spatiales associées à ce processus contribuent à reproduire ou à modifier la forme d'ensemble du système urbain<sup>28</sup>. On avance l'hypothèse que plus le changement économique global est important, plus la croissance relative des services aux entreprises dans l'emploi urbain a des chances d'être élevée. Ainsi, l'évolution de la forme des distributions interurbaines des services aux entreprises dans les villes constituerait l'une des composantes significatives des logiques socio-économiques impliquées dans les transformations de la forme d'ensemble du système urbain.

### ***La diffusion, la centralité et le changement urbain***

Les hypothèses avancées sur l'évolution de la forme d'ensemble des répartitions interurbaines des services aux entreprises sont directement en rapport avec l'exercice des différentes formes de centralités auxquelles ils participent. En effet, la centralité qui définit « les niveaux de complexité des villes » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 2001), rend bien compte des valorisations différentielles des lieux et des logiques scalaires associées aux processus de diffusion interurbaine des innovations. La centralité guide ces processus qui, en retour, sont susceptibles d'engendrer de nouvelles différenciations spatiales et une modification des centralités relatives des villes. L'intégration des innovations dans la base économique des villes étant source de changement urbain, au fur et à mesure que les innovations se propagent dans les villes, il s'opère une diffusion du changement économique. Le changement de chacune des unités urbaines conduit à un changement qualitatif de l'ensemble du système qui, selon les formes de centralité sur lesquelles s'appuient les acteurs économiques concernés par les innovations, entraîne un changement homothétique ou un changement différentiel durable de la structure du système urbain (figure 2.4).

Le changement homothétique, malgré les changements qualitatifs qui affectent les villes, ne remet pas en cause la stabilité des structures spatiales. Il résulte de l'action de

---

<sup>27</sup> cf. annexe 2.2. – L'échelon interurbain du changement

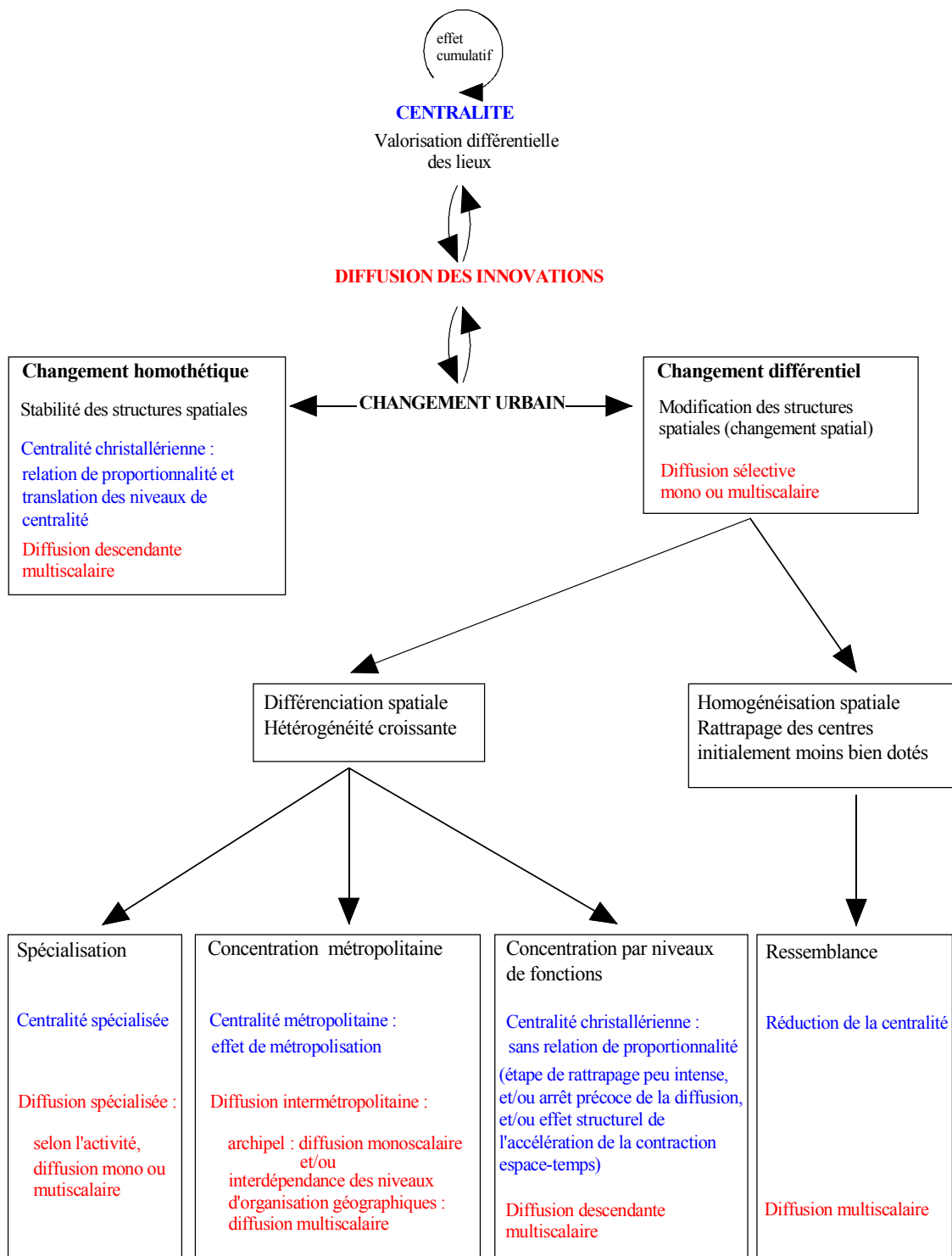
<sup>28</sup> La forme d'ensemble du système urbain est définie par les positions des villes les unes par rapport aux autres. Elle résulte de plusieurs composantes qui peuvent être d'ordre démographique (nombre d'habitants, structure par âge de la population...), socio-économique (structure d'activité économique, profils socio-professionnels...) ou culturelles (infrastructures et manifestations...). Ces composantes contribuent en effet à différencier les villes les unes des autres et à déterminer les caractéristiques structurelles et fonctionnelles de l'organisation interurbaine. Toutes les entrées visant à comprendre les logiques spatio-temporelles impliquées sont autant d'éclairages complémentaires sur la logique globale de l'organisation interurbaine et sur l'évolution de sa forme d'ensemble.

la centralité cristallérienne qui, grâce à une diffusion multiscalaire des innovations, assure une translation des niveaux de centralité et une répartition des emplois proportionnelle à la taille des villes. Le changement différentiel durable implique que la diffusion interurbaine des innovations a provoqué « un changement spatial » c'est-à-dire une modification des structures spatiales (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 2001), significative d'une nouvelle différenciation interurbaine. Les niveaux des différentes formes de centralité s'en trouvent alors renforcés ou affaiblis, pouvant ainsi conduire à une modification des positions relatives des villes en matière de centralité. L'homogénéisation spatiale, c'est-à-dire le rattrapage des villes dotées d'une faible centralité, est peu vraisemblable car la centralité guide le processus de diffusion. En revanche, le « caractère cumulatif de la centralité, ou, si l'on préfère, le mode d'acquisition progressif de la complexité » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 2001), joue à l'avantage des villes les mieux dotées et les plus accessibles.

Les métropoles sont particulièrement favorisées par les processus de différenciation spatiale associés à la diffusion des innovations car elles répondent bien à la logique spatio-temporelle d'« acquisition cumulative de fonction de complexité croissante » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 2001) des systèmes de villes. Le renforcement de la position relative de ces dernières, leur organisation en réseau à l'échelon supérieur de l'échelle spatiale, et la forme particulière de centralité qui les caractérisent, participent à l'individualisation de systèmes de métropoles. Ces systèmes, sont plus ou moins bien articulés au reste du système urbain selon qu'est associée à la centralité métropolitaine une logique d'archipel monoscalaire ou une logique d'interaction multiscalaire avec les autres niveaux d'organisation de villes.



Figure 2.4. - La diffusion, la centralité et le changement urbain



La centralité cristallérienne peut contribuer à un renforcement de la hiérarchisation des centres lorsque la diffusion qui lui est associée est plus sélective qu'attendue. Dans ce cas, la relation de proportionnalité entre les concentrations économiques et la taille des villes, n'est pas pleinement vérifiée car l'étape du rattrapage des villes moins bien positionnées dans la hiérarchie de lieux centraux est peu intense, voire absente si la diffusion hiérarchique n'est pas menée à terme. Par ailleurs, l'accélération de la contraction espace-temps liée aux progrès dans les transports rapides et aux nouvelles technologies d'information et de communication, n'a pas seulement pour conséquence l'apparition d'une forme métropolitaine de la centralité. Grâce à l'amélioration des liaisons terrestres, les plus petits centres sont court-circuités et les grands centres élargissent la portée de leurs services (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1995). Toutefois, dans un contexte spatial où les distances géographiques définissent les accessibilités relatives des lieux centraux, il ne remet pas en cause le caractère multiscalair de la diffusion hiérarchique. Les interactions spatiales liées à cette forme de centralité sont fondées sur la complémentarité des niveaux de centralité des lieux centraux et sur l'interdépendance des niveaux d'organisation de l'échelle spatiale.

La diffusion spécialisée participe également au changement différentiel mais de manière relativement indépendante des niveaux de taille et de dimension économique des villes. Guidée par la centralité spécialisée, elle rend compte des effets régionaux associés aux spécialisations régionales. L'accentuation des différences interurbaines porte alors sur des spécificités de profils d'activité des villes qui ne sont pas nécessairement liées à des concentrations de masse. Certes, les spécialisations régionales peuvent être à l'origine de concentrations spatiales importantes mais sans commune mesure avec celles qui caractérisent les métropoles. Ces dernières correspondent à des spécialisations plurielles dans le domaine des services qui ne résultent pas de l'exploitation des atouts des sites mais s'appuient sur les avantages de dimension et d'accessibilité des villes.

### ***Les hypothèses***

On suppose qu'il n'y a pas substitution d'un modèle de diffusion défini à un temps donné par un autre modèle, comme cela est parfois avancé envers le modèle des lieux centraux qui laisserait place à un modèle polycentrique associé à l'accélération de la contraction espace-temps. Les évolutions des sociétés et de leur contexte spatio-temporel plutôt que d'entraîner la disparition des modèles existants, les transforment par

de continuel mécanismes d'adaptation et d'imbrication des conditions nouvelles à celles plus anciennes (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 2001).

Face à l'importance du lien entre le développement des services aux entreprises et le développement métropolitain, la diffusion de ces services dans le réseau urbain devrait être sélective et participer au renforcement du niveau supérieur des systèmes de villes, en particulier des métropoles. Comme cela a été souligné dans le chapitre précédent, les services aux entreprises, très sensibles aux avantages d'agglomération et de mise en réseau se concentrent dans les métropoles. Cela est particulièrement net pour les services qui s'appuient sur des ressources humaines qualifiées, nécessitent une bonne maîtrise des réseaux d'information, ou assurent des prestations aux fonctions internationales. Ainsi, les croissances différentielles des emplois de services aux entreprises devraient favoriser les métropoles et de ce fait participer au processus de métropolisation. Dans ce cas, on assisterait à un renforcement du poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi des villes positionnées au sommet de la hiérarchie urbaine.

Toutefois, la diversité du secteur des services aux entreprises implique que d'autres logiques spatiales puissent intervenir sur les distributions interurbaines des emplois de services aux entreprises. En effet, dans le même temps, le caractère très commun du processus de tertiarisation de l'économie urbaine dont les services aux entreprises sont l'une des composantes, devrait contribuer à une diffusion généralisée de ces services dans les systèmes de villes. La participation des activités de services aux entreprises à la centralité christallérienne, jouerait à l'avantage d'une diffusion hiérarchique du sommet vers la base du réseau de lieux centraux, ce qui permettrait l'application de la relation de proportionnalité entre la distribution des tailles de villes et la répartition de la croissance des services aux entreprises. Cette logique spatiale favoriserait un changement homothétique du poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi urbain.

Cependant, l'exercice de la centralité christallérienne, plutôt que de conduire à un changement homothétique, peut engendrer un changement différentiel caractérisé par un renforcement de la hiérarchisation des centres du réseau christallérien. En effet, les concentrations relatives des services aux entreprises peuvent être plus élevées dans les centres de niveaux supérieurs en cas de rattrapage peu intense des centres de niveaux

inférieurs ou d'arrêt précoce de leur diffusion. Ce type de diffusion hiérarchique est d'autant plus probable que l'accélération de la contraction espace-temps semble encourager une valorisation différentielle des lieux propice à une hiérarchisation des centres plus importante que ne le laisserait attendre l'organisation cristallérienne des systèmes de villes.

Enfin, le rôle d'accompagnement des services aux entreprises pour les agents économiques impliqués dans les spécialisations régionales, expliquerait la formation de pôles spécialisés de services. La structuration des centres par l'exercice de logiques d'activité s'exprimerait par des concentrations relatives d'emplois de services spécialisés, plus importantes que ne laisserait attendre la taille des villes concernées par la spécialisation économique. Si la diffusion spécialisée des services aux entreprises soutient de manière répétée la constitution de telles sur-concentrations relatives, on peut alors assister à un changement différentiel régional durable des poids relatifs des services aux entreprises dans l'emploi urbain significatif de la mise en place de nouveaux pôles de services aux entreprises.

#### **2.4. LES RÉSEAUX URBAINS ÉTUDIÉS : LA FRANCE MÉTROPOLITAINE ET LA RÉUNION**

Les sources d'information utilisées pour étudier la diffusion interurbaine des services aux entreprises dans les réseaux urbains de la France métropolitaine et de la Réunion sont de deux types. La première se compose de données statistiques produites par l'INSEE. À partir de cet ensemble, on constitue les bases de données à partir desquelles on identifie les répartitions spatiales des services aux entreprises. Ces répartitions sont saisies à l'échelon interurbain pour le réseau urbain de la France métropolitaine, et à l'échelon intercommunal pour celui de la Réunion. Elles permettent de retracer les évolutions de ces répartitions à compter des années 1960 pour la France métropolitaine, et des années 1970 pour la Réunion. Le second ensemble de données réunit des informations qualitatives obtenues au moyen d'enquêtes effectuées auprès des établissements d'études, de conseil et d'assistance, situés dans le sud-ouest du Bassin parisien (France métropolitaine) et à la Réunion. Ces informations qualitatives permettent d'identifier les configurations spatiales des réseaux économiques dans

lesquels sont impliqués les établissements de services aux entreprises et la manière dont ils s'articulent aux réseaux urbains.

### **2.4.1. Les échelons d'analyse**

L'échelon des unités urbaines est particulièrement bien adapté à l'analyse de la diffusion des services aux entreprises dans les réseaux urbains car ces services sont quasiment toujours localisés dans le centre ou dans les banlieues des villes. À la Réunion, on ne peut retenir cet échelon car compte tenu de la taille des communes l'équivalent des unités urbaines n'a pas été défini pour ce département. Toutefois, l'information restituée est significative des pôles urbains dans lesquels sont localisés les services aux entreprises.

#### ***La France métropolitaine : l'échelon des unités urbaines***

La diffusion interurbaine des services aux entreprises est étudiée en France métropolitaine dans les unités urbaines qui rassemblent plus de 20 000 habitants (figure 2.5). Le seuil de 20 000 habitants présente l'intérêt de fournir une image assez fine du maillage urbain (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1989). Par ailleurs, de nombreux travaux montrent que ce seuil correspondrait aujourd'hui à la limite inférieure d'une définition conceptuelle de la ville et serait ainsi mieux approprié à l'étude des réseaux de villes que le seuil de 2 000 habitants qui, en France, est resté inchangé depuis le XIX<sup>e</sup> siècle (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1989). On emploie indifféremment les termes d'unité urbaine, de ville et d'agglomération. La notion d'unité urbaine est introduite en France au cours du XX<sup>e</sup> siècle. Définie à partir de la prise en compte des aires de bâti continu autour d'un centre, elle comprend le noyau urbain et les banlieues périphériques qui se sont progressivement constituées. Chaque entité correspond à la commune-centre et aux communes urbaines contiguës qui respectent les règles de continuité du bâti.

Figure 2.5. - Les unités urbaines de plus de 20 000 habitants de la France métropolitaine en 1990



Les unités urbaines de plus de 20 000 habitants de la France métropolitaine sont observées à cinq dates (recensements de population de 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990). La taille des villes variant au cours du temps, le nombre de villes définies par le seuil de 20 000 habitants est donc différent d'un recensement à l'autre. Parfois même, une ville proche de la limite de 20 000 habitants en 1990, peut ne présenter qu'un faible volume de population en 1962, mais voir celui-ci fortement augmenter au cours des deux décennies. Ainsi, à chacune des dates, on considère l'échantillon des unités urbaines qui ont au moins 20 000 habitants. Pour les mesures d'évolution portant sur les différentes périodes intercensitaires, l'échantillon est composé des unités urbaines qui avaient 20 000 habitants au début de chaque période.

### ***La Réunion : l'échelon communal***

La superficie importante des communes réunionnaises implique que les unités urbaines ne sont jamais multicommunales. Ainsi, on est toujours dans le cas de figure d'une unité isolée incluse dans une commune.

#### ***LA SUPERFICIE DES COMMUNES RÉUNIONNAISES***

La superficie des communes réunionnaises est bien plus étendue que celle des communes de la France métropolitaine. Ainsi, leur superficie moyenne est de plus de 100 km<sup>2</sup> contre à peine 15 km<sup>2</sup> pour les communes de la France métropolitaine. Cette superficie des communes réunionnaises rend difficile l'appréhension du fait urbain. En effet, alors qu'en métropole les agglomérations sont constituées de plusieurs communes, à la Réunion, les communes ont toujours une superficie supérieure à celle des villes. Ainsi, chaque commune est systématiquement constituée d'une zone urbaine et d'une zone rurale sans qu'une distinction de ces zones soit possible, et cette différenciation s'applique même à la commune de Saint-Denis.

L'appareil statistique est en cours d'amélioration grâce à la constitution d'un système d'information géographique et la réalisation d'enquêtes à l'échelle du quartier<sup>29</sup>. Malheureusement, les services aux entreprises échappent à ces nouveaux cadres et, actuellement, on ne dispose pas d'information les concernant à un échelon géographique aussi fin. Les données ne sont disponibles qu'à l'échelon communal et c'est donc celui

---

<sup>29</sup> Les données du recensement de 1990 sont disponibles, pour les DOM, à l'échelle des quartiers 5 000 (découpage intracommunal INSEE). Comme leur nom l'indique, ces quartiers regroupent au moins 5 000 habitants.

que l'on a retenu dans l'étude. Pourtant, il faut minimiser le problème posé par l'absence de données spécifiquement urbaines car on peut supposer que les services aux entreprises, quelle que soit la commune, se localisent dans sa partie urbaine. Les données relatives aux services aux entreprises sont donc plus significatives de l'urbain que de l'ensemble de la commune, même si elles sont répertoriées à l'échelon communal. Par ailleurs, on n'observe jamais deux agglomérations de plus de 20 000 habitants dans la même commune.

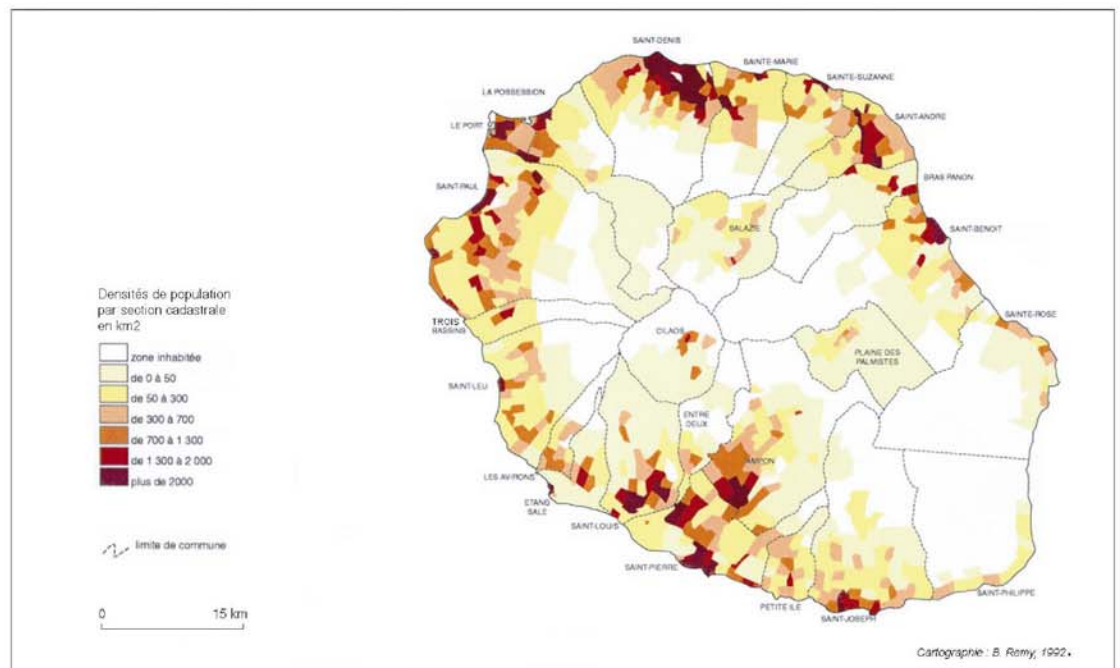
Le fait qu'il n'y ait qu'une seule agglomération par commune est lié à l'organisation spatiale du peuplement de la Réunion. Par ailleurs, il a été tenu compte des formes historiques de peuplement pour établir les limites administratives des communes. La population se concentre sur la bande littorale de la Réunion et sur les mi-pentes. Si les communes ont une superficie importante, elles s'étendent surtout vers l'intérieur de la Réunion (figure 2.6). En effet, les communes ont pratiquement toujours une forme rectangulaire ou trapézoïdale, et sont orientées perpendiculairement au front de mer. Seules quelques exceptions sont à noter. Ainsi, les communes de Cilaos et de Salazie sont de forme circulaire et situées dans la partie centrale de la Réunion qui correspond aux cirques à l'accès très difficile (figure 2.7). Au sud de la Réunion, seule la plaine entre Saint-Pierre et Saint-Benoît, a permis le développement d'une ville située un peu plus à l'intérieur des terres. Il s'agit de la ville du Tampon qui est par ailleurs assez proche de Saint-Pierre. Fort heureusement, l'étendue de la commune de Saint-Pierre est assez réduite, et elle laisse assez vite place à la commune du Tampon. La commune de Saint-Paul est la plus étendue et comprend une large bande littorale qui intègre la zone balnéaire de Saint-Gilles et de la Saline.

#### ***LES COMMUNES ÉTUDIÉES***

Des 24 communes réunionnaises, on a choisi d'en étudier 14 (figure 2.8). Dans un premier temps, on a retenu les neuf communes où sont localisées les villes principales de la Réunion. Parmi ces villes, Saint-Benoît, Saint-André, Saint-Denis, le Port, Saint-Paul, Saint-Pierre et le Tampon, rassemblent chacune plus de 20 000 habitants (figure 2.9). Saint-Denis arrive évidemment en tête avec plus de 100 000 habitants, suivie du Tampon et de Saint-Pierre qui comptabilisent chacune plus de 50 000 habitants, tandis que les autres villes n'excèdent pas 40 000 habitants. Saint-Louis et Saint-Joseph approchent quant à elles les 20 000 habitants (18 000 habitants chacune).

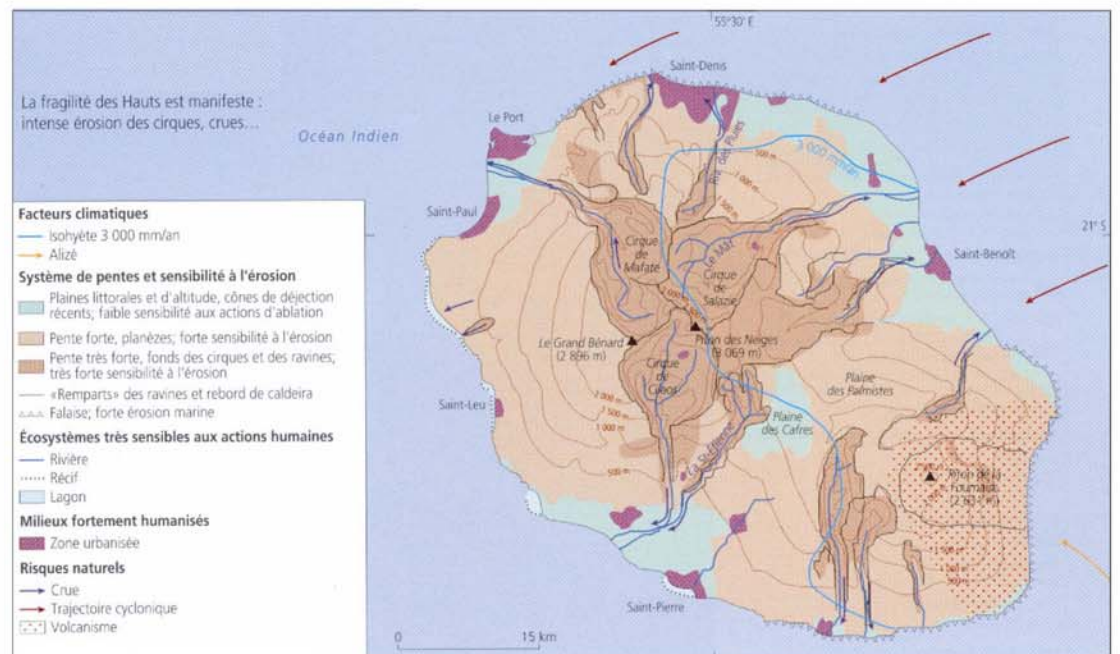


Figure 2.6. - Densités de population par section cadastrale de la Réunion en 1990



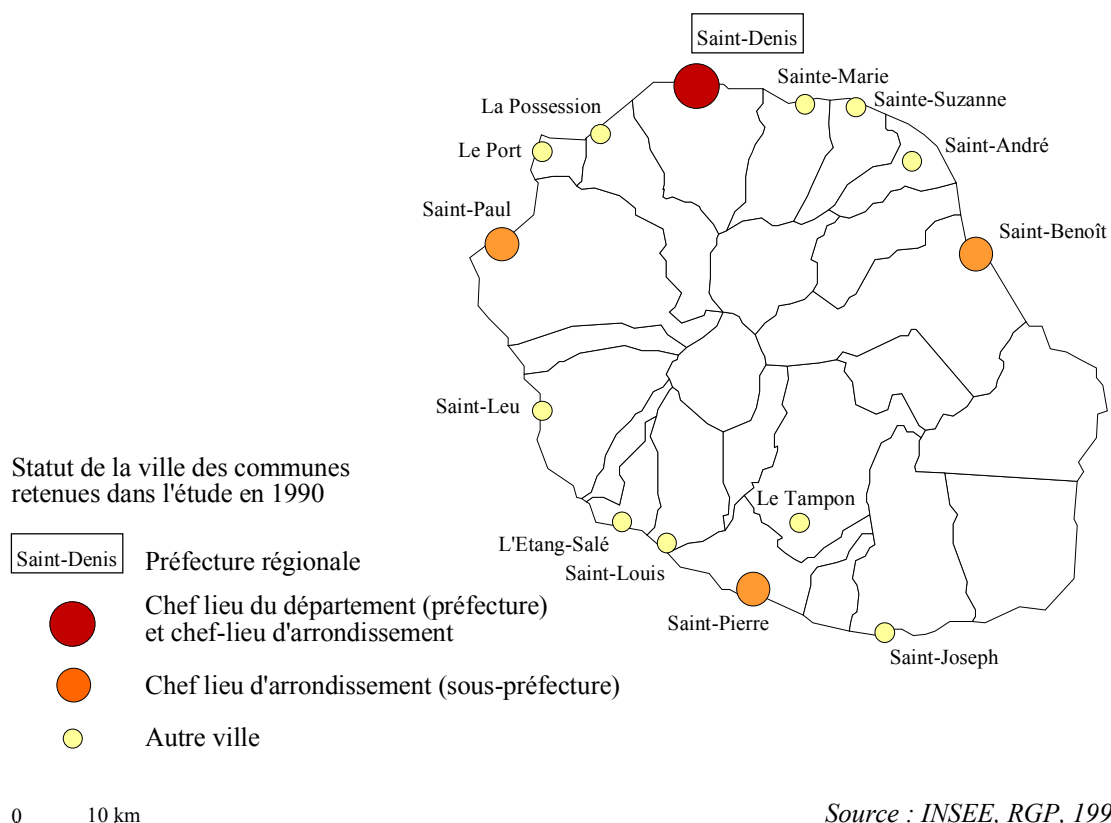
Source : Insée, RGP, 1990.

Figure 2.7. - Milieux naturels et risques environnementaux de la Réunion



Source : Atlas de France, Reclus, 1998.  
D'après CNRS, Atlas des départements d'outre-mer, 1975.

**Figure 2.8. - Les communes réunionnaises retenues dans l'étude**



**Figure 2.9. – Les agglomérations urbaines réunionnaises de plus de 20 000 habitants<sup>30</sup> en 1999**

	Unité urbaine	Population totale
Est	Saint-André	39 333
	Saint-Benoît	20 181
Nord	Saint-Denis	118 052
Ouest	Le Port	31 295
	Saint-Paul	42 531
Sud	Saint-Pierre	50 201
	Le Tampon	51 418

Source : INSEE, RGP, 1999.

Dans un deuxième temps, on a ajouté les communes qui abritent des villes moins importantes, mais situées à proximité des villes principales, car on n'exclut pas la possibilité d'une expansion de proche en proche du développement des services aux entreprises d'un pôle principal vers des pôles secondaires. Ainsi, les communes de Sainte-Marie et de Sainte-Suzanne, dans l'orbite de Saint-Denis ont été retenues.

<sup>30</sup> Le nombre d'habitants est disponible à l'échelon urbain. Dans ce tableau, ce sont donc les agglomérations et non les communes qui sont décrites

La commune de la Possession<sup>31</sup>, bien qu'elle soit surtout caractérisée par sa fonction résidentielle a aussi été sélectionnée, car elle jouxte le Port et n'est pas très éloignée de Saint-Denis. Dans un troisième temps, on a également intégré à l'ensemble, les communes de Saint-Leu et de l'Étang-Salé en raison d'une part de leur localisation entre Saint-Paul et Saint-Pierre, et d'autre part, du fait qu'elles réunissent une proportion d'emplois marchands plus élevée que ne le laisserait attendre leur nombre d'habitants. L'essentiel de l'activité économique de la Réunion, hormis l'agriculture, est saisi à travers ces 14 communes puisqu'elles rassemblent, en 1990, 90 % de la population active ayant un emploi.

#### **2.4.2. les sources statistiques**

L'étude s'appuie d'une part sur des sources officielles produites par l'INSEE, et d'autre part sur des données collectées à partir d'enquêtes de terrain. Ces données sont complémentaires les unes des autres. Les premières permettent de mesurer les répartitions spatiales des services aux entreprises et les secondes de déterminer les logiques d'organisation spatiale des entreprises. L'objectif est de disposer de statistiques sur l'emploi qui permettent d'identifier les répartitions spatiales des services aux entreprises. L'évolution dans le temps de ces répartitions rend compte du processus de diffusion. Trois sources ont été considérées, le recensement de population, l'Enquête Structure des Emplois et le fichier REPER. Les recensements de population sont utilisés tant pour la France métropolitaine que pour la Réunion. Ils permettent d'établir, à chaque date de recensement, le poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi des unités urbaines de la France métropolitaine et des communes de la Réunion. L'Enquête Structure des Emplois est retenue uniquement pour les établissements industriels de la France métropolitaine. Elle permet de mesurer le poids relatif des services aux entreprises dans l'activité industrielle des villes. À la Réunion, cette analyse n'est pas réalisée en raison de la faiblesse de la base industrielle. En revanche, il s'est avéré indispensable de tenir compte de l'évolution récente des services aux entreprises de la Réunion en raison de leur apparition plus tardive qu'en France métropolitaine, leur croissance s'amorçant seulement dans les années 1970. Ainsi, à partir des fichiers REPER, on détermine le poids relatif des services aux entreprises

---

<sup>31</sup> La Possession et Sainte-Marie ont connu entre 1990 et 1999 une augmentation importante de leur nombre d'habitants. Ainsi, de moins de 10 000 habitants en 1990, elles regroupent entre 15 000 et 20 000 habitants en 1999.

dans les actifs de l'industrie, du commerce et des services des communes de la Réunion en 1993 et en 1998.

### ***Le recensement de population***

Parmi les statistiques du recensement de population, on retient celles sur la population active ayant un emploi répartie en secteurs d'activité économique (NAP, 1973). Les emplois sont comptabilisés de manière exhaustive à l'échelon communal. La comparaison des données de recensement en recensement permet de suivre les évolutions de structure. Pour la France métropolitaine, on sélectionne les recensements de 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990. Pour la Réunion, la sélection n'est réalisée qu'à partir de 1975 compte tenu de la diffusion plus tardive de ce secteur. Les analyses statistiques et géographiques réalisées portent sur les proportions des emplois de services aux entreprises dans le total des emplois (hormis les emplois agricoles) de chaque unité géographique. On n'a pas raisonné sur les nombres absolus d'actifs employés dans le secteur des services aux entreprises afin d'éviter d'être emprisonnée dans un constat qui renvoie aux seuls effets de taille.

### ***L'Enquête Structure des Emplois***

L'Enquête Structure des Emplois est réalisée annuellement par le ministère du Travail et par l'INSEE auprès des établissements industriels et commerciaux de plus de 20 salariés soumis à la déclaration obligatoire<sup>32</sup>. Elle permet de connaître de manière détaillée, à l'aide de la nomenclature des emplois, la répartition de la population active employée dans ces établissements. À partir de la répartition par type d'emploi de l'Enquête Structure des Emplois, on a extrait la partie des emplois qui relèvent du secteur des services pour les seuls établissements industriels. On ne retient pas les établissements tertiaires car, du fait de la petite taille de ces établissements, le taux de couverture de l'Enquête Structure des Emplois est faible. Le taux de couverture en 1990, est à ce titre assez caractéristique avec une valeur de 70 % pour les salariés des établissements industriels contre seulement 30 % pour ceux des établissements tertiaires.

---

<sup>32</sup> La déclaration annuelle est remplie par les entreprises dans le cadre de la loi sur l'emploi obligatoire des handicapés physiques et des mutilés de guerre. Aux termes de cette loi, les établissements doivent employer un certain quota de mutilés et handicapés et les employeurs sont tenus de communiquer annuellement aux Directions départementales la liste des bénéficiaires qu'ils ont employés au cours de l'année écoulée (INSEE, Ministère du travail).

Les données utilisées sont issues des enquêtes de 1975, 1980, 1985 et 1990. On mesure la proportion que représentent les services dans le total des emplois industriels des villes de la France métropolitaine, dans les limites de l'échantillon des établissements couverts par l'Enquête Structure des Emplois. Ces données sont significatives des services internalisés par les établissements industriels c'est-à-dire des services qui plutôt que d'être achetés à l'extérieur sont directement produits par les établissements industriels. L'objectif est d'identifier dans quelle mesure l'activité industrielle des villes est susceptible d'engendrer au cours du temps des formes particulières de distribution géographique des services aux entreprises.

### ***Le fichier REPER***

Le fichier REPER à partir duquel est extrait le fichier d'entreprises et d'établissements SIRENE est diffusé annuellement par l'INSEE. Il constitue la seule source d'information qui donne accès à la localisation des établissements des entreprises. En effet, dans les autres sources telles les ASSEDICS, les EAE (Enquêtes Annuelles d'Entreprise) ou les BICS (Bénéfices Industriels et Commerciaux), les données sont uniquement disponibles au siège social des entreprises.

Les données utilisées dans l'étude sont sélectionnées à partir des fichiers de 1993 et de 1994. L'exploitation de ces fichiers a été possible grâce à la collaboration des services de la direction régionale de l'INSEE-Réunion. La mise en forme des données, plus lourde que celles des recensements de population et de l'Enquête Structure des Emplois, a nécessité plusieurs étapes préparatoires qui sont présentées en annexe 2.3. Dans ces fichiers, les effectifs d'emplois sont exhaustifs et comptabilisés en nombre de salariés. On applique à ces effectifs le concept de « personne active occupée » afin de rendre compte des nombreuses petites structures qui ne possèdent pas de salariés (professions libérales, commerçants...). À partir de la base de données ainsi constituée, on mesure le poids relatif des services aux entreprises<sup>33</sup> dans le total des emplois occupés dans l'industrie, le commerce et les services marchands de chacune des communes réunionnaises. Ces données permettent d'étudier la diffusion spatiale des services aux entreprises qui s'est opérée dans les années 1990 à la Réunion.

---

<sup>33</sup> Le secteur des services aux entreprises est défini par la section K de la Nomenclature d'activité française (NAF en 17 sections, 1992).

## **CONCLUSION**

Le fait que la croissance des emplois de services aux entreprises puisse être interprétée comme un processus d'expansion spatiale implique que les principes théoriques se rapportant à la diffusion interurbaine des innovations constituent une grille d'interprétation adéquate pour l'étude spatio-temporelle des répartitions géographiques de ces services. L'étude diachronique des répartitions spatiales des services aux entreprises va permettre d'identifier les poids respectifs des principes de diffusion et leurs modalités spatio-temporelles. On cherche notamment à répondre aux questions suivantes. Quelle est la force de l'effet de métropolisation sur le degré de sélectivité de la diffusion des services aux entreprises ? Dans quelle mesure la diffusion multiscalaire s'opérant du sommet vers la base de la hiérarchie urbaine permet-elle, selon son degré de sélectivité, l'application de la relation de proportionnalité habituellement associée au réseau christallérien ? Quel est l'impact des effets des spécialisations régionales sur les chemins de diffusion des services aux entreprises ?

## CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Les nomenclatures d'activité économique de l'INSEE permettent de constituer des bases de données significatives des positions relatives des villes sur plusieurs décennies tant en France métropolitaine qu'à la Réunion. L'identification des distributions interurbaines des services aux entreprises au cours du temps restitue leurs covariations spatio-temporelles. Celles-ci sont significatives de leur expansion dans les unités des réseaux urbains qui peut être assimilée à un processus de diffusion spatiale des innovations. Les interprétations de ce processus s'appuient sur les niveaux de centralité urbaine. Les différentes formes de la centralité et ses caractéristiques multiscalaires sont impliquées dans les interactions entre le développement économique et le développement urbain et dans leur impact sur l'intégration de chacune des parties du territoire. Ces interactions sont perçues au regard des composantes classiques d'emboîtement spatial assuré par le réseau de lieux centraux, et des composantes contemporaines d'articulations spatiales entre les villes affectées par le processus de métropolisation et les autres villes.

**DEUXIÈME PARTIE**

**LA DIFFUSION INTERURBAINE**

**DES SERVICES AUX ENTREPRISES**

**EN FRANCE MÉTROPOLITAINE ET À LA RÉUNION**

L'observation de la diffusion interurbaine des services aux entreprises a pour but de mettre en évidence et de mieux comprendre les principes contemporains de structuration des réseaux urbains significatifs de l'interdépendance des cycles d'innovation économique et des cycles urbains. À l'échelon de la France métropolitaine, l'objectif est de préciser ces principes de structuration. À l'échelon de la Réunion, il s'agit de voir comment l'incursion d'activités innovantes produit de nouvelles différenciations spatiales. On s'intéresse ensuite tout particulièrement à l'importance de l'impact réciproque de l'organisation hiérarchique des villes et du processus de diffusion en France métropolitaine et à la Réunion. Chacun des réseaux urbains est considéré séparément bien que, d'un point de vue politico-territorial, la Réunion, certes très éloignée, constitue un sous-ensemble de la France. Le choix est de confronter deux réseaux urbains d'espaces de dimension très différente. Il repose sur la volonté d'étudier en quoi cette différence est susceptible d'introduire des spécificités dans le processus de diffusion et, réciproquement, dans la structuration des réseaux urbains. On se demande notamment si la Réunion, du fait de sa taille et de son passé colonial, reste à l'écart des structururations interurbaines associées au processus de métropolisation. Certes, la Réunion rassemble à peine 1 million d'habitants contre 60 millions en France métropolitaine ; de son côté Saint-Denis en réunit environ 150 000 et Paris 10 millions. Toutefois, malgré ces décalages considérables, Saint-Denis est incontestablement la capitale régionale de la Réunion. L'enjeu est de savoir si elle constitue une métropole régionale et si les autres villes sont elles aussi concernées par les dynamiques urbaines contemporaines car celles-ci sont une condition à l'exercice des mécanismes d'intégration territoriale des sous-ensembles régionaux à leur espace national.





### **3. LA DIFFUSION DES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LA STRUCTURATION DU RÉSEAU URBAIN DE LA FRANCE MÉTROPOLITAINE**

Le rôle des services aux entreprises dans la structuration du système urbain national n'a cessé de s'affirmer. Par l'extension et la diversification de leur champ d'application, leur poids relatif a augmenté rapidement dans l'emploi urbain et ils sont devenus une composante majeure de la croissance des activités de service, contribuant ainsi à la croissance généralisée des services dans les villes. Dans le même temps, les services aux entreprises sont présentés comme un vecteur de la concentration urbaine. Les capacités de dispersion engendrées par leur développement sont, en grande partie, contrariées par l'importance de la demande des grandes entreprises et des grandes administrations centrales parisiennes. Pourtant, certains services sont plus sensibles pour leur localisation aux stratégies spatiales de branches particulières qu'à la stricte organisation hiérarchique (Th. St-Julien, L.M. Sabatier, 1996, L.M. Sabatier, 1996). L'accent mis sur l'expansion des entreprises de services aux entreprises a fait un peu oublier l'importance des activités de service au sein des entreprises industrielles. Dans le contexte général de tertiarisation de l'activité économique, la structure des emplois industriels s'est rapidement modifiée avec une substitution d'emplois de service à des emplois de production. Dans le même temps, une part croissante des services à l'industrie a été fournie par les entreprises indépendantes de services aux entreprises, ce phénomène participant au processus d'externalisation (L.M. Sabatier, 1996).

### **3.1. LES SÉLECTIONS INTERURBAINES DES SERVICES AUX ENTREPRISES**

Les régularités que l'analyse des distributions interurbaines des services aux entreprises met en évidence et celles que révèle la diffusion de la croissance de ces services dans le réseau urbain, apportent des éclairages sur les articulations entre les services aux entreprises et la structuration d'un réseau de villes d'une part, entre les services aux entreprises et le développement urbain d'autre part. On analyse tout d'abord les distributions interurbaines des services aux entreprises, puis on identifie les modalités spatio-temporelles de leur diffusion dans le réseau urbain de la France métropolitaine<sup>1</sup>.

#### **3.1.1. Les distributions interurbaines des services aux entreprises**

Entre 1962 et 1990, les services aux entreprises ont connu une très forte croissance dans l'emploi urbain. Afin d'identifier les répercussions de la diffusion de cette croissance entre les villes, on observe l'état des distributions interurbaines des services aux entreprises au début et à la fin de la période étudiée. Ces distributions sont saisies à partir d'un indicateur relativement simple qui est la proportion des emplois de chaque ville concentrés dans les services aux entreprises. La composante hiérarchique de l'organisation interurbaine joue un rôle primordial dans les sélections interurbaines des services aux entreprises. Conjointement à cette composante hiérarchique, le niveau de tertiarisation<sup>2</sup> intervient de manière importante dans les sélections opérées. Pourtant, au-delà de la taille des villes et de leur niveau de tertiarisation, opèrent également des logiques régionales qui, à des degrés divers, s'appuient sur les pôles métropolitains.

#### ***La croissance des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1962 et 1990***

Alors qu'en 1962 les services aux entreprises ne représentaient en moyenne, que 0,7 % de l'emploi des unités urbaines de plus de 20 000 habitants, cette proportion passait de 0,9 % en 1968, à 3,3 en 1975, et à 4,5 en 1982 pour atteindre 6 % en 1990 (figure 3.1). Cette augmentation correspond bien à une diffusion car le poids des services aux entreprises a crû dans l'ensemble des villes. Les différences que leur inégale présence introduisait entre les unités urbaines se sont légèrement réduites à partir de 1975.

---

<sup>1</sup> cf. annexe 3.1 - Distribution et diffusion des services aux entreprises : le cadre méthodologique

<sup>2</sup> Réciproquement, la tertiarisation est en partie une traduction du développement des services aux entreprises.

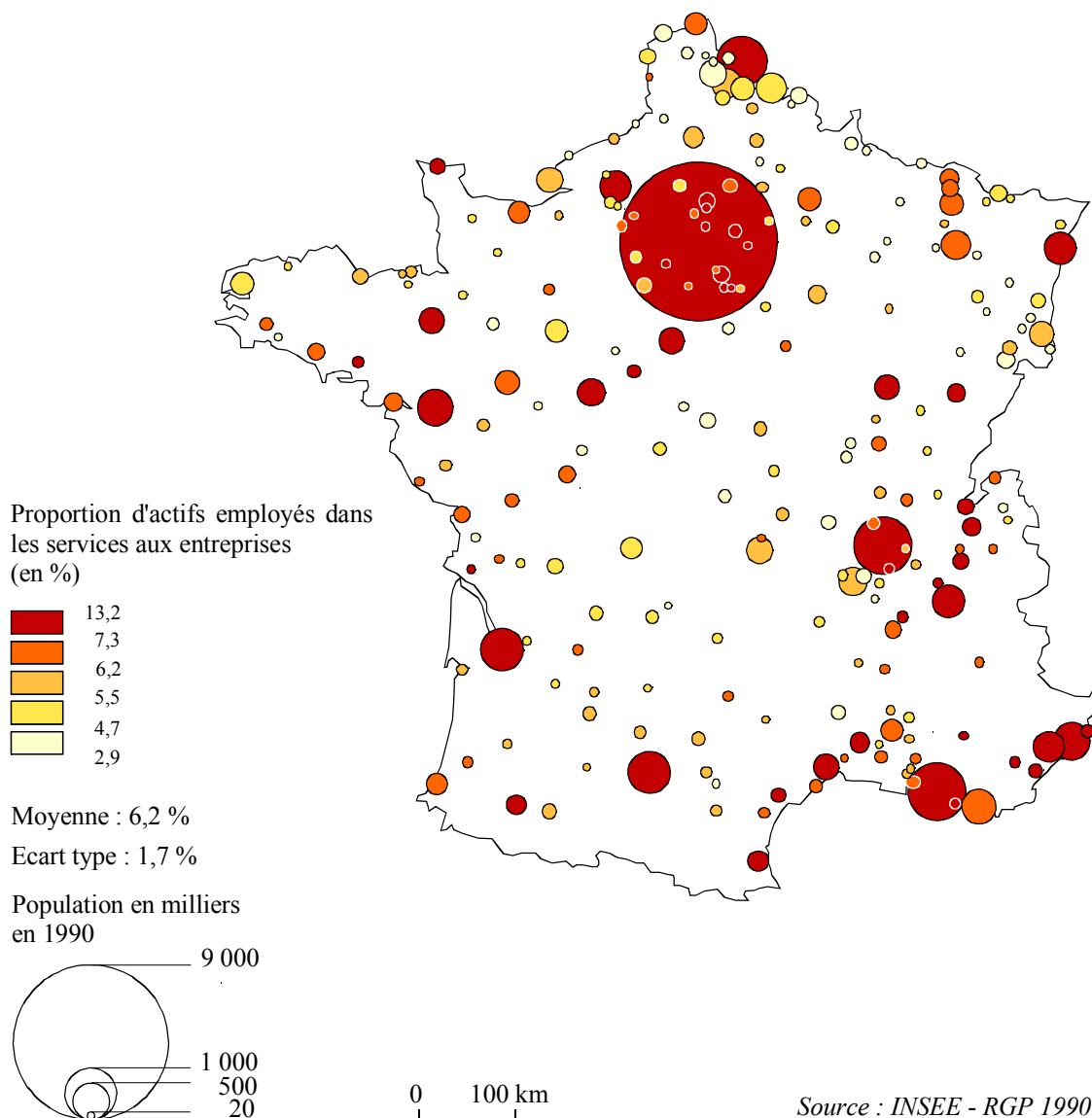
**Figure 3.1. – Les services aux entreprises dans les unités urbaines de plus de 20 000 habitants**

Année	Proportion des services aux entreprises dans l'emploi des villes	
	Moyenne	Coefficient de variation
1962	0,7	51
1968	0,9	60
1975	3,4	27
1982	4,5	28
1990	6,1	28

Si, en 1990, les services aux entreprises regroupaient en moyenne 6 % de la population active dans les unités urbaines de plus de 20 000 habitants, un quart des agglomérations y employait plus de 7 % et, à l'opposé, un autre quart moins de 5 % (figure 3.2). En position haute, on repérait aisément Paris avec plus de 13 %, Cannes-Grasse-Antibes, Nice et Lyon avec quelque 11 %. La répartition observée souligne en premier lieu la relative concentration de ces activités dans les plus grandes villes. Les grandes villes ont en moyenne tendance à concentrer relativement plus d'emploi dans les services aux entreprises, ce qui ne surprend guère et va dans le sens des vérifications faites sur d'autres ensembles de villes. On note que cette concentration était déjà sensible en 1962 (figure 3.3). À cette date, les services aux entreprises se concentraient dans quelques grandes villes, et Paris et Lyon apparaissait comme des pôles du secteur.

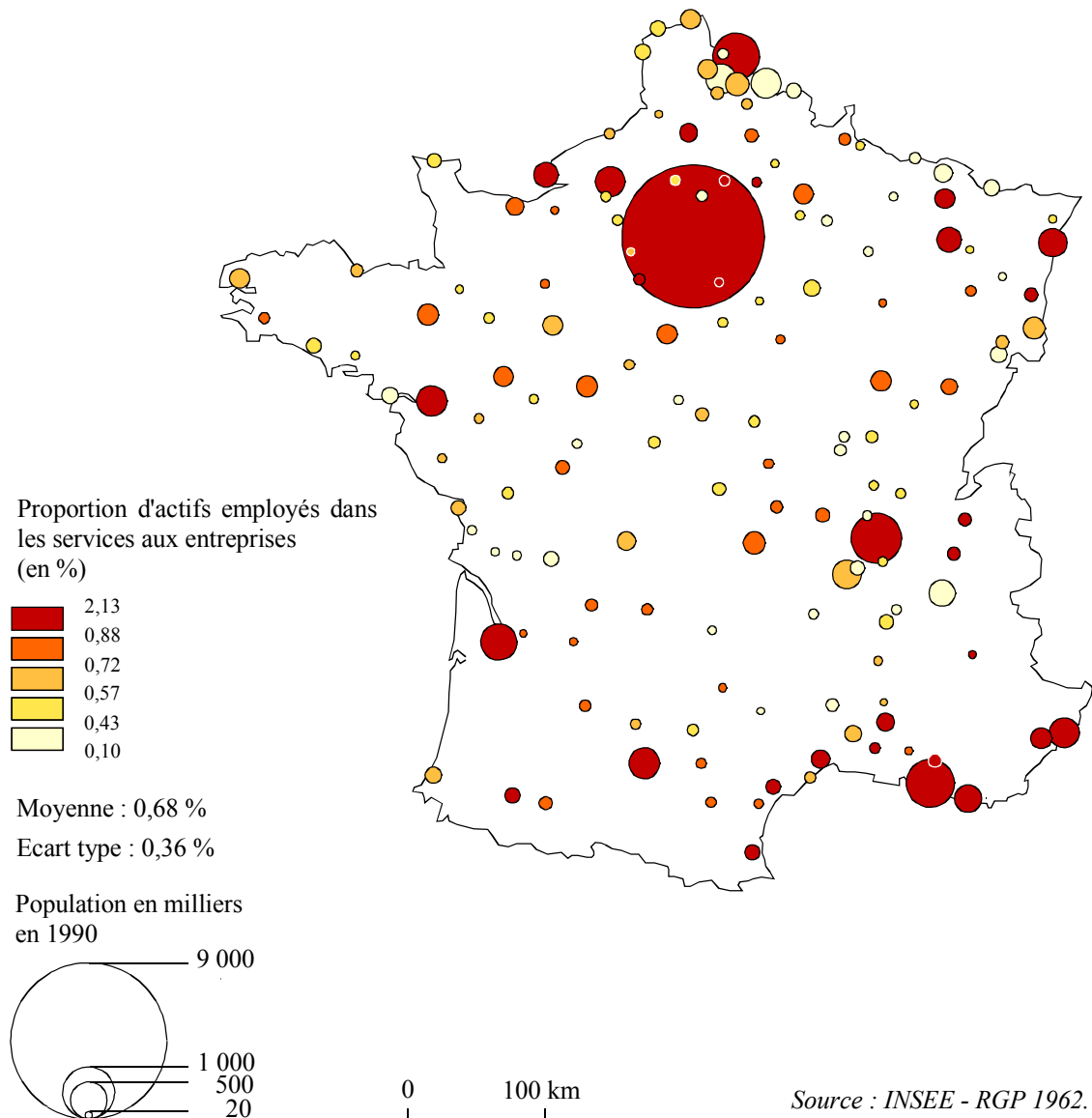
Pourtant, le processus de diffusion est loin de s'être réalisé partout à la même vitesse. Les grandes villes d'une part, les villes les plus tertiaires d'autre part, enfin les villes directement placées dans l'orbite de quelque puissante métropole ont, au cours de ce processus de diffusion, bénéficié de concentrations plus avantageuses.

**Figure 3.2. - Les services aux entreprises dans l'emploi des unités urbaines de plus de 20 000 habitants en 1990**



En 1990, les services aux entreprises représentaient en moyenne 6 % de l'emploi urbain et se concentraient en priorité dans les grandes villes.

**Figure 3.3. - Les services aux entreprises dans l'emploi des unités urbaines de plus de 20 000 habitants en 1962**



En 1962, les services aux entreprises ne rassemblaient que peu d'emplois mais leur inégale distribution engendrait d'importantes disparités interurbaines. Hormis Paris, Lyon et quelques grandes villes, le niveau des services aux entreprises dans l'emploi urbain n'atteignait pas 1 %.

### ***La composante hiérarchique de l'organisation interurbaine***

Bien sûr, plus il y a d'habitants et plus il y a de services aux entreprises. Cette relation témoigne d'un simple effet de proportionnalité entre la taille des villes et le nombre d'emploi de services aux entreprises. Mais si l'on raisonne toutes choses égales quant à la taille, on constate que plus la ville est grande, plus les emplois de services aux entreprises représentent une part importante de l'emploi local. On n'observe pas un tel lien pour l'ensemble des services (figure 3.4). Certes, ces derniers sont d'autant plus nombreux que la ville est grande mais l'importance de leur poids relatif dans l'emploi local ne se confond pas avec la hiérarchie des tailles de villes. En effet, la distribution des tailles de villes et celle des niveaux de tertiarisation ne sont que très faiblement liées entre elles.

**Figure 3.4. – La relation entre la population active et l'importance relative des services dans l'emploi total des unités urbaines de plus de 20 000 habitants**

Année	Coefficient de corrélation (1) entre la taille des villes et :	
	services aux entreprises (a)	ensemble des services (b)
1962	0,44	-0,14
1968	0,52	0,02
1975	0,43	0,19
1982	0,45	0,20
1990	0,53	0,22

1. Coefficient de corrélation (significatif à 0,0001) entre le logarithme de leur population active et :
- a : la proportion des actifs travaillant dans les services aux entreprises.
  - b : la proportion des actifs travaillant dans les services.

De fait, la composante hiérarchique de l'organisation interurbaine joue un rôle beaucoup plus structurant pour les localisations des services aux entreprises que pour celles des autres services. Réciproquement, les services aux entreprises apparaissent comme une composante importante de la hiérarchisation des centres du réseau urbain. La diffusion descendant suivant le sens de la hiérarchie urbaine, plutôt que produire un changement homothétique assurant la stabilité des structures spatiales a conduit à un changement différentiel caractérisé par une hétérogénéité croissante au fur et à mesure que l'on s'élève dans les niveaux de fonctions et de tailles de villes. Cet effet de la hiérarchie urbaine sur les sélections interurbaines des services aux entreprises s'est manifesté dès l'amorce du processus. Ainsi, en 1962, le coefficient de corrélation entre la population active et l'importance relative des services aux entreprises dans l'emploi urbain

atteignait déjà la valeur de 0.44. Dans les phases ultérieures, cet effet a été reconduit sans connaître d'affaiblissement ou d'accentuation notable. On note juste un léger relèvement du lien en 1968 et en 1990 (coefficients de corrélation supérieurs à 0,5). Les services aux entreprises se démarquent donc de l'ensemble des services.

### ***Le niveau de tertiarisation***

La position hiérarchique des unités urbaines n'explique pas tout. Pour comprendre les inégalités de la diffusion des services aux entreprises dans les villes de plus de 20 000 habitants, il faut aussi invoquer le filtre qu'a progressivement représenté le niveau de tertiarisation de l'activité de chaque ville, ce niveau ne se confondant pas avec la hiérarchie de la taille des villes. En effet, toutes choses égales quant à la taille des villes, la localisation des services aux entreprises dépend aussi du niveau local de développement de l'ensemble des services, et vice et versa. Ce lien se renforce au fur et à mesure de la diffusion des services aux entreprises comme en atteste la valeur du coefficient de corrélation qui de 0,36 en 1962 atteignait pratiquement 0,5 en 1990 (figure 3.5).

**Figure 3.5. – Relation entre la part de la population active employée dans les services et celle employée dans les services aux entreprises**

Années	Coefficient de corrélation
1962	0,36
1968	0,25
1975	0,43
1982	0,49
1990	0,49

Ainsi, à la stabilité et au pouvoir structurant de la distribution des tailles des villes envers l'organisation interurbaine des activités économiques, s'ajoutent ceux des niveaux de tertiarisation des villes. Comme en témoignent les coefficients de corrélation entre les niveaux de tertiarisation de chacun des recensements de population successifs, ces niveaux sont dotés d'une grande stabilité spatio-temporelle (figure 3.6). Ils ont orienté la diffusion des services aux entreprises dont la très forte croissance s'est déclenchée après que l'essentiel des disparités interurbaines liées au niveau de tertiarisation se soit mis en place. Si, entre 1962 et 1975, les sélections interurbaines des services aux entreprises ne se sont pas toujours reportées sur les mêmes villes, à partir de 1975, ces sélections deviennent moins discriminantes, modifiant dans une moindre



mesure les distributions interurbaines des services aux entreprises (coefficient de corrélation supérieur à 0,8 entre chacune des mesures des distributions des services aux entreprises des recensements successifs).

**Figure 3.6. – Les variations de la distribution géographique des proportions d'actifs employés dans les services entre 1962 et 1990**

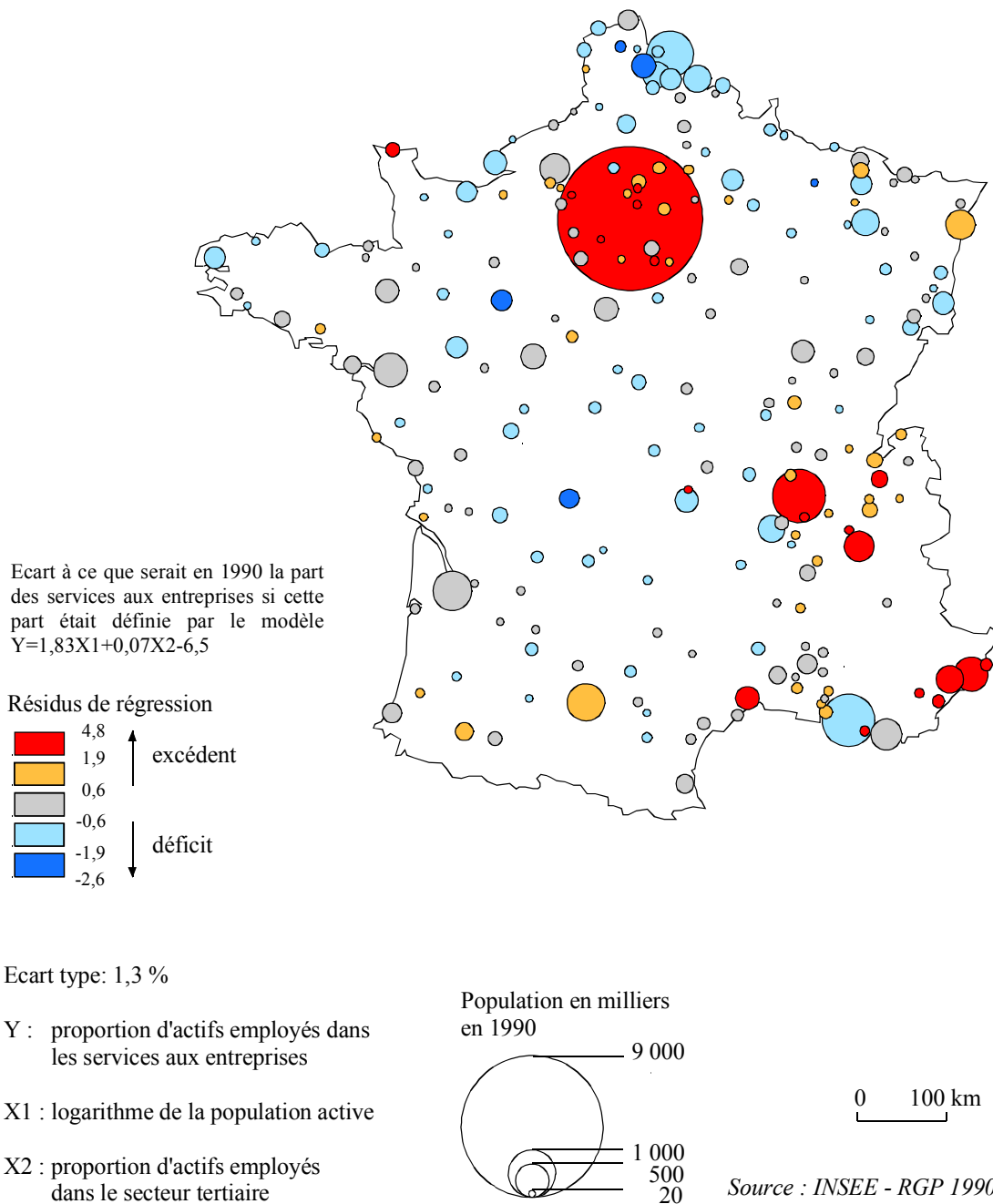
Période	Services aux entreprises	Ensemble des services
1962-1968	0,67	0,95
1968-1975	0,52	0,93
1975-1982	0,81	0,97
1982-1990	0,83	0,96

Coefficient de corrélation entre les distributions interurbaines observées en début de période et en fin de période.

#### *Au-delà de la taille des villes et de l'importance des activités tertiaires*

Pour interpréter les distributions interurbaines des services aux entreprises au-delà de la taille des villes et de l'importance des activités tertiaires, on observe la distribution des résidus du modèle de régression multiple selon lequel une part significative des disparités interurbaines associées à l'inégale présence des services aux entreprises dans l'emploi urbain, est expliquée par la taille des unités urbaines et par leur niveau de tertiarisation. Le filtrage ainsi opéré individualise les villes caractérisées par une présence des services aux entreprises supérieure ou inférieure à la norme définie par le modèle, où encore par une surreprésentation ou une sous-représentation spécifique de ces activités, après élimination de l'effet général de la taille des villes et de leur niveau de tertiarisation. Il permet de mettre en évidence les effets régionaux liés à des logiques d'activité et les composantes régionales des effets de la métropolisation sur la distribution des services aux entreprises (figure 3.7).

**Figure 3.7. - Les excédents et les déficits de services aux entreprises compte tenu de la taille des villes et de leur degré de tertiarisation (1990)**



En 1990, toutes choses égales quant à la taille des villes et à leur degrés de tertiarisation, les services aux entreprises étaient polarisés par de Paris et par un petit nombre de grandes villes situées dans le "grand sud-est".

À de très rares exceptions près, les villes au profit desquelles sont ainsi identifiées des concentrations spécifiques de services aux entreprises sont localisées dans l'aire métropolitaine de Paris et dans le « grand sud-est ». Dans ce sous-ensemble, ces surreprésentations spécifiques sont polarisées autour d'un petit nombre de très grandes villes (agglomération de Paris, de Lyon, de Grenoble et de Nice). Elles concernent alors non seulement le pôle central, où l'ancrage métropolitain se manifeste par une surreprésentation relativement exceptionnelle des services aux entreprises, mais aussi l'ensemble des villes de la région placées dans son orbite directe. Ainsi, la polarisation particulièrement vive de ces métropoles se répercute-t-elle à l'échelon intra-régional, quelle que soit la taille des villes, entraînant un changement différentiel durable à la faveur des services aux entreprises.

À l'opposé, quand, conformément au modèle, la capitale régionale se signale par une sous-représentation des services aux entreprises, celle-ci concerne aussi l'ensemble des villes du réseau régional. C'est bien le cas dans le Nord, en Lorraine et dans la région de Mulhouse-Montbéliard. Il paraît probable que face à la centralité moins prégnante de ces métropoles, par effets conjoints, la centralité des villes situées dans leur environnement régional soit également moins propice au développement des services aux entreprises.

Deux formes d'écarts à ce modèle peuvent être identifiées dans cette partie orientale du territoire, autour de Marseille d'une part, à Metz et à Strasbourg d'autre part. Le cas marseillais est original. Alors que l'agglomération concentre relativement moins de services aux entreprises que ne le laisseraient supposer sa taille et son niveau de tertiarisation, les petites villes de sa proximité immédiate bénéficient, en revanche, d'écarts positifs significatifs, comme si leur position dans l'orbite métropolitaine leur avait permis de capter à leur avantage une partie de ce qui apparaît comme un déficit marseillais. Metz et Strasbourg, isolées dans le quart Nord-Est de la France avec une concentration supérieure à la norme, renvoient à un schéma que l'on retrouve aussi, pour un nombre limité de villes, dans la partie occidentale du pays, à Toulouse, Montpellier, Pau, Cherbourg pour ne citer que les plus grandes d'entre elles. Il s'agit de villes isolées dans un environnement régional où le niveau d'emploi atteint par les services aux entreprises est au mieux égal à ce que permet de prévoir le modèle, et en général inférieur. Ici, les avantages d'agglomération et de mise en réseaux des métropoles ne

bénéficient qu'à elles-mêmes sans gagner les villes de leur région. Cela est peut-être le signe d'un processus de diffusion non achevé à l'échelon intra-régional. On peut également invoquer des composantes locales comme les types d'activités des entreprises qui reçoivent les services ou les niveaux techniques de l'industrie de ces villes. Ainsi, les industries aéronautiques et spatiales de Toulouse et les constructions navales de Cherbourg, expliquent les surconcentrations relative des services aux entreprises dans ces villes.

Cette analyse de la distribution interurbaine des services aux entreprises en 1990 montre que la logique de concentration géographique des services aux entreprises s'est déployée suivant un jeu complexe et différencié. Toutes choses égales quant à la taille des agglomérations et au niveau de tertiarisation, le développement de ce secteur a atteint inégalement les grandes villes et les régions. Certaines spécificités locales ou régionales expliquent cette inégalité. À partir de la métropole, l'ensemble du réseau urbain régional a, de proche en proche, suivi la tendance métropolitaine à la sur ou sous-représentation des services aux entreprises. Toutefois, un petit nombre de métropoles, géographiquement dispersées, bénéficient de concentrations un peu exceptionnelles, sans pour autant que celles-ci paraissent avoir quelque influence sur l'espace régional environnant. De telles situations peuvent s'expliquer par l'existence de formes de spécialisation urbaine étroite dont la force tient davantage de réseaux de complémentarité à longue distance que des échanges de proximité. Il est aussi possible qu'elles soient l'expression d'une diffusion intra-régionale inachevée. Reste le cas, inexplicable par le modèle, de quelques villes qui, bien que petites et isolées, sont pourtant plus attractives que leurs semblables pour les services aux entreprises. Il semble probable que, pour une partie d'entre elles, la présence d'activités spécialisées nécessitant l'utilisation de services aux entreprises justifie leur attractivité inattendue.

### **3.1.2. Les modalités spatio-temporelles de la diffusion des services aux entreprises**

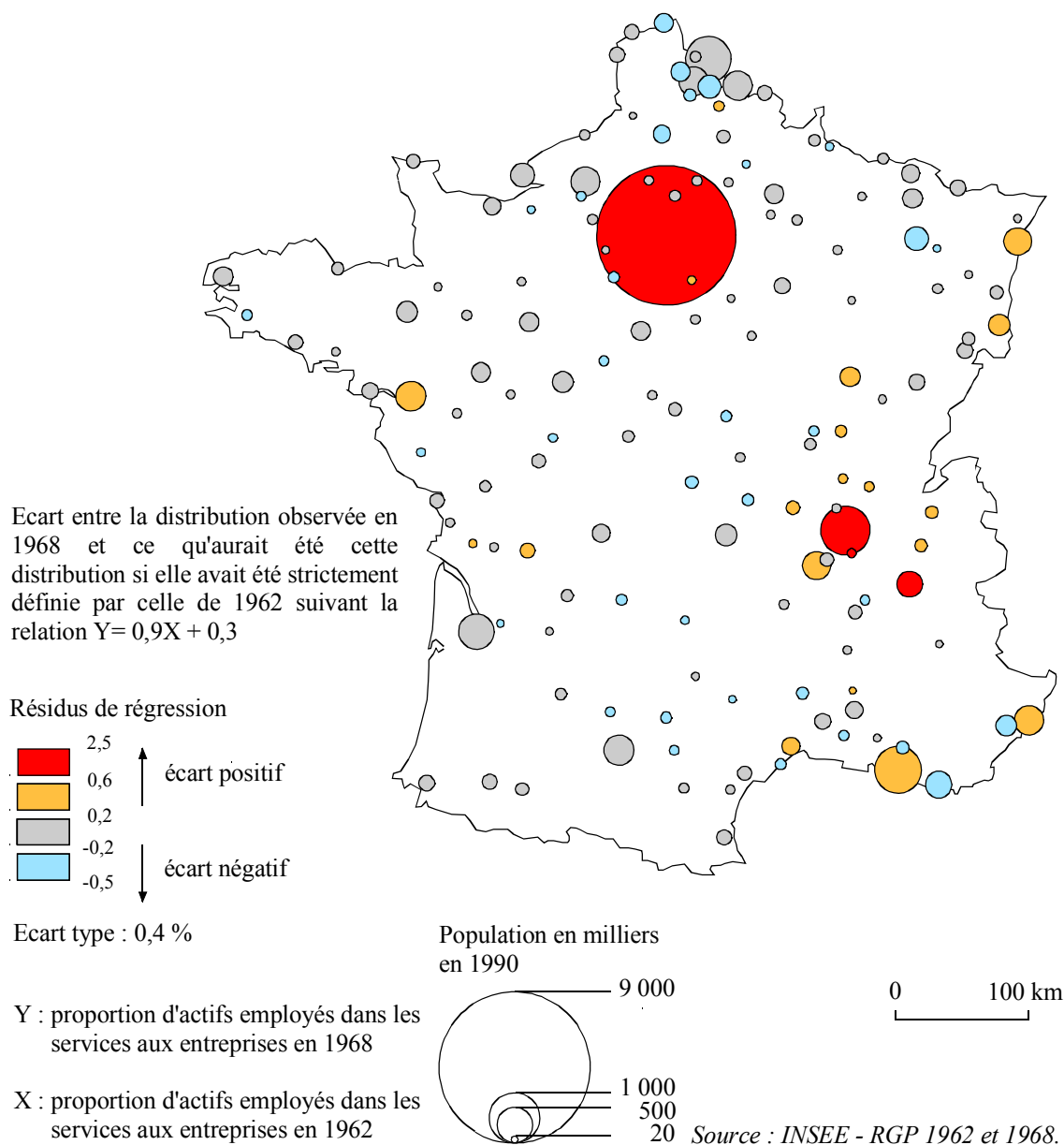
La trame interurbaine des services aux entreprises observée au début des années 1990 s'est, en grande partie, mise en place durant les trente dernières années. L'analyse, entre 1962 et 1990, des modalités spatio-temporelles du processus de diffusion de cette croissance peut apporter des éclairages utiles à la compréhension des formes

interurbaines de structuration observées ci-dessus. Une part de la croissance des services aux entreprises s'est traduite par un relèvement général du niveau de ces activités dans l'ensemble des villes caractérisé par une hiérarchisation des centres plus importante que celle associée à leur niveau de tertiarisation. Ainsi, la diffusion s'est opérée en suivant les canaux de la hiérarchie urbaine de manière sélective. Tout en renforçant la hiérarchisation des centres, ce relèvement général a contribué pour l'essentiel au maintien de la forme générale du réseau urbain et à celui du niveau des disparités interurbaines initiales. Cependant, cette croissance ne s'est pas produite partout, ni au même rythme, ni selon les mêmes canaux de diffusion dans le réseau urbain. À l'effet général que produit la hiérarchie des lieux centraux sur les modalités spatio-temporelles de la diffusion des services aux entreprises, se sont adjoints ceux de la métropolisation et des spécificités régionales.

***1962-1968 : avantage aux villes de la partie orientale du territoire***

Entre 1962 et 1968, la diffusion des services aux entreprises a bénéficié surtout aux villes de la partie orientale du territoire. Elle témoigne de l'exercice de logiques d'activité et d'effets régionaux significatifs des structures industrielles de la France métropolitaine des années 1960. La dynamique la plus forte a avant tout concerné des villes localisées à l'est d'une ligne Montpellier-Rouen appartenant à cette partie de la France présumée la plus riche, la plus industrielle et/ou la plus commerçante du pays, où en 1962, les services aux entreprises étaient les mieux représentés dans l'emploi urbain (figure 3.8).

**Figure 3.8. - Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1962 et 1968**



Entre 1962 et 1968, la diffusion interurbaine des services aux entreprises a avantagé les villes de la partie orientale du territoire. La diffusion intermétropolitaine a privilégié essentiellement Paris, Lyon et Grenoble.

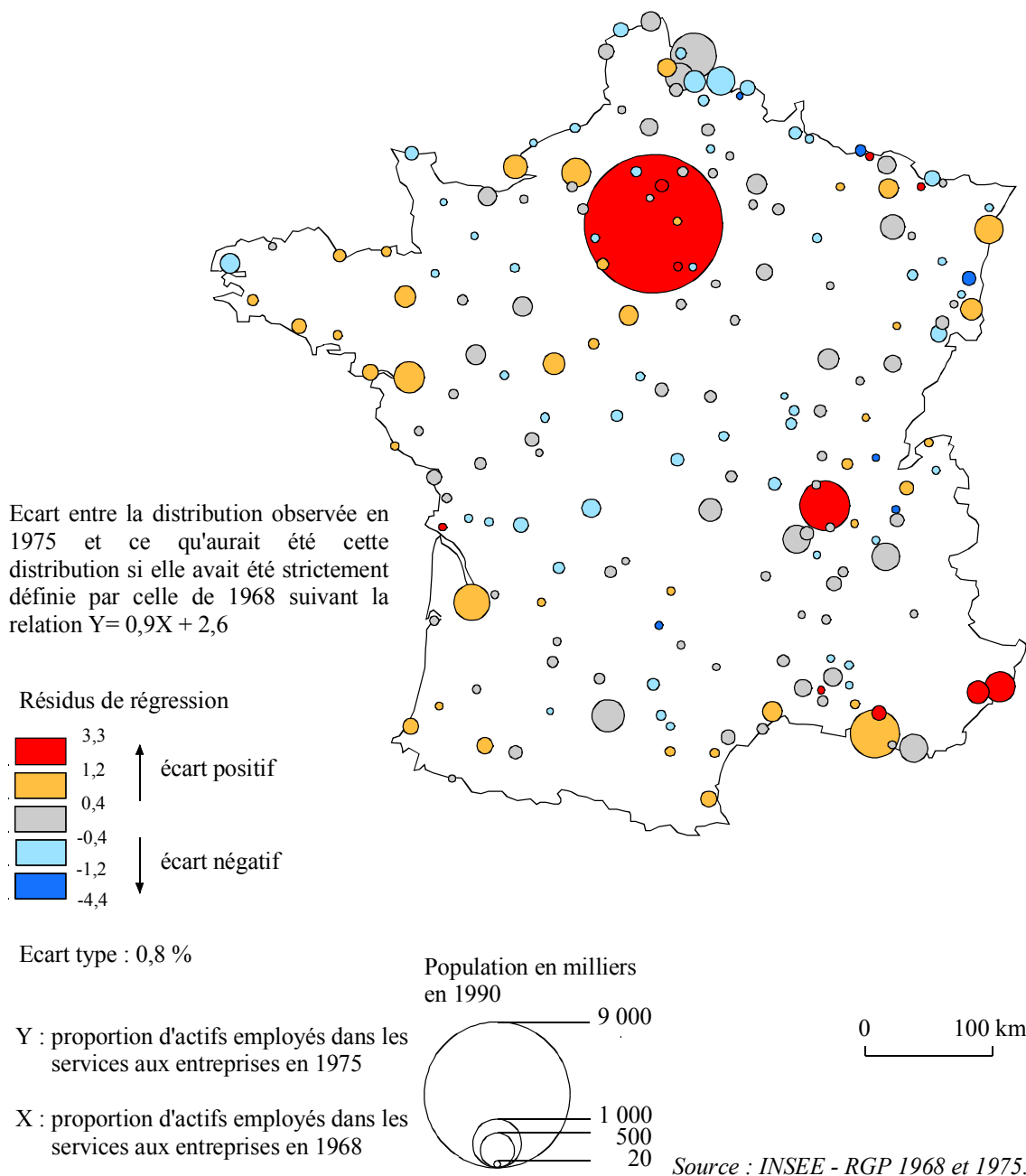
Au cours de cette période, le centre de gravité de la distribution interurbaine de la part des services aux entreprises s'est déplacé cependant légèrement, sous l'effet conjugué du développement plus rapide de ce secteur dans un très petit nombre de villes de grande taille, et de son affaiblissement relatif dans certaines parties de la trame orientale du réseau (le coefficient de corrélation entre les distributions de 1962 et 1968 est de 0,65). Paris d'une part, et Lyon et Grenoble d'autre part, se distinguaient par des variations très supérieures à la variation moyenne. Plusieurs autres villes du Centre-Est, de petite ou de moyenne taille, et quelques autres grandes villes comme Strasbourg, Mulhouse et Dijon au nord-est, Montpellier, Marseille et Nice au sud-est, étaient aussi favorisées. Les autres grandes villes restaient à l'écart de toute dynamique différentielle favorable, enregistrant au mieux, comme à Lille ou à Valenciennes, une variation conforme à la variation moyenne, ne se démarquant en rien de la plupart des grandes villes de la partie occidentale du territoire. Ainsi, entre 1962 et 1968, la diffusion intermétropolitaine a été très sélective. Ce sont essentiellement les capitales têtes de réseaux ou les grandes villes localisées dans les régions industrielles qui ont présenté une variation de la part des services aux entreprises supérieure à la variation moyenne.

#### ***1968-1975 : accentuation de l'avantage des grandes villes***

Entre 1968 et 1975, la croissance des services aux entreprises s'est accélérée et sa diffusion a accentué le relèvement général de son niveau relatif dans l'emploi des villes. C'est pourtant pendant cette période que la distribution interurbaine des services aux entreprises a subi les modifications les plus profondes. Ainsi, la valeur du coefficient de corrélation entre les distributions interurbaines des proportions des services aux entreprises en 1968 et en 1975 est de 0,5. Les effets de la hiérarchie urbaine ont joué avec intensité, tant à l'échelon du réseau de lieux centraux qu'à celui du réseau de métropoles (figure 3.9).

Un différentiel de croissance a avantagé en premier lieu, et de manière beaucoup plus nette qu'au cours de la phase précédente, les plus grandes villes de l'ensemble du territoire, renforçant ainsi le niveau supérieur de la hiérarchie urbaine. Paris et de Lyon continuaient à capter de manière préférentielle la croissance des services aux entreprises. La plupart des autres grandes villes, à l'exception de celles de la région du

**Figure 3.9. - Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1968 et 1975**



Entre 1968 et 1975, la diffusion intermétropolitaine a été très importante mais n'a pas exclu une diffusion généralisée des services aux entreprises dans l'ensemble du réseau urbain.

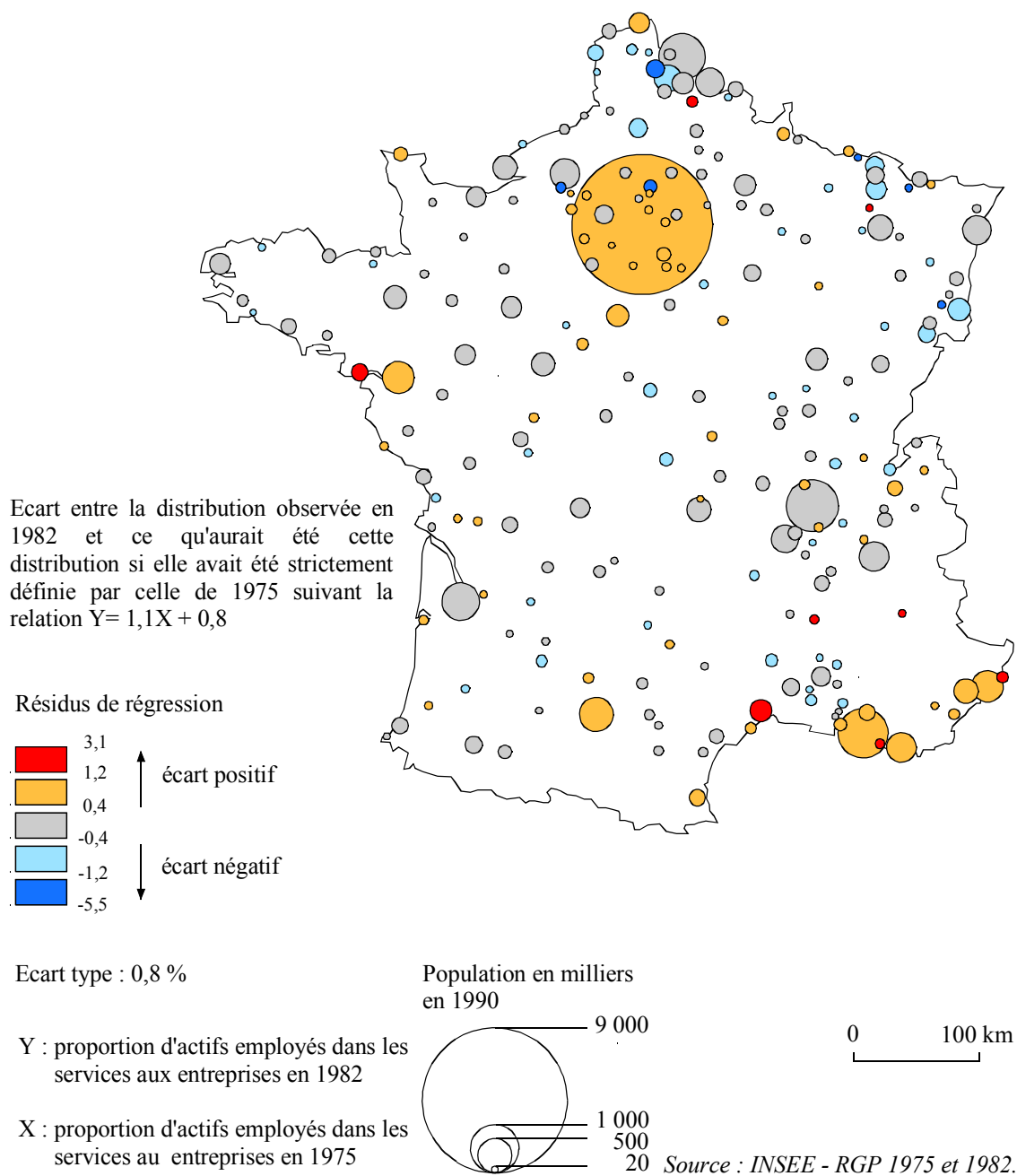


Nord, opéraient un rattrapage assez spectaculaire. En atteste la corrélation entre la distribution interurbaine des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises et celle de la population active (les valeurs du coefficient de corrélation sont de 0,4 en 1968 et 0,5 en 1975). De leur côté, de nombreuses villes moyennes amélioraient leur position relative. La hiérarchie du réseau urbain a donc largement canalisé le changement différentiel. L'essor des services aux entreprises s'est effectué avec une intensité en rapport direct avec cette hiérarchie, dont l'influence reléguait au second plan les effets propres à chaque région.

***1975-1982 : accroissement des écarts régionaux au bénéfice de quelques vastes régions métropolitaines***

Entre 1975 et 1982, le poids des services aux entreprises dans l'emploi des unités urbaines de plus de 20 000 habitants a continué à croître rapidement, mais la diffusion de ces activités en forte croissance n'a pas entraîné dans le réseau urbain des remaniements d'aussi grande ampleur qu'au cours des périodes précédentes. De plus, alors que le mouvement de concentration des services aux entreprises dans les grandes villes se ralentissait un peu, le différentiel régional tendait à se creuser (figure 3.10). Les différences de croissance relative favorisaient ou défavorisaient les villes, selon qu'elles appartenaient à l'une ou l'autre des régions. L'agglomération parisienne et ses agglomérations satellites étaient particulièrement avantagées comme si ces villes bénéficiaient des avantages de centralité de la capitale. Les villes du littoral méditerranéen toutes tailles confondues faisaient également partie des bénéficiaires. À l'opposé, les villes du Nord et du Nord-Est de la France, les plus petites certes mais aussi certaines grandes villes de la Porte de l'Alsace, de la Lorraine, de la Picardie ou du Nord voyaient à nouveau se détériorer leurs positions relatives. Ainsi, se sont profilées des composantes régionales des effets de la métropolisation sur les variations interurbaines des services aux entreprises.

**Figure 3.10. - Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1975 et 1982**



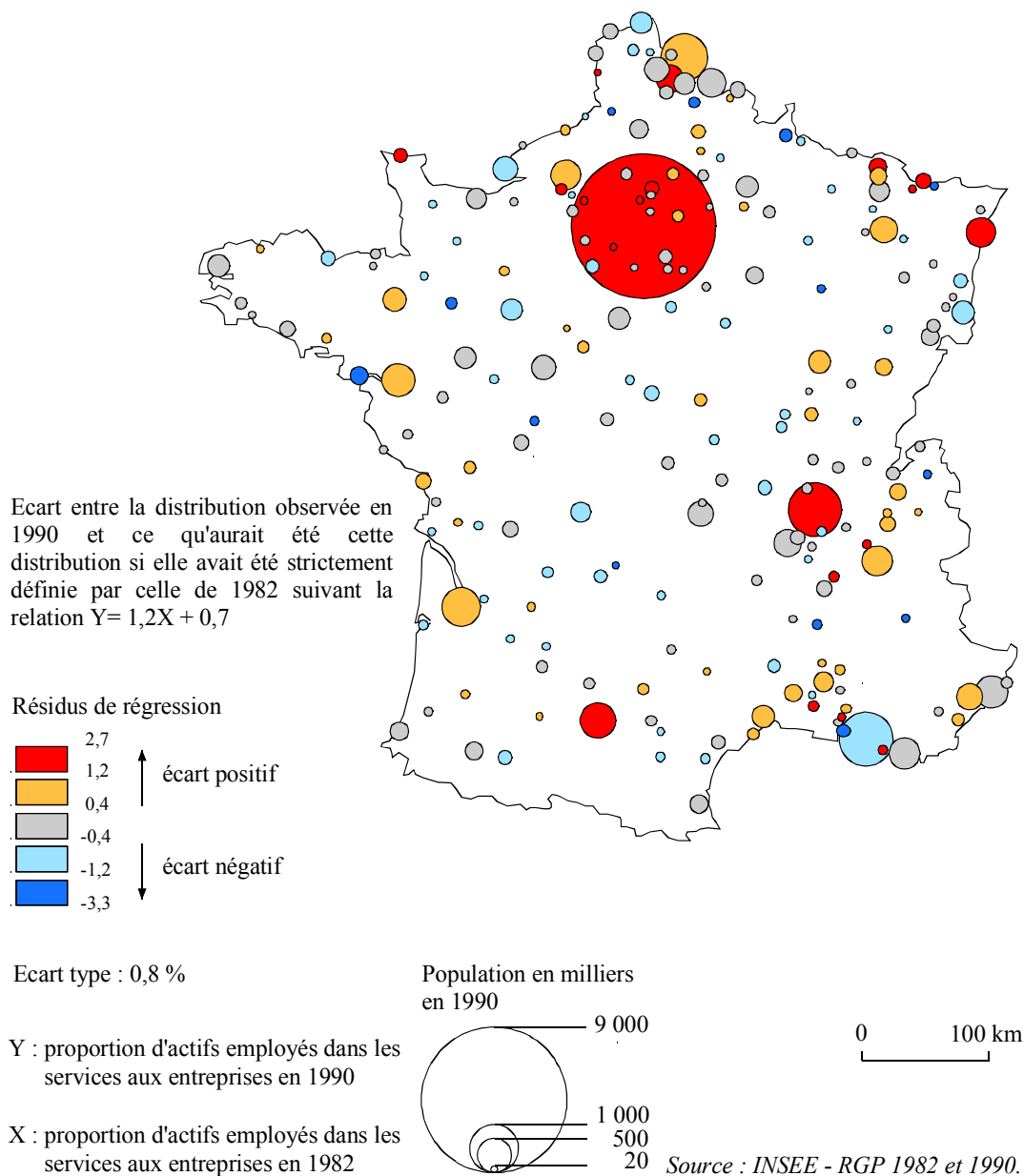
Entre 1975 et 1982, la diffusion interurbaine des services aux entreprises a augmenté les écarts régionaux au bénéfice de quelques vastes régions métropolitaines.

***1982-1990 : stabilisation pour les plus dotées, rattrapage pour les autres***

Entre 1982 et 1990, dernière période observée, la croissance a persisté à un rythme soutenu, sans apporter de bouleversement majeur à la forme de la distribution interurbaine d'ensemble qui paraît entrée dans une phase de stabilité plus grande (figure 3.11). Toutefois, la diffusion intermétropolitaine et christallérienne s'est poursuivie. Une fois de plus, les plus grandes villes bénéficiaient de rythmes de développement des services aux entreprises plus rapides, et en particulier quelques grandes villes rejoignaient à leur tour le peloton des métropoles avantagées par ce développement différentiel. Il s'agit de villes que la crise industrielle avait jusque-là durablement exclu, comme Lille ou Nancy par exemple, ou d'agglomérations très tertiaires de l'Ouest qui, comme Rouen, Rennes ou Bordeaux, avaient été éclipsées au cours de la phase précédente, ayant au mieux connu une variation proche de la variation moyenne.

La dimension régionale de la diffusion se manifeste également. Pour la première fois depuis 1962, Marseille a connu un rythme de développement des services aux entreprises plus lent que celui de l'ensemble des villes. En revanche, toutes les villes petites et moyennes de sa périphérie immédiate ont bien résisté. D'autre part, Rouen et Dijon exceptées, la quasi totalité des plus grandes villes du Bassin parisien ont vu se détériorer leur position relative. Cet affaiblissement des pôles principaux du Bassin parisien contraste avec la bonne tenue d'un grand nombre de villes petites et moyennes de la périphérie immédiate de l'agglomération parisienne, et avec la vitalité de l'ensemble des villes du Centre-Est et du Languedoc.

**Figure 3.11. - Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1982 et 1990**



Entre 1982 et 1990, la diffusion interurbaine des services aux entreprises n'a pas produit de bouleversements majeurs dans la forme d'ensemble du réseau urbain. La diffusion urbaine descendante et la diffusion intermétropolitaine se sont poursuivies tandis que quelques déficits régionaux se manifestaient comme à Marseille ou dans les villes du Bassin parisien.

### ***Un bon indicateur des dynamiques urbaines***

Sur la période des trente années étudiées, l'évolution des services aux entreprises est un bon indicateur des dynamiques urbaines et de l'exercice des différentes formes de centralité. L'examen des différentes phases de cette évolution met en évidence le jeu complexe de deux processus, contradictoires en apparence mais toujours sélectifs, à savoir un processus de concentration métropolitaine (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1987) et un processus de diffusion intra-régionale. Ces processus témoignent des effets concomitants de l'exercice des formes métropolitaine et christallérienne de la centralité. De plus, l'organisation de vastes régions métropolitaines autour des métropoles les plus dynamiques semble valider le principe selon lequel les formes christallérienne et métropolitaine de la centralité se soutiendraient mutuellement respectant ainsi les logiques de cohésion, de connexion et d'intégration des sous-systèmes au système englobant.

Compte tenu de leur position initiale, les villes petites et moyennes ont, le plus souvent, vu la part des services aux entreprises dans leur population active croître, soit conformément à la variation d'ensemble, soit plus lentement. En ce sens, le développement des services aux entreprises est caractéristique des changements intervenus dans les grandes villes et peut être considéré comme un symbole de la métropolisation. C'est en effet parmi les métropoles que l'on trouve le petit nombre des agglomérations qui, au cours des phases successives d'expansion de ce secteur, ont connu les différentiels de diffusion les plus avantageux. Ce sont ces mêmes pôles urbains, et en particulier ceux qui ont le plus durablement bénéficié d'un différentiel de croissance important (comme Paris, Lyon, et Grenoble mais aussi, bien qu'à des degrés un peu plus modestes, Strasbourg à l'est, Toulouse et Montpellier au sud), qui disposent, en 1990, d'une concentration des services aux entreprises supérieure à ce que l'on pouvait attendre compte tenu de leur taille et de leur niveau de tertiarisation.

Toutefois, les métropoles, en fonction de leur dimension économique, des caractéristiques de leur environnement régional et de leur plus ou moins bonne intégration aux réseaux à longue et très longue distance, sont plus ou moins favorisées par le processus de diffusion intermétropolitaine. Ainsi, la composante régionale de l'effet de la métropolisation sur le développement des services aux entreprises est tout aussi porteuse de discriminations géographiques. Sur la durée, toutes choses égales

quant à leur taille, les changements avantagent des villes proches telles les satellites de l'agglomération parisienne, les villes du Centre-Est placées dans la mouvance directe de Lyon et de Grenoble, et enfin les villes du littoral méditerranéen, autour de Nice, Marseille et Montpellier.

En revanche, quelques métropoles, concernées au mieux de manière modeste et surtout intermittente par un différentiel de croissance positif, apparaissent relativement peu attractives dans le processus d'expansion des services aux entreprises. Leurs positions relatives se sont en général détériorées. C'est en particulier le cas des grandes villes du Nord et du Nord-Est, de celles du Bassin parisien, et de quelques autres, plus isolées au sud-est, comme Avignon et Toulon. L'avenir dira si le relatif affaiblissement de Marseille, dans un environnement urbain régional qui améliore encore ses positions relatives, ou si le relèvement de Lille dans un contexte régional demeuré relativement défavorable, est pour ces villes les signes d'un infléchissement durable de tendance.

### **3.2. LES SERVICES DANS L'ACTIVITÉ INDUSTRIELLE DES VILLES**

On s'interroge ici sur les rapports entre le développement des activités de services aux entreprises dans l'emploi urbain et les transformations des structures industrielles de la France métropolitaine (L.M. Sabatier, 1996). La consommation de services par les entreprises industrielles n'est pas un fait nouveau. Mais si, pendant longtemps, ces entreprises ont prioritairement cherché à satisfaire leur demande en interne, aujourd'hui ce n'est que partiellement le cas. De plus, l'émergence de nouveaux services offerts par des entreprises spécialisées a renforcé l'expansion des activités de services aux entreprises. Ces transformations témoignent de l'ampleur du processus d'externalisation<sup>3</sup> qui a affecté les activités de service. Pourtant, dans le même temps, il s'est opéré un processus de substitution<sup>4</sup> des emplois de services aux emplois de production qui implique que les services continuent d'occuper une place importante au

---

<sup>3</sup> On entend par processus d'externalisation, le relatif déclin des emplois de services internalisés par les établissements industriels ou tertiaires au regard de la montée en puissance des entreprises prestataires de services aux entreprises. Ici est uniquement considérée la contribution des établissements industriels, tout en sachant que le processus d'externalisation est aussi alimenté par les établissements tertiaires.

<sup>4</sup> Le terme de substitution est utilisé dans une acception large. On appelle processus de substitution, le processus qui fait que, dans une ville, les emplois de service dépendant directement d'établissements industriels, ont tendance à se substituer à des emplois de production.

sein des établissements industriels. On se propose d'analyser comment, depuis 1975, se sont propagés dans le réseau des unités urbaines de plus de 20 000 habitants les processus de substitution et d'externalisation des services.

### **3.2.1. La distribution interurbaine des emplois de service des établissements industriels<sup>5</sup>**

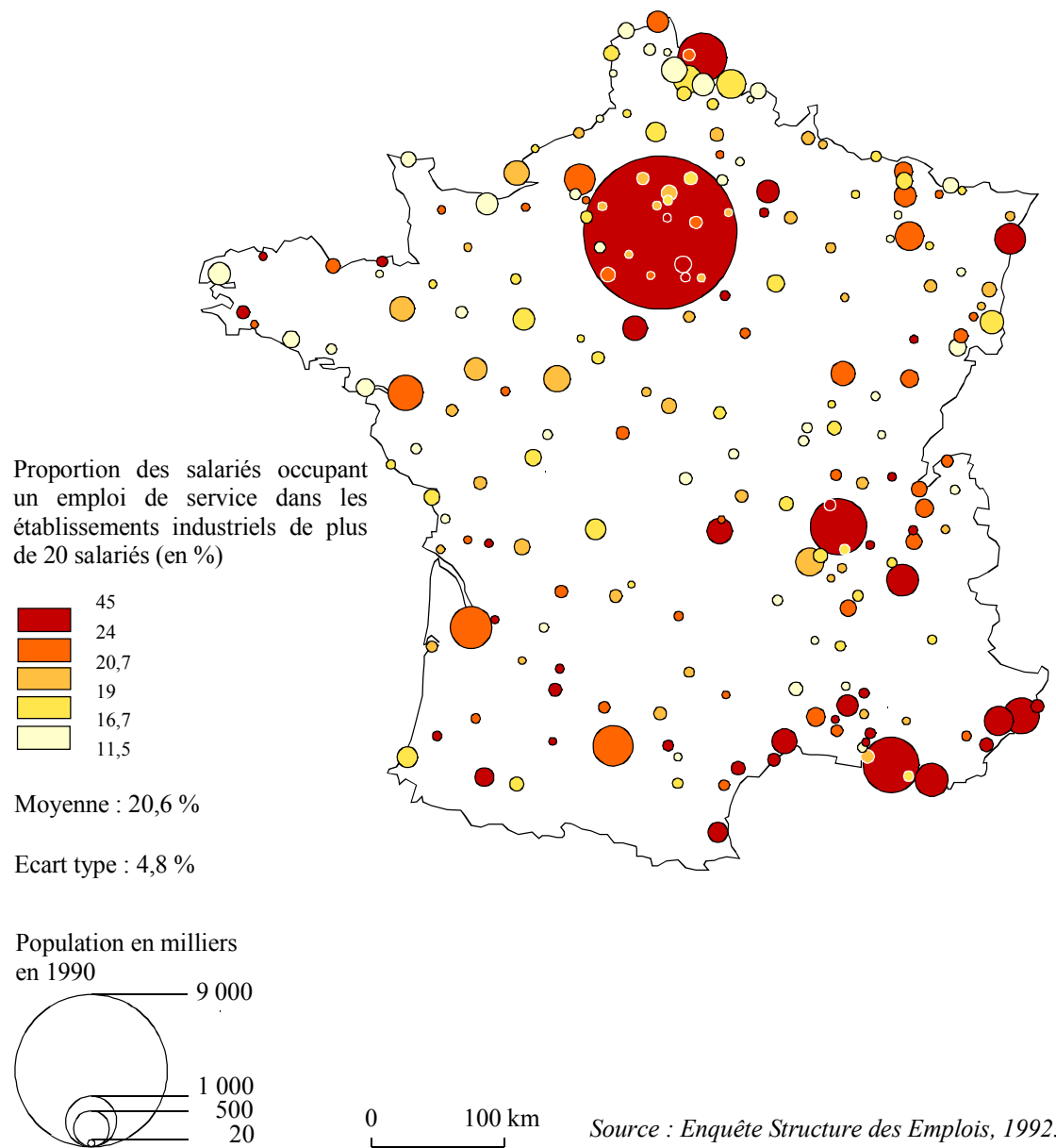
En 1990, dans les villes de plus de 20 000 habitants, les activités de services aux entreprises concentraient plus d'un million d'actifs (1 170 000) que l'on peut rapprocher des 660 000 emplois de services recensés en 1992 au sein des entreprises industrielles proprement dites. En 1962, le secteur des services aux entreprises ne rassemblait que 130 000 actifs dans les unités urbaines de plus de 20 000 habitants. Ce chiffre atteignait 610 000 actifs en 1975. À cette date, les emplois de service internalisés par les entreprises industrielles de plus de 20 salariés concernaient 730 000 actifs. Ainsi, depuis les années 1980, le nombre d'emplois de services rassemblés par des entreprises indépendantes de services aux entreprises est devenu plus élevé que celui des emplois de services internalisés.

Pourtant, si dans les années 1970, la diminution globale des emplois de l'industrie affectait très profondément les emplois de production, les emplois de service dépendant directement d'entreprises industrielles continuaient de croître, n'amorçant qu'une légère « décade » à partir de 1980. Ainsi, de 1975 à 1992, le poids relatif des emplois de services dans les établissements industriels de plus de 20 salariés s'accroissait. De 15 % en 1975, il atteignait 21 % en 1992. À cette date, la proportion était supérieure à 24 % pour un quart des agglomérations, et inférieure à 17 % pour un autre quart (figure 3.12).

---

<sup>5</sup> On considère pour chaque unité urbaine de plus de 20 000 habitants la part que représente les salariés occupant un emploi de service dans le total des salariés des établissements industriels de plus de 20 salariés.

Figure 3.12. - La part des services dans l'activité industrielle des villes en 1992



En 1992, le niveau de présence des services dans l'activité industrielle des villes était d'autant plus élevé que celui des entreprises de services aux entreprises dans l'emploi urbain était lui-même important. Toutefois, contrairement à ce dernier, il dépendait moins de la taille des villes.



Il existe une relation entre la distribution interurbaine des proportions de salariés de l'industrie occupant un emploi de service et celle des proportions d'actifs employés dans les entreprises de services aux entreprises (la valeur du coefficient de corrélation est de 0,4). Mais, alors que l'on constate un important effet de la taille des villes sur la répartition des proportions d'actifs employés dans les entreprises de services aux entreprises, cet effet est faible lorsque l'on considère celle des proportions de salariés occupant un emploi de service dans les établissements industriels.

Certes la part des salariés de l'industrie occupant un emploi de service est élevée dans un nombre important de grandes villes, mais cette surreprésentation n'est pas systématique et la tertiarisation des emplois industriels est également très élevée dans de nombreuses petites villes. On observe également des effets régionaux liés à l'histoire industrielle des villes, quelle que soit la taille de ces dernières. Ils sont indiqués par de fortes proportions d'emplois de service dans les établissements industriels des villes de la région Rhône-Alpes, de la région parisienne, du Sud-Ouest, et du littoral méditerranéen. À l'opposé, les villes du Nord et de l'Alsace, à l'exception des deux métropoles, Lille et Strasbourg, n'ont qu'une faible part d'emplois industriels réservée à des emplois de service. Ailleurs, les positions des villes sont moyennes.

### **3.2.2. Des emplois de production aux emplois de service : le processus de substitution dans l'emploi industriel**

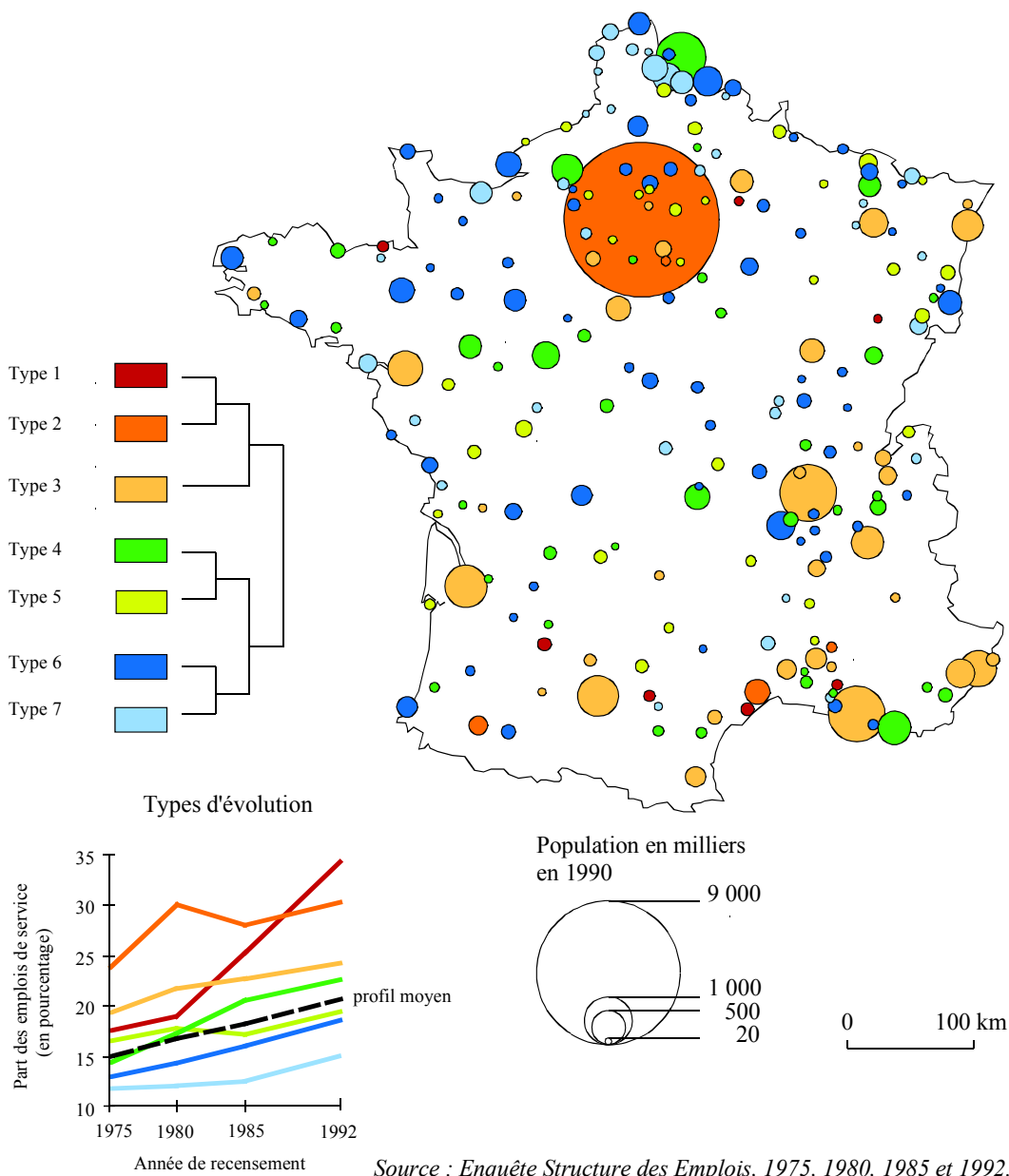
Le fait que depuis une trentaine d'années, dans l'industrie, le nombre des emplois de service ait décliné beaucoup moins vite que le nombre des emplois de production a contribué à ce que la part des services internes augmente continûment. On appelle donc processus de substitution cet apparent transfert. Pour caractériser sa diffusion dans le réseau urbain et les spécificités urbaines qu'il engendre, on décrit chaque ville par la part des emplois de service de l'industrie qu'elle concentrait en 1975, 1980, 1985 et 1992. On classe alors ces profils à l'aide d'une classification ascendante hiérarchique.

Depuis 1975, les parts des emplois de service dans le total des emplois industriels ont connu en moyenne une croissance continue et très régulière. De 15 % en 1975, la moyenne des proportions atteignait 17 % en 1980, et dépassait les 20 % en 1992. La modification des proportions au cours du temps est révélatrice de la force du processus

de substitution. Ce processus ne s'est pas propagé de manière uniforme dans le réseau urbain. Les trajectoires urbaines ont en effet suivi deux directions principales (figure 3.13).

Le premier sous-ensemble de trajectoires (types 1, 2, 3 et 4) concerne à la fois certaines grandes villes et un certain nombre de petites et moyennes villes plutôt localisées dans la moitié sud du pays. Ces villes ont toutes en commun d'avoir, en 1992, dans l'emploi industriel, une proportion d'emplois de service plus élevée qu'ailleurs. Dans cet ensemble, on peut d'emblée isoler le cas de sept petites villes (type 1) où le processus de substitution est si rapide à partir de 1980, qu'au terme de la période les emplois de service représentaient en moyenne plus de 30 % de l'emploi industriel total. Paris et quelques autres villes (type 2) ont suivi une trajectoire qui présente la particularité d'avoir à la fois les proportions de services les plus élevées et la plus forte croissance de ces proportions entre 1975 et 1980. On note un léger ralentissement entre 1980 et 1985, suivi d'une reprise entre 1985 et 1992. On peut individualiser un troisième groupe de villes (type 3) dans lequel, à partir de 1980, le processus de substitution apparaît un peu plus lent que l'évolution d'ensemble. Le dernier groupe de villes (type 4) est lui-même composite quant à la taille, et peu marqué par quelque appartenance régionale (on y trouve rassemblées par exemple Lille, Rouen, Tours, Clermont-Ferrand ou Toulon mais aussi Saint-Brieuc, Chateauroux, Arles, Saint-Chaumont, Mâcon ou Chambéry). Il présente, avec des proportions d'emplois de service initialement plus modestes, une croissance de la substitution très rapide entre 1980 et 1985.

**Figure 3.13. - L'évolution de la part des services dans l'activité industrielle des villes entre 1975 et 1992**



Source : Enquête Structure des Emplois, 1975, 1980, 1985 et 1992.

Entre 1975 et 1992, la part des emplois de service dans l'activité industrielle des villes a augmenté continûment. Toutefois, l'intensité du processus de substitution des emplois de services aux emplois de production a été influencé par l'âge des structures industrielles des villes. Il a connu un rythme particulièrement rapide dans plusieurs grandes villes et dans un certain nombre de petites et moyennes villes de la moitié sud du territoire (types 1,2, et 3). Un groupe composite de villes (type 4) s'est également démarqué de l'évolution moyenne entre 1985 et 1992. Enfin, le reste des villes est caractérisée par une évolution soit conforme (type 5), soit moins rapide (type 6 et 7) que l'évolution moyenne.

Le second sous-ensemble (type 5, 6 et 7) concerne des trajectoires urbaines marquées en début de période par au moins une phase de substitution moins rapide que celle de l'ensemble. Pendant toute la période, particulièrement entre 1980 et 1985, la croissance a été plus lente dans 32 petites villes dispersées sur l'ensemble du territoire (type 5). Elle a été assez lente entre 1975 et 1980 dans une soixantaine de villes qui, demeurées relativement industrielles, enregistraient encore en 1992 des proportions d'emplois de service assez faibles (type 6). Ces villes sont le plus souvent localisées dans la moitié nord du territoire comme Brest, Le Havre, Valenciennes, Mulhouse, Laval, Alençon, Montargis, Troyes. Le très faible niveau de départ et la lenteur exceptionnelle du processus de substitution jusqu'en 1985, caractérisent une trentaine de villes (type 7) aux structures d'activité encore profondément ancrées dans des modèles issus de la première révolution industrielle (Béthune, Lens, Douai, Forbach par exemple, mais aussi Laon, Soissons, Toul, Pont-à-Mousson...).

Il semble que le processus de substitution se soit opéré à un rythme plus rapide d'une part dans la moitié sud du pays et d'autre part dans les villes dont le passé industriel était moins prégnant. On doit vraisemblablement rapprocher ce changement différentiel de la forme dominante des structures de production moins concentrées au sud qu'au nord du pays, et de l'âge de ces structures qui, dans les régions du sud, sont moins profondément et depuis moins longtemps inscrites dans une culture régionale industrielle. Seules quelques villes industrielles ont pendant cette période réussi à rattraper, en 1992, le niveau moyen de présence des services dans l'emploi industriel.

### **3.2.3. L'externalisation des emplois de service**

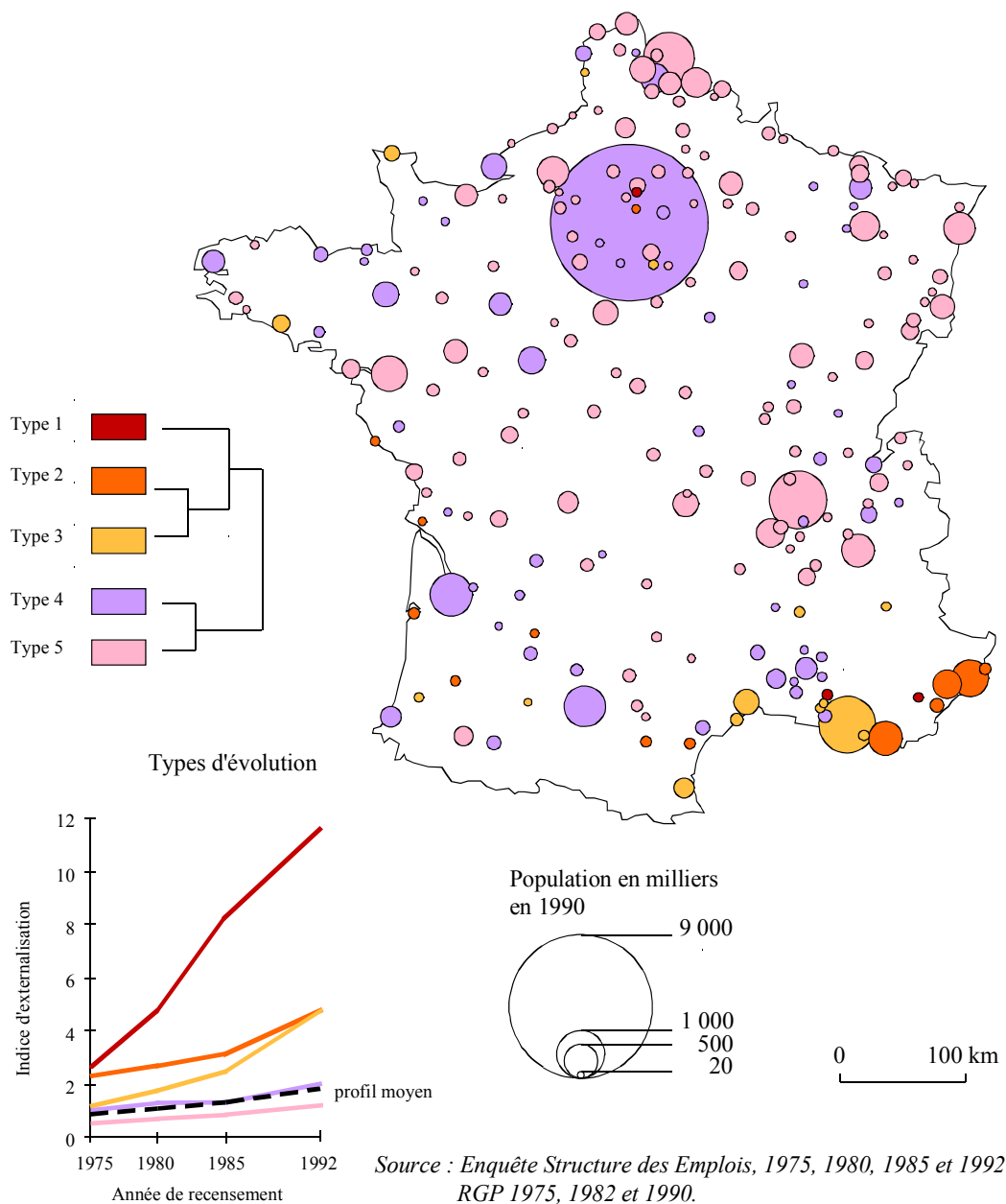
Selon A.S. Bailly et W. Coffey (1994), l'externalisation des emplois de service peut être rattachée pour l'industrie au processus de désintégration verticale qui affecte l'ensemble des activités industrielles et est censé permettre une meilleure flexibilité. Ce processus aurait été favorisé par la spécialisation croissante des activités de services aux entreprises et par la mise en place de réseaux de firmes. Ces auteurs estiment donc qu'un tel processus devrait être particulièrement actif dans les métropoles. De leur côté, J. Philippe et M.Cl. Monnoyer (1989) soulignent que la forte spécialisation des prestataires de services externes n'entraîne pas forcément une diminution de la

contrainte de proximité. Ainsi, l'externalisation aurait été favorisée dans un milieu de services aux entreprises diversifié.

On saisit ici l'externalisation des emplois de service de l'industrie en comparant la dynamique des emplois de services dépendant directement d'entreprises industrielles (services internes), pour chaque ville et à différentes dates, et celle de la population active travaillant dans l'ensemble du secteur des services aux entreprises. On calcule donc successivement pour 1975, 1980, 1985 et 1992, et pour chaque agglomération, le rapport entre le nombre d'actifs relevant d'entreprises de services aux entreprises et le nombre des salariés de l'industrie occupant un emploi de service. Cette suite de rapports peut être considérée comme descriptive de la trajectoire de chaque ville dans processus général d'externalisation. On appelle ces rapports, indices d'externalisation. On considère que l'amélioration de l'indice au cours du temps est une expression indirecte du processus d'externalisation. Une classification ascendante hiérarchique classe les différents profils urbains ainsi définis et permet de caractériser des types de trajectoires d'externalisation (figure 3.14).

En 1975, dans les unités urbaines de plus de 20 000 habitants, on dénombrait en moyenne 8 actifs travaillant dans le secteur des services aux entreprises pour 10 emplois de services dans les établissements industriels de plus de 20 salariés. On en comptait 10 en 1980, 13 en 1985 et 20 en 1992. Ce gain est significatif de l'ampleur du processus d'externalisation. Par rapport à cette évolution générale, un premier sous-ensemble de trajectoires (type 1, 2 et 3) se distingue par un niveau élevé d'externalisation qui ne cesse de se renforcer au cours de la période. Il concerne la quasi totalité des unités urbaines du Sud-Est et une quinzaine d'agglomérations de petite taille qui sont dispersées sur le reste du territoire. À l'intérieur de cet ensemble, trois types de trajectoires peuvent être identifiés. Chantilly, Draguignan et Salon de Provence (type 1) se détachent. Quelle que soit l'année considérée, les niveaux d'externalisation sont plus élevés et les croissances relatives de ces niveaux plus fortes. Les autres villes présentent une accélération du processus à partir de 1985 (type 2 et 3).

**Figure 3.14. - L'évolution de l'indice d'externalisation des services de l'industrie entre 1975 et 1992**



Entre 1975 et 1992, le processus d'externalisation a été intense et rapide. Son développement fut lié pour partie à une logique d'expansion des services aux entreprises et pour partie à une logique d'appareil productif. La quasi totalité des villes du sud-ouest et une quinzaine de villes de petite taille dispersées sur le reste du territoire présentaient en 1975, un niveau d'externalisation élevé. Elles ont continué au cours de la période à renforcer leur position (type 1,2, et 3). Les autres villes ont toujours été caractérisées par des niveaux d'externalisation soit conformes (type 4), soit légèrement inférieurs (type 5) au niveau moyen.

Les villes réunies dans le second ensemble sont caractérisées par des trajectoires qui traduisent une évolution soit proche de celle observée dans l'ensemble des villes, soit un peu plus lente. Ces villes conservent en outre pendant toute la période des niveaux d'externalisation moyens ou légèrement inférieurs à la moyenne. Une cinquantaine d'entre elles (type 4) suit la trajectoire moyenne. Il s'agit soit de villes petites ou grandes de l'Ouest et du Sud-Ouest, soit de petites villes du Centre-Est et du Sud-Est, et Paris appartient à cet ensemble. Une centaine d'agglomérations (type 5) ont un niveau d'externalisation assez proche du profil moyen en 1975, et qui tend à baisser entre 1975 et 1992. Ces villes, très nombreuses et de toutes tailles, sont plus rarement localisées dans le sud du pays.

Au terme de cette longue période, malgré un rapide processus d'externalisation, on peut vérifier, en 1992, que le processus d'externalisation est d'autant plus avancé que le niveau de tertiarisation de l'emploi des villes est élevé et le poids relatif des services aux entreprises important. En revanche, et quelle que soit la date, il n'existe pas de relation entre le niveau d'externalisation et la taille des villes. L'étude des trajectoires urbaines a également montré que l'externalisation n'augmente pas plus vite dans les villes des régions du sud, du centre-est et de la région parisienne même si les niveaux d'urbanisation y sont plus élevés. Celle-ci est donc liée pour partie à une logique de développement des services et pour partie à une logique d'appareil productif, et ne s'est pas diffusée comme d'aucuns le laissent supposer en suivant les canaux de la hiérarchie urbaine. Ce résultat rejoint celui de P.N. O'Farrel et L.A.R Moffat (1992) qui constatent que les établissements industriels situés en Écosse ont tendance à externaliser leurs emplois de services autant que ceux situés dans le sud-est de l'Angleterre en dépit d'un niveau d'urbanisation beaucoup moins élevé. En revanche, l'hypothèse selon laquelle le processus d'externalisation serait plus actif en zone métropolitaine ne semble pas être vérifiée. Les plus grandes villes, Paris y compris, ont des trajectoires moyennes. Cette divergence pourrait cependant n'être qu'apparente, dans la mesure où on l'a d'emblée précisé, l'indice d'externalisation retenu ne peut être significatif que de l'externalisation imputable aux activités industrielles.

## CONCLUSION

Les services aux entreprises jouent un rôle important dans le renouvellement contemporain de l'activité urbaine car ils participent aux redistributions des potentiels urbains engendrés par le processus de métropolisation (Th. Saint-Julien, L.M. Sabatier, 1996). Le développement de ces activités, continûment plus rapide dans quelques métropoles initialement mieux dotées, indique que les services aux entreprises sont un vecteur médiocre de développement des régions périphériques malgré le relèvement généralisé du niveau des services dans l'emploi urbain. C'est encore le rôle essentiel de la métropole centrale que l'on retrouve dans le fait que les autres villes placées dans son orbite directe ont aussi pu, avec un léger décalage dans le temps, améliorer leur position relative dans le réseau urbain. Ainsi, de nouvelles formes de structurations semblent s'opérer à partir de l'exercice de la centralité des métropoles, contribuant au renforcement du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine et à la formation de vastes régions métropolitaines. Dans le même temps, la forme cristallérienne de la centralité favorise une diffusion multiscalaire du sommet vers la base de la hiérarchie urbaine qui témoigne du relèvement général du niveau des services aux entreprises dans les villes et du changement commun. Toutefois, les services aux entreprises se démarquent des autres services car leur diffusion descendante conduit à une hiérarchisation des centres plus accusée. Aux effets généraux des formes cristallérienne et métropolitaine de la centralité s'ajoutent des effets régionaux qui, au gré des spécialisations économiques, avantagent certaines villes, quelle que soit leur taille.

Le rôle d'accompagnement des services aux entreprises pour les agents économiques s'exprime également dans l'organisation interurbaine de l'activité industrielle des villes. Il contribue au soutien mutuel du développement urbain et du développement industriel. Ainsi, le niveau de présence des services dans l'emploi industriel et leur niveau d'externalisation sont d'autant plus élevés que les services externes aux entreprises ont, dans les villes, un poids relatif important. Toutefois, les services de l'industrie sont moins sensibles que les entreprises de service à l'effet de la taille des villes. Contrairement à ce que l'on a pu observer à propos de la diffusion des services externes aux entreprises dans le réseau urbain (Th. Saint-Julien, L.M. Sabatier, 1996), les processus de substitution et d'externalisation ne se sont pas propagés en empruntant principalement les canaux de la hiérarchie urbaine. Dans le cas du processus de



substitution, les trajectoires urbaines ont été davantage influencées par l'état des structures industrielles et plus particulièrement par leur âge. Plus ces structures industrielles sont récentes et plus le processus de substitution a été intense et rapide. Dans le cas du processus d'externalisation, la diffusion a été plus sensible aux différentiels des niveaux de tertiarisation des villes. Plus ces niveaux sont élevés, plus le processus a été précoce et puissant.

#### **4. LA DIFFUSION DES SERVICES AUX ENTREPRISES À LA RÉUNION : NOUVELLES DIFFÉRENCIATIONS SPATIALES**

À la Réunion, les services aux entreprises se développent dans un contexte socio-économique différent de celui de la France métropolitaine. Celui-ci se caractérise par la faiblesse de la base productive industrielle et par la surreprésentation du secteur tertiaire qui présente un contenu un peu différent de celui observé en France métropolitaine. Ce secteur se signale notamment par un poids relatif plus élevé du sous-ensemble des services non marchands. Toutefois, depuis les années 1970, en liaison avec l'expansion de la société de consommation, on assiste à des transformations structurelles au bénéfice des autres services. Les services aux entreprises ont particulièrement profité de cette évolution<sup>6</sup>. Leur développement a contribué à hiérarchiser le réseau urbain de la Réunion. Certes, la capitale dionysienne y tient une place prédominante, mais, celle-ci a perdu de son exclusivité au bénéfice d'autres centres. Les services aux entreprises participent de manière importante à cette nouvelle hiérarchisation du territoire réunionnais car au sein de l'ensemble tertiaire, ce sont les activités qui présentent les localisations les plus sélectives. Le secteur des services aux entreprises est un ensemble très hétérogène. Après avoir montré la spécificité de ces services dans l'ensemble tertiaire et leur impact global sur la hiérarchisation du réseau urbain réunionnais, on observe si selon les types de services aux entreprises considérés, la forme de leur diffusion présente des composantes spécifiques plus ou moins sensibles à la hiérarchie urbaine.

---

<sup>6</sup> cf. annexe 4.1. – Les caractéristiques des services aux entreprises à la Réunion

## **4.1. LES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LA SURREPRÉSENTATION DU SECTEUR TERTIAIRE**

Les principaux pôles d'emploi qui sont les vecteurs des transformations structurelles de la société ont particulièrement profité du développement des services marchands. Leur développement ne s'est pas amorcé en même temps que celui des services non marchands en raison de la durée nécessaire au passage de l'économie sucrière à l'économie de service<sup>7</sup>. Toutefois, leur très forte croissance dans l'économie réunionnaise a rapidement donné naissance à de nouvelles différenciations spatiales. De leur côté, les services aux entreprises ont entraîné des différenciations spatiales encore plus fortes.

### **4.1.1. Les concentrations géographiques des services marchands et des services non marchands**

La concentration géographique des emplois correspond à l'inégale répartition de ces emplois entre les communes. Afin de caractériser leur répartition intercommunale, on mesure la contribution de la commune à l'ensemble, c'est-à-dire le poids relatif des emplois de la commune dans l'emploi total des communes étudiées. Pour observer la concentration géographique des services marchands et des services non marchands, on calcule donc, d'une part la proportion du nombre d'actifs employés dans les services marchands de la commune dans le total des actifs de ce même secteur pour l'ensemble des communes, et d'autre part la proportion du nombre d'actifs employés dans les services non marchands de la commune dans le total des actifs de ce secteur pour l'ensemble des communes.

En 1990, la commune de Saint-Denis regroupait 17 000 actifs du secteur non marchand, soit une contribution de 36 % à l'ensemble des actifs de ce secteur. Sa contribution était encore plus forte pour les services marchands avec 41 % des emplois des communes, ce qui correspondait à un volume de plus de 20 000 emplois. La commune de Saint-Pierre arrivait immédiatement derrière celle de Saint-Denis, avec une contribution de 15 % pour les emplois de services marchands, et de 11 % pour les services non marchands. La commune de Saint-Paul concentrait également 11 % des services non marchands mais

---

<sup>7</sup> cf annexe 4.2. – La Réunion : de l'économie sucrière à l'économie de service

rassemblait à peine 9 % des services marchands. Les autres communes captaient chacune moins de 10 % des emplois de ces deux secteurs, qu'il s'agisse des services marchands ou des services non marchands.

#### **4.1.2. Les nouvelles spécialisations liées aux services marchands**

La croissance des emplois de services non marchands, et de celle, plus forte encore, des emplois de services marchands, a entraîné de nouvelles spécialisations. Ainsi, entre 1975 et 1990<sup>8</sup>, les distributions intercommunales des proportions de services non marchands et de services marchands ont connu des modifications notables. En quinze ans, la répartition géographique des proportions de services non marchands dans la population active des communes est devenue plus uniforme : le coefficient de variation est passé de 0,16 à 0,11 de 1975 à 1990 ; l'intervalle de variation des valeurs (étendue ou amplitude de la distribution) s'est également réduit (21 % contre 16 %) malgré une légère augmentation de 1975 à 1982 (23 % en 1982). Cette réduction est liée à l'évolution des valeurs extrêmes. Le minimum comme le maximum ont diminué mais la diminution du minimum a été moins marquée. En revanche, pour les services marchands, on a assisté à une translation du minimum et du maximum vers des valeurs plus élevées et, dans le même temps, à une légère augmentation de l'intervalle de variation (17 % en 1990 contre 15 % en 1975). La distribution des proportions comprises dans cet intervalle est aussi devenue un peu plus hétérogène (coefficient de variation de 0,15 en 1990 contre 0,14 en 1975).

Ces évolutions ont eu pour effet d'inverser l'impact des services non marchands et des services marchands sur la différenciation géographique des communes. Alors qu'en 1975, les services non marchands différenciaient plus les communes que les services marchands (coefficient de variation de 0,16 pour les services non marchands contre 0,14 pour les services marchands), en 1990, ce sont désormais les services marchands qui engendrent le plus de contrastes géographiques (coefficient de variation de 0,15 pour les services marchands contre 0,11 pour les services non marchands).

Afin d'identifier l'évolution des spécialisations des communes réunionnaises liées aux répartitions géographiques des services marchands tout en tenant compte des évolutions

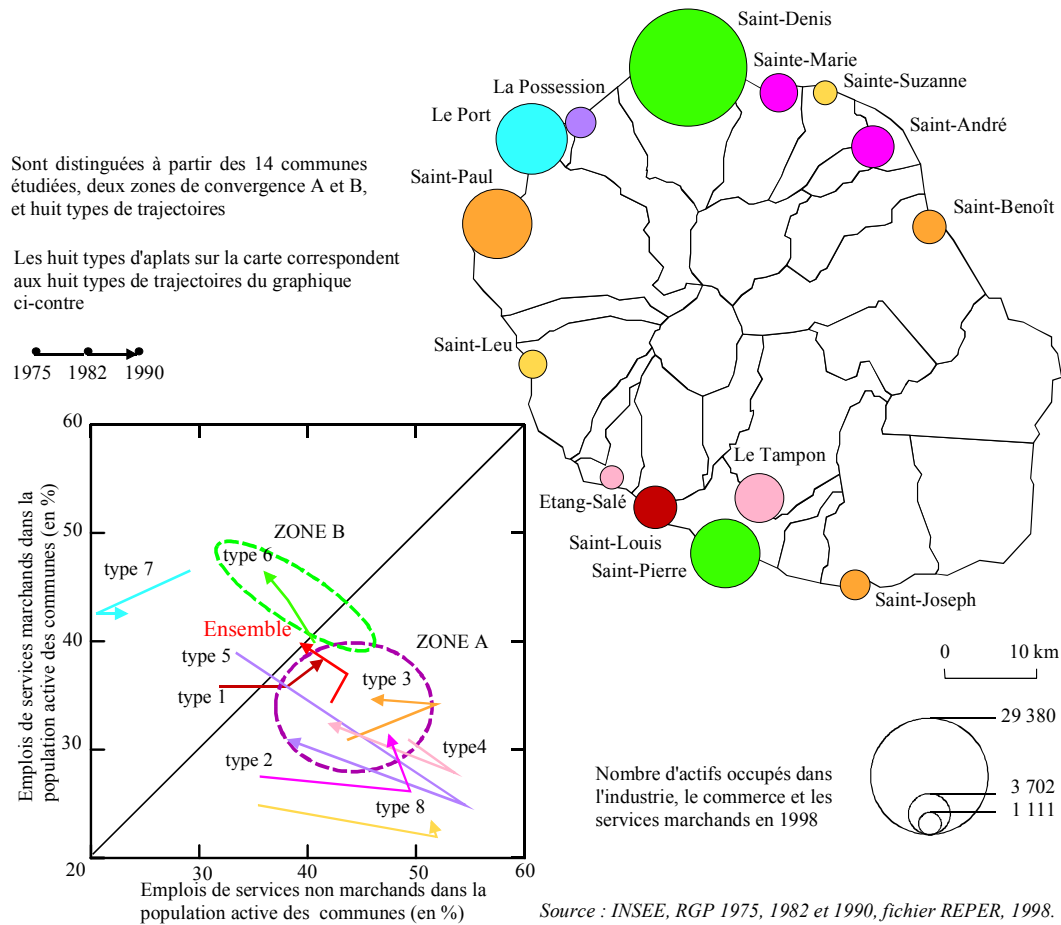
---

<sup>8</sup> On utilise les recensements de 1975, 1982 et 1990.

opposées dans le domaine des services non marchands, on observe l'évolution des poids relatifs de chacun de ces deux secteurs dans la population active des communes entre 1975 et 1990. En fonction des sur ou sous-représentations, par rapport à ces mêmes proportions calculées pour l'ensemble, on détermine si une commune est spécialisée et si cette spécialisation concerne les services marchands ou non marchands. Si la commune présente la même part de services marchands et de services non marchands que l'ensemble des communes, alors cela signifie qu'elle ne se démarque pas de cet ensemble.

On réalise un graphique cartésien où figurent en abscisse les proportions d'emplois de services non marchands dans l'ensemble des emplois des communes, et en ordonnée celles se rapportant aux emplois de services marchands. Si les proportions sont identiques, la commune est positionnée sur la diagonale du graphique cartésien. Si le poids relatif des services marchands dans la population active est supérieur à celui des services non marchands, la commune est située au-dessus de cette diagonale. En revanche, si ce sont les services marchands qui présentent une proportion d'actifs plus élevée, la commune est au-dessous de la diagonale. Pour observer l'évolution des positions entre chaque année, on place un point qui représente chaque commune sur le graphique aux trois années considérées puis on relie les points afin d'identifier les trajectoires de chaque commune. Ainsi, on repère, assez facilement, de manière visuelle, les évolutions relatives du poids des services marchands et non marchands dans la population active des communes. Enfin, on établit une cartographie des communes décrites par les trajectoires (figure 4.1).

**Figure 4.1. - L'évolution des spécialisations des services marchands et non marchands à la Réunion entre 1975 et 1990**



Entre 1975 et 1990, le poids moyen des services marchands a continûment augmenté, passant de 35 % à 40 %. En revanche, celui des services non marchands est resté assez stable (environ 40 %).

Les communes présentent des trajectoires différenciées qui néanmoins convergent vers deux points d'attraction (zones A et B). Seules trois communes échappent à ces zones de convergence. Ainsi, la commune du Port (type7) a toujours été caractérisée par une forte surreprésentation de services marchands tandis que les services non marchands y étaient sous-représentés. En revanche, celles de Sainte-Suzanne et de Saint-Leu (type 8) ont toujours eu une forte sous-représentation en services marchands tandis que les services non marchands y étaient relativement bien représentés.

La zone A correspond aux communes des cinq premiers types. L'accroissement du poids relatif des services marchands y a toujours été important malgré des niveaux de départ contrastés. La zone B est définie par les communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre (type 6). L'accroissement du poids relatif des services marchands et leurs niveaux de départ relativement élevés a conduit à une spécialisation de ces deux communes dans le secteur marchands.

Les positions de départ et d'arrivée des trajectoires des communes, de 1975 à 1990, sont trop diversifiées et particulières pour permettre de dégager des régularités. Toutefois, on constate l'existence de deux zones vers lesquelles convergent les trajectoires des communes, comme si s'opérait sur les évolutions des communes une sorte de point d'attraction. Les positions différenciées des deux zones de convergence, expliquent qu'aucune commune ne présente de proportions calquées sur les poids respectifs des services marchands et des services non marchands calculés pour l'ensemble des communes. Toutefois, l'observation de la trajectoire de l'ensemble n'est pas sans intérêt car, d'une part, elle témoigne de l'évolution générale de la Réunion, et d'autre part, elle permet, par sa position à l'intersection des deux zones de bien mettre en évidence leur spécificité.

Pour l'ensemble des communes, on constate que le poids des services marchands dans la population active n'a cessé d'augmenter depuis 1975, passant de 35 % à 37 % pour atteindre 40 % en 1990. En revanche, si le poids des services non marchands a connu, de 1975 à 1982, un léger accroissement dans la population active, un peu plus de 41 % en 1975 contre 43 % en 1982, on constate une diminution pour la dernière période où il retombe à 39 %. Cela ne signifie en aucun cas une réduction du nombre des emplois de services non marchands, mais en termes de croissance relative et de poids dans l'ensemble de l'économie, ce sous-ensemble perd un peu de son importance.

La zone A, en violet sur le graphique, est située sous la diagonale. Les communes positionnées dans cette zone présentent une part d'emplois de services marchands dans le total des emplois de la commune, moins élevée que celle des emplois de services non marchands. En effet, on observe que les valeurs des proportions des emplois de services non marchands sont pratiquement toujours comprises entre 30 et 50 %, et celles des emplois de services marchands entre 25 et 40 %. L'essentiel des communes est rassemblé dans cette zone. On en dénombre en effet 9 sur 14. Bien qu'il y ait convergence des trajectoires vers la même zone, le manque de ressemblance des positions de départ des communes explique que l'on ait retenu cinq sous-ensembles.

Les trois premiers types se caractérisent, pour la période 1975-1982, par un net accroissement du poids des services non marchands mais se distinguent entre eux par leur position initiale. La commune de Saint-Louis, qui correspond au premier type

présentait, dès 1975, un poids relativement important de services marchands (36 %), tandis que celles de Sainte-Marie et de Saint-André qui caractérisent le deuxième type avaient un niveau inférieur à 30 %. On peut certainement invoquer le caractère populaire et commerçant de la commune de Saint-Louis (C. Pavageau, 1995) qui est à l'avantage des services marchands tandis que la proximité dionysienne est un frein à la présence de services marchands dans les communes de Sainte-Marie et de Saint-André. Toutefois, on observe une légère augmentation du poids des services marchands de 1982 à 1990 dans ces deux communes. Mais ce n'est qu'un léger rattrapage et le poids relatif des services marchands était à peine supérieur à 30 % en 1990. Le troisième type regroupe les communes de Saint-Paul, de Saint-Benoît et de Saint-Joseph. Comparées à celles de Sainte-Marie et de Saint-André, elles avaient un poids relatif un peu plus élevé de services marchands (entre 30 % et 35 %) et plus encore de services non marchands (entre 40 et 45 %). Pour les communes de Saint-Paul et de Saint-Benoît l'explication réside dans leur rôle de sous-préfecture. Toutefois, en 1990, la proportion d'emplois de services non marchands dans ces communes n'était pas plus élevée qu'en 1975 et celle de services marchands était un peu plus forte que dans les autres communes si l'on exclut les communes de Saint-Denis, de Saint-Pierre et du Port. La part relativement importante de services marchands dans la commune de Saint-Joseph s'explique par la présence de petits commerces. On remarque que contrairement aux autres communes, le poids relatif des services marchands dans la population active des communes de Saint-Benoît, de Saint-Paul et de Saint-Joseph, n'a pas augmenté de 1982 à 1990.

Les deux autres types comprennent d'une part les communes du Tampon et de l'Étang-Salé (type 4), et d'autre part la commune de la Possession (type 5). Ils ont tous deux des profils très particuliers. Leur trajectoire entre 1975 et 1982 a connu une chute du poids relatif des services marchands qui était légère pour les communes du Tampon et de l'Étang-Salé, et spectaculaire pour celle de la Possession. Toutefois, de 1982 à 1990, on observe un léger rattrapage de ce poids. Ces communes, en matière de services marchands, sont certainement concurrencées par leurs voisines respectives Saint-Pierre et le Port, voire même Saint-Louis pour la commune de l'Étang-Salé.

La zone B, en vert sur le graphique, ne regroupe que deux communes, mais ce sont les communes les plus importantes de la Réunion puisqu'il s'agit des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre (type 6). Ces communes sont très spécifiques en raison de la



proportion de services marchands beaucoup plus élevée que celle des services non marchands. La présence des agglomérations de Saint-Denis et de Saint-Pierre explique cette surreprésentation car les activités marchandes se localisent en priorité dans les grandes agglomérations. Saint-Pierre rassemble moins d'habitants que Saint-Denis mais la proximité du Tampon renforce sa fonction marchande. En effet, la ville du Tampon a surtout une fonction résidentielle, et d'un point de vue économique est très sensible à la polarisation exercée par Saint-Pierre. Si la direction des trajectoires finales des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre est assez similaire, on note que la commune de Saint-Denis, en 1975, était proche des communes du sous-ensemble A et se caractérisait à cette date par une surreprésentation du poids relatif des services non marchands dans sa population active. Ainsi, en 1975, la fonction administrative dionysienne l'emportait sur la fonction marchande. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas, la spécificité de la commune de Saint-Denis est définie par les services marchands. On remarque que la spécialisation des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre en matière de services marchands ne les empêche pas pour autant d'avoir un poids relativement élevé de services non marchands, mais sans que ces deux communes ne se distinguent de l'ensemble.

Trois communes n'appartiennent pas aux deux sous-ensembles précédemment décrits. La première (type 7) est isolée et correspond à la commune du Port. Caractérisée par un poids persistant et plus élevé que dans les autres communes de services marchands, elle ne peut pourtant être associée aux communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre en raison du très faible poids relatif (à peine plus de 20 %) de services non marchands dans sa population active. Cette spécialisation dans le domaine des services marchands associée à une sous-représentation de services non marchands s'explique par la fonction industrialo-portuaire du Port et sa localisation entre la préfecture de Saint-Denis et la sous-préfecture de Saint-Paul. Les deux autres, Saint-Leu et Sainte-Suzanne (type 8), se caractérisent au contraire par un poids relatif de services non marchands parmi les plus élevés tandis que celui des services marchands n'est que de 20 %. La petite taille des villes présentes dans ces communes explique les très faibles proportions d'actifs employés dans les services marchands.

À l'échelon régional, seuls le nord et le sud possèdent une agglomération spécialisée dans les services marchands sans pour autant être désavantagés du point de vue des

services non marchands. À l'ouest et à l'est, les communes de Saint-Paul et de Saint-Benoît assurent la fonction administrative. Mais le poids relatif des services marchands, bien qu'il soit inférieur à celui des communes de Saint-Denis, de Saint-Pierre et du Port, y est aussi plus élevé que dans les autres communes. L'ouest profite de la fonction de port de commerce de la commune du Port en association avec la commune de Saint-Denis. En revanche, à l'est et au nord-est, aucune commune ne possède d'agglomération susceptible de concurrencer Saint-Denis ou d'en être complémentaire. La proximité dionysienne n'est pas l'unique explication du faible poids des services marchands dans cette région. On doit aussi invoquer, d'une part la concurrence entre les communes de Saint-André et de Saint-Benoît qui cependant n'exclut pas une certaine complémentarité entre les deux communes, et d'autre part, la présence des grandes propriétés sucrières qui ont longtemps limité l'extension des villes de l'est (J.M. Jauze, 1995, 1997). Au sud, les communes de Saint-Louis, voire de Saint-Joseph tendent à se démarquer bien qu'elles ne soient pas éloignées de la commune de Saint-Pierre. Certes, comparées à celles de Saint-Denis, de Saint-Pierre et du Port, elles n'apparaissent pas spécialisées mais si on exclut ces trois communes, elles sont assez bien positionnées avec même une augmentation récente du poids relatif des services marchands dans la commune de Saint-Louis qui l'amène à avoir pratiquement autant d'actifs employés dans les services marchands que dans les services non marchands. Ainsi la commune de Saint-Pierre exerce une polarisation moins exclusive que la commune de Saint-Denis.

#### **4.1.3. Les services aux entreprises, des différenciations spatiales encore plus accusées**

Au sein des services marchands, les services aux entreprises ont connu, entre 1975 et 1990, une plus forte croissance que les autres services. Cette croissance ne s'est pas répartie entre les communes de manière complètement identique à celle des services marchands. Ainsi, en 1990, la différenciation spatiale des communes déterminée en fonction du poids relatif dans l'emploi local des services aux entreprises ne correspondait qu'en partie à celle initiée par les services marchands. En effet, la localisation des services aux entreprises entre les communes a été plus sélective que celle des services marchands et a ainsi engendré des contrastes géographiques plus importants. En témoignent les coefficients de variation de chacune des distributions qui,

en 1990, étaient de 0,6 pour les services aux entreprises et de seulement 0,2 pour les services marchands.

Malgré cette capacité supérieure des services aux entreprises à différencier les communes de la Réunion, on peut supposer que certaines localisations préférentielles ou au contraire répulsives sont communes aux services aux entreprises et aux services marchands. En effet, l'étude menée sur les villes de France métropolitaine a montré que les services aux entreprises se concentrent d'avantage dans les grandes villes mais que leur localisation est également influencée par le niveau de tertiairisation des villes (L.M. Sabatier, 1996). Ces deux effets conjugués permettent d'expliquer en grande partie les disparités interurbaines des services aux entreprises en France métropolitaine. On a également mis en évidence que la part des différences interurbaines qui ne sont pas conjointement expliquées par ces deux facteurs, correspond à des effets régionaux ainsi qu'à des effets de polarisation autour d'un petit nombre de très grandes villes. Cette polarisation se manifeste par une attractivité des grandes villes très bien dotées en services aux entreprises mais aussi par une diffusion de ces activités vers les villes petites et moyennes situées dans leur périphérie.

À la Réunion, la taille des villes et leur niveau de tertiairisation sont aussi des facteurs de localisation des services aux entreprises. Plus la ville est grande et réunit des activités tertiaires, plus elle attire les services aux entreprises. La comparaison des communes réunionnaises montre en effet un échelonnement des proportions de services aux entreprises dans l'emploi local dicté par la taille des villes localisées dans ces communes et par le niveau des proportions de services marchands mais, comme en France métropolitaine, cette action combinée n'explique pas non plus complètement la différenciation spatiale des communes par les services aux entreprises. En revanche, contrairement à ce que l'on observe en France métropolitaine, il semblerait que la périphérie des pôles de services aux entreprises ne profite pas à la Réunion d'effets de diffusion. Ainsi, les pôles de services aux entreprises capteraient la clientèle des communes proches sans y impulser un développement particulier du secteur.

Pour comparer les répartitions géographiques des proportions des services marchands dans l'emploi local et celles des services aux entreprises, on standardise<sup>9</sup> chacune des deux variables. On réalise ensuite un graphique cartésien où figurent en abscisse les services marchands et en ordonnée les services aux entreprises. Ainsi, on détermine visuellement si les communes ont ou non les mêmes positions relatives dans chacune des distributions. Ces positions sont similaires lorsque les coordonnées x et y ont des valeurs égales. En revanche, les positions des communes définies par les services marchands et les services aux entreprises ne sont pas identiques si les coordonnées x et y ont des valeurs différentes. Au voisinage de 0, les communes sont caractérisées par des positions proches de la moyenne tant pour les services marchands que pour les services aux entreprises. L'unité de mesure des axes est exprimée en écarts types. Pour une ordonnée positive, plus la valeur est élevée et plus les services aux entreprises sont surreprésentés dans la commune. À l'inverse, pour une ordonnée négative, plus la valeur est faible et plus les services aux entreprises sont sous-représentés dans la commune. Le principe de lecture pour l'axe des abscisses est le même mais il s'applique aux services marchands. À partir de ce graphique, est extraite une typologie qui fait l'objet d'une cartographie (figure 4.2).

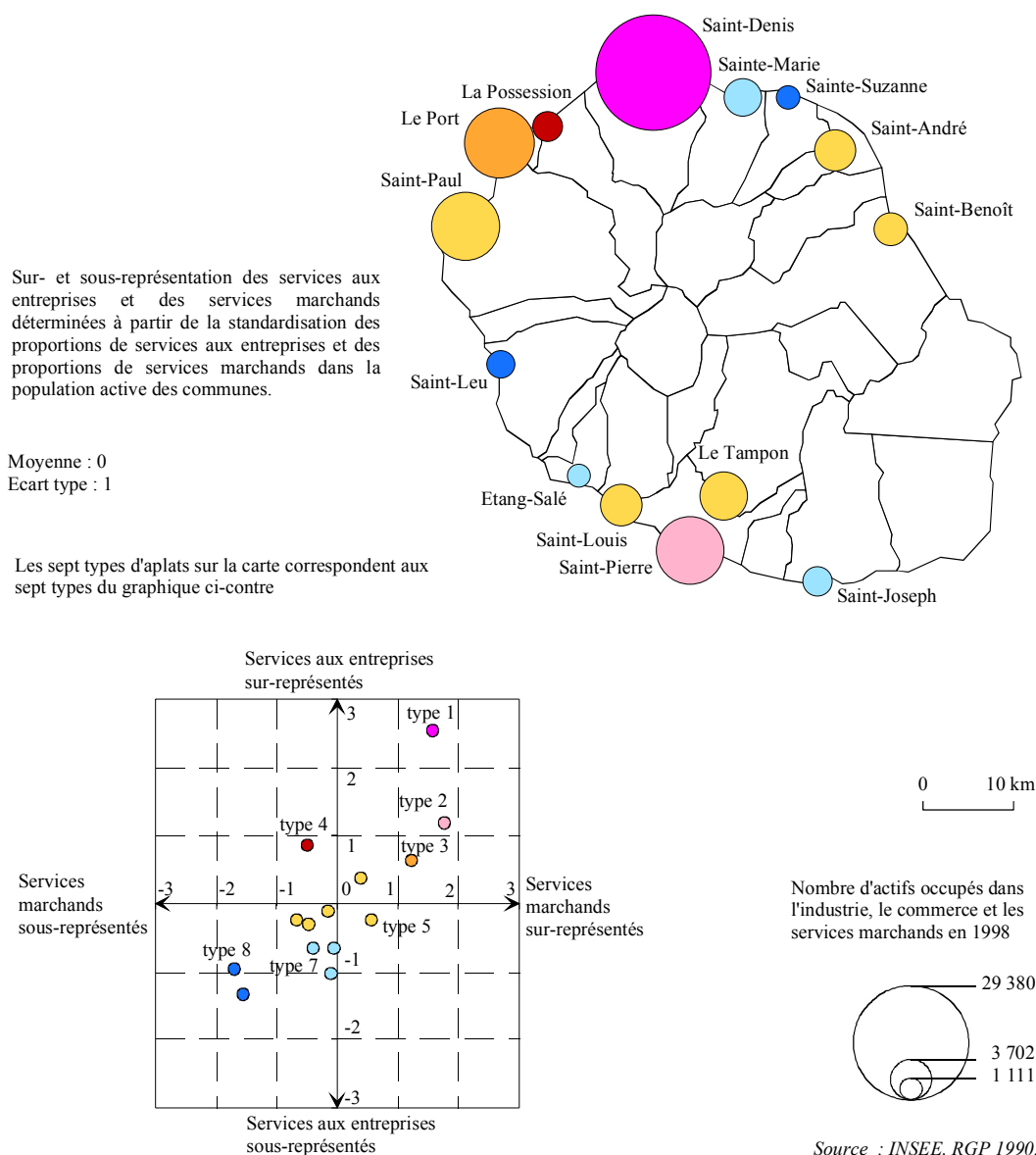
La hiérarchisation des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre par les services aux entreprises est très accusée (type 1 et type 2) bien que les positions relatives de ces deux communes en matière de services marchands soient identiques. Certes, elles présentent toutes deux une part plus importante de services marchands que les autres communes mais ces derniers sont au même niveau et ne les différencient donc pas (environ 45 %). Ce n'est pas le cas des services aux entreprises dont le poids relatif est beaucoup plus élevé dans la commune de Saint-Denis que dans celle de Saint-Pierre (6 % contre 4 %). La position de la commune de Saint-Pierre, définie par les services aux entreprises est beaucoup plus proche des positions des autres communes que la commune de Saint-

---

<sup>9</sup> La standardisation des proportions de services marchands et de services aux entreprises dans l'emploi local permet d'éliminer les différences de niveau des moyennes (moyennes respectives de 34 % et 3 %) et les différences de dispersion (écarts types respectifs de 7 % et 1,5 %). Grâce à cette méthode, on compare directement les positions relatives de chaque commune définie par les services marchands et les services aux entreprises. Les données sont centrées et réduites c'est-à-dire exprimées en écarts à la moyenne et divisées par l'écart-type qui devient ainsi l'unité de mesure de la différence. Une variable standardisée a donc pour moyenne 0 et pour écart-type 1.

Chaque valeur  $x_i$  de la variable X est convertie en  $u_i$  :  $u_i = \frac{x_i - \bar{X}}{\sigma}$

**Figure 4.2. - Les services aux entreprises et les services marchands dans l'emploi des communes de la Réunion en 1990**



En 1990, les services aux entreprises engendraient des différenciations spatiales qui ne correspondaient qu'en partie à celles initiées par les services marchands.

La hiérarchisation entre les communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre était plus accusée pour les services aux entreprises que pour les services marchands ; ils étaient au même niveau dans les communes du Port de à la Possession bien que les services marchands soient sous-représentés dans celle de la Possession ; ils étaient sous-représentés dans les communes de Sainte-Marie, de l'Etang-Salé et de Saint-Joseph dont le poids relatif des services marchands dans l'emploi local était pourtant conforme à la moyenne.

Denis (1 écart-type pour Saint-Pierre et presque 3 écarts types pour Saint-Denis). La taille de l'agglomération de Saint-Denis et sa fonction marchande sont très propices au développement des services aux entreprises mais ces derniers y sont en proportion encore plus importants qu'elles ne le laisseraient attendre. De ce point de vue, Saint-Denis est comparable au petit nombre de très grandes villes métropolitaines qui bénéficient d'une localisation préférentielle des services aux entreprises. Même si la commune de Saint-Pierre est moins bien dotée que celle de Saint-Denis en matière de services aux entreprises, elle se démarque des autres communes réunionnaises. Sa taille pourtant n'est pas tellement plus élevée que celle du Tampon ou de Saint-Paul. En fait, son attraction en matière de services aux entreprises s'explique par sa fonction marchande qui en termes relatifs est pratiquement aussi importante que celle de Saint-Denis.

Contrairement aux très grandes villes de France métropolitaine, les effets régionaux de diffusion des activités de services aux entreprises vers les communes proches de Saint-Denis sont assez faibles. À l'est, aucun effet de propagation des services aux entreprises vers les villes des communes voisines ne se manifeste. Ils restent localisés à Saint-Denis sans essaimage vers Sainte-Marie ou Sainte-Suzanne. En revanche, à l'ouest de Saint-Denis, les communes du Port et de la Possession sont mieux dotées que les autres communes. Mais, il n'est pas certain que l'on puisse expliquer cette assez bonne position uniquement par la proximité de la capitale dionysienne. La logique d'activité liée à la fonction de port de commerce de la commune du Port et dont la Possession a également profité explique certainement autant sinon plus que la proximité de la capitale dionysienne la présence de services aux entreprises.

La surreprésentation des services aux entreprises dans la commune de la Possession s'explique par l'extension du port de commerce sur la commune voisine du Port. Tandis que l'ancien port est situé sur la commune du Port, le nouveau port a été établi dans la commune de la Possession. Par ailleurs, les limites de la zone d'activité économique du Port ont aussi débordé sur la commune de la Possession. Dans les communes du Port et de la Possession, l'environnement économique est favorable au développement des services aux entreprises. La présence d'établissements industriels ou tertiaires constitue des clients potentiels pour les établissements de services aux entreprises et l'aménagement des zones d'activités facilite l'installation de ces établissements. En

effet, ces zones sont faciles d'accès, le terrain y est moins coûteux qu'en centre ville, et les entreprises regroupées sur un même site peuvent entraîner des effets de synergie.

Si les communes du Port et de la Possession présentent la même position en matière de services aux entreprises (environ un écart type), ce n'est pas le cas pour les services marchands. Alors que ces derniers sont surreprésentés dans la commune du Port (type 3), ils sont proches de la moyenne dans la commune de la Possession (type 4). Cette divergence entre les deux communes ne provient pas de l'activité industrielle car elle y est également représentée. Pour la comprendre, il faut invoquer le contenu du secteur tertiaire et plus particulièrement la répartition des actifs entre services marchands et services non marchands. Alors que les services non marchands occupent à peine plus de 20 % des actifs dans la commune du Port, ils regroupent presque 40 % des actifs dans la commune de la Possession. De ce fait, la proportion des services marchands est moins importante dans la commune de la Possession que dans celle du Port.

Pour les autres communes, la hiérarchisation introduite par les services aux entreprises est moins marquée. Toutefois, des distinctions peuvent être faites en fonction de la taille des villes localisées dans ces communes. Tout d'abord, on constate que les communes qui détiennent des villes de taille moyenne sont caractérisées de la même façon (type 5). Ainsi, les communes de Saint-Benoît, de Saint-André, de Saint-Paul, de Saint-Louis et du Tampon, présentent toutes des positions moyennes tant pour les services marchands que pour les services aux entreprises. Elles apparaissent donc comme des centres locaux qui assurent une fonction marchande essentielle mais finalement assez banale. Les services aux entreprises sont compris dans cette fonction marchande mais ne s'en démarquent pas. Pour le reste des communes où ne sont localisées que des unités urbaines de petite taille, les services aux entreprises sont systématiquement sous-représentés. En revanche ce n'est pas le cas des services marchands. Ainsi, dans les communes de Saint-Joseph, de l'Étang-Salé et de Sainte-Marie leur poids relatif dans l'emploi local est conforme à la moyenne (type 6). Ces communes font office de petits centres de détail et de services aux particuliers sans pour autant attirer les services aux entreprises. Seules les communes de Saint-Leu et de Sainte-Suzanne (type 7) présentent à la fois une sous-représentation des services marchands et des services aux entreprises.

Les services aux entreprises génèrent une structuration du territoire différente de celle des services marchands. Trois principes de localisation interviennent dans cette structuration. Le premier correspond à un simple effet de proportionnalité entre la taille de la ville et le nombre d'emplois de services aux entreprises. Cet effet joue également pour les services marchands et explique les ressemblances entre les répartitions géographiques de ces services et des services aux entreprises. Les deux autres principes sont plus spécifiques des services aux entreprises et entraînent des localisations qui ne sont pas calquées sur celles des services marchands. Le premier correspond au processus de métropolisation c'est-à-dire à la surreprésentation des services aux entreprises dans quelques grandes villes des réseaux urbains, en liaison avec la concentration des autres activités économiques dans ces villes et avec les effets d'agglomération. Le second est dicté par une logique d'activité. Les services sont surreprésentés car ils sont associés à une spécialisation économique. Les activités qui définissent la spécialisation sont consommatrices de services et l'on observe une surreprésentation tant pour ces activités que pour les services qui leur sont liés.

Trois niveaux de structuration du territoire sont issus des principes de localisation des services aux entreprises. La commune de Saint-Denis où les services aux entreprises sont très surreprésentés constitue le premier niveau. La concentration de la population et des activités économiques dans la capitale dionysienne est à l'origine de cette surreprésentation. Les communes de Saint-Pierre et du Port-la Possession forment le second niveau. Ces communes se caractérisent par la présence d'une ville de plus de 20 000 habitants et par une spécialisation économique dans le domaine industrialoportuaire pour les communes du Port et de la Possession et dans le domaine marchand pour la commune de Saint-Pierre. Le troisième niveau comprend le reste des communes où sont localisées des villes de taille relativement importante. C'est une sorte de niveau de base caractérisé par une proportion de services aux entreprises dans l'emploi local proche de la moyenne. Dans le reste des communes dont la population urbaine est aussi en nombre moins élevé, les services aux entreprises n'apparaissent pas comme un élément de structuration du territoire.



## **4.2. LA CAPITALE DIONYSIENNE ET LA DIFFUSION DES SERVICES AUX ENTREPRISES**

Dans les années 1990, la diffusion des services aux entreprises se poursuit sans toutefois réduire les disparités interurbaines. L'effet de métropolisation se manifeste dans la capitale dionysienne car celle-ci est particulièrement attractive pour les services aux entreprises. Dans le même temps, on assiste à une transformation systématique de la structure d'activité des communes au bénéfice des services aux entreprises. Dans toutes les communes, le poids relatif de ces services dans l'emploi local s'accroît, traduisant ainsi le caractère de généralité de leur diffusion et d'une manière plus large de la tertiarisation de l'économie réunionnaise.

### **4.2.1. La surconcentration dionysienne des services aux entreprises**

À la Réunion, les emplois des services aux entreprises sont très inégalement répartis entre les communes. En effet, un petit nombre d'entre elles réunit l'essentiel de l'activité économique<sup>10</sup> de la Réunion tandis que les autres n'en captent qu'une part réduite. Les contrastes géographiques engendrés par l'inégale répartition des emplois de services aux entreprises sont plus accusés que ceux des autres activités économiques car leur localisation géographique est des plus sélective. Ce principe de localisation a entraîné une surconcentration<sup>11</sup> relative des services aux entreprises dans la commune de Saint-Denis que l'on n'observe dans aucune autre commune.

#### ***Plus de la moitié des services aux entreprises concentrés dans la commune de Saint-Denis***

La surconcentration des emplois de services aux entreprises dans la commune de Saint-Denis est à l'origine des différentiels géographiques observés en 1998 entre les services

---

<sup>10</sup> L'activité économique est mesurée par le total des actifs occupés dans l'industrie, le commerce et les services. On a exclu de l'analyse les actifs agricoles car on considère l'activité économique des communes en liaison avec le développement urbain.

<sup>11</sup> Le terme de surconcentration est employé dans le sens d'une concentration géographique des emplois de services aux entreprises plus élevée que ne le laisserait attendre la concentration géographique des autres emplois.

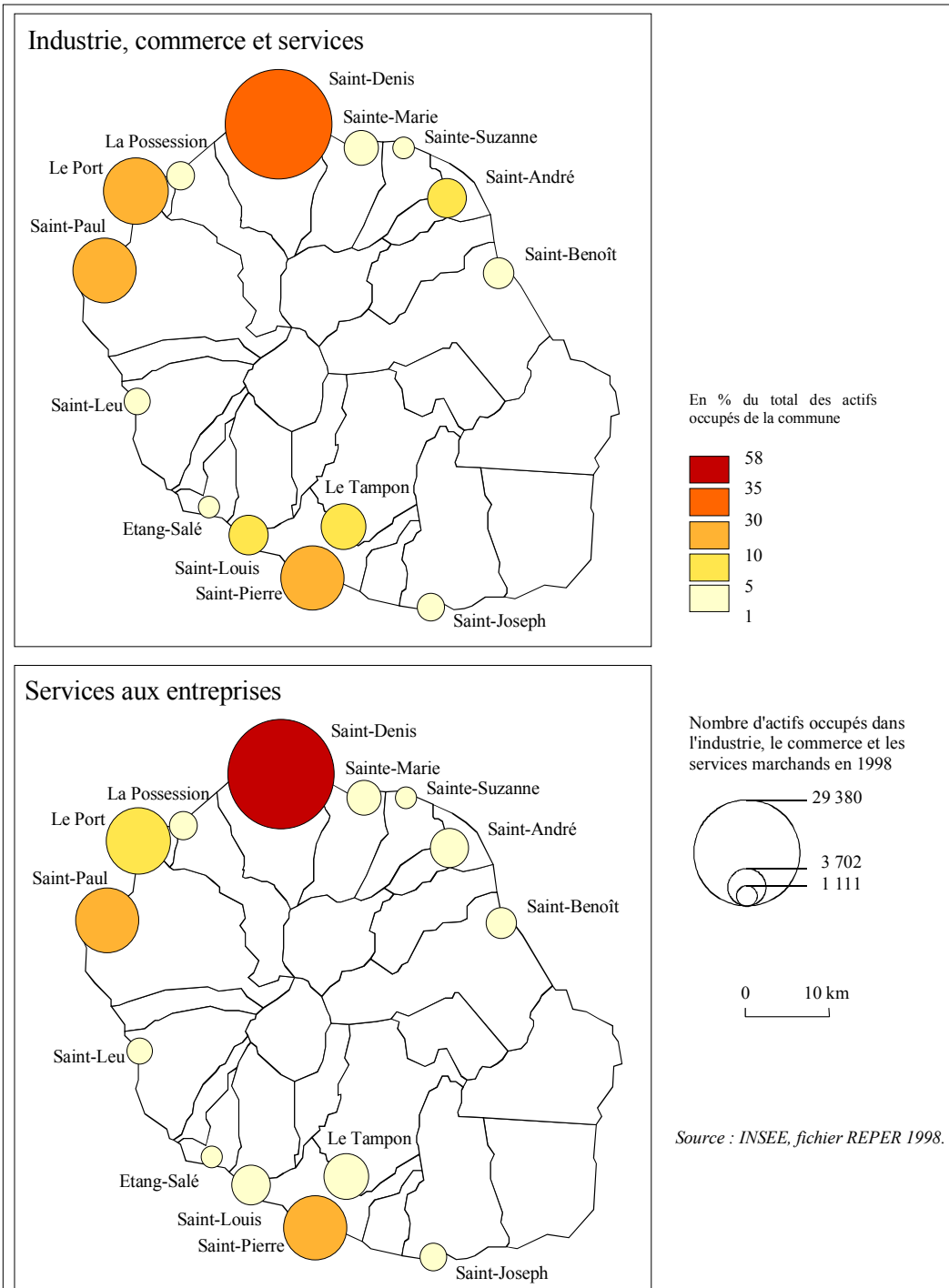
aux entreprises et les autres activités économiques<sup>12</sup> (figure 4.3). En effet, alors que la commune de Saint-Denis réunit plus de la moitié des emplois de services aux entreprises (57 % des emplois), elle ne rassemble que le tiers des emplois de l'industrie, du commerce et des services (34 % des emplois). Cette surconcentration des services aux entreprises dans la capitale dionysienne s'explique certainement à la fois par le nombre plus élevé dans la commune de Saint-Denis que dans les autres communes des services les plus courants c'est-à-dire ceux qui participent au fonctionnement quotidien des entreprises, et par la présence de services plus rares et plus coûteux que l'on ne trouve que dans la commune de Saint-Denis. Dans les autres communes réunionnaises, on n'observe pas de surconcentration des emplois de services aux entreprises. En effet, soit la contribution des communes en matière de services aux entreprises est identique à celle de ces mêmes communes pour les autres emplois, soit elle leur est inférieure.

Les communes de Saint-Pierre et de Saint-Paul présentent des contributions égales, que l'on considère les emplois de services aux entreprises ou ceux de l'industrie, du commerce et des services (12 %). Les communes du Port et de la Possession présentent une assez forte contribution en matière de services aux entreprises (8 %) qui est néanmoins inférieure à celle des autres emplois (14 %). Cette situation s'explique peut-être par la sous-représentation des activités non marchandes car les établissements de services non marchands sont eux aussi susceptibles d'avoir recours à des prestataires de services indépendants. En revanche, la fonction de sous-préfecture des communes de Saint-Paul et de Saint-Pierre incite au développement des services aux entreprises. Ainsi, peut-être que si les activités non marchandes étaient plus nombreuses dans les communes du Port et de la Possession, leur contribution serait, elle aussi, égale celle des autres activités économiques de ces communes. Les autres communes réunionnaises captent moins de 5 % des emplois de l'industrie, du commerce et des services. Seules les communes de Saint-André, de Saint-Louis et du Tampon dépassent légèrement ce seuil avec environ 6 % des emplois. Dans tous les cas, les services aux entreprises sont

---

<sup>12</sup> On compare les contributions de chaque commune à l'ensemble des emplois de l'industrie, du commerce et des services des communes étudiées, et les contributions de chaque commune à l'ensemble des emplois de services aux entreprises de ces mêmes communes. Ainsi, sont considérées les proportions du nombre d'actifs occupés dans l'industrie, le commerce et les services de la commune dans le total des actifs de ce même champ pour l'ensemble des communes d'une part, et, les proportions du nombre d'actifs occupés dans les services aux entreprises de la commune sur le total des actifs de ce secteur pour l'ensemble des communes d'autre part.

**Figure 4.3. - La contribution des communes à l'activité économique de la Réunion en 1998**



En 1998, plus de la moitié des emplois des services aux entreprises de la Réunion étaient localisés dans la commune de Saint-Denis qui pourtant ne concentrait qu'un tiers du total des emplois. Le reste des emplois des services aux entreprises se partageait entre l'ouest et le sud, notamment dans les centres urbains des communes de Saint-Paul, du Port et de Saint-Pierre. Ils étaient peu présents à l'est caractérisé par une faible contribution à l'activité économique de la Réunion.

rassemblés par ces communes dans des proportions moins importantes que les autres activités économiques et les contributions pour ces services n'excèdent jamais 3 %.

***Face à la suprématie du nord, l'est est très défavorisé et l'ouest et le sud sont mieux dotés***

À l'échelon régional, le nord, très favorisé par la concentration économique dionysienne, se distingue. Ce contraste entre la commune détenant la capitale et les autres communes réunionnaises est accentué par la répartition spatiale très sélective des services aux entreprises. En revanche, l'est ne réussit pas à être très attractif en matière d'emplois. Ainsi, sa contribution à l'activité économique de la Réunion est inférieure à 10 %<sup>13</sup> et celle se rapportant aux services aux entreprises est encore moins bonne avec seulement 5 % des emplois. Cette carence du développement économique des villes de l'est s'explique par la proximité de l'agglomération de Saint-Denis. Il semblerait que la capitale exerce un effet de glacis. Cet effet est certainement renforcé par l'orientation de la politique d'aménagement du territoire qui privilégie la fonction résidentielle de ces communes dans un souci de complémentarité avec la capitale. D'une manière générale, la Réunion est confrontée au problème de la disponibilité de l'espace constructible en raison de l'étroitesse de la bande littorale en contrebas des cirques. À Saint-Denis, ce problème est renforcé par celui du coût foncier des logements qui atteint pratiquement les niveaux observés à Paris. Ainsi, ces dernières années, le choix de la localisation des constructions de logements sociaux s'est porté à l'est.

L'ouest et le sud sont plus avantagés et ont l'un et l'autre à peu près le même poids économique. Chacun d'eux contribue pour un peu plus de 25 % des emplois, à l'activité économique d'ensemble, et pour presque 20 % des emplois, à l'activité de services aux entreprises. Dans les deux cas, cette contribution est en grande partie apportée par un centre urbain principal, Saint-Pierre pour le sud et Saint-Paul pour l'ouest. Toutefois, la proximité du Port et de la Possession rend, à l'ouest, la prééminence de Saint-Paul, beaucoup moins exclusive. La capitale dionysienne n'est pas très éloignée non plus et le développement économique de l'ouest s'effectue sans aucun doute en grande partie grâce aux relations entretenues avec le nord. Il est probable qu'au sud, les relations avec la capitale soient beaucoup moins prégnantes et que l'arrière-pays agricole soit plus impliqué dans ce développement. Dans tous les cas, le développement de la société de

---

<sup>13</sup> En % du total des actifs occupés de la commune.

consommation qui se traduit par l'augmentation de la demande en services par les particuliers et les entreprises, est un moteur économique puissant qui s'applique à toutes les régions, sauf peut-être à l'est où cette demande est encore largement satisfaite par Saint-Denis.

***Effet de métropolisation dans la commune de Saint-Denis et effet proportionnel dans les communes de Saint-Pierre, de Saint-Paul, du Port et de la Possession***

La confrontation de la répartition intercommunale des emplois de services aux entreprises, à celle des emplois de l'industrie, du commerce et des services, témoigne bien du principe de localisation des services aux entreprises et surtout permet de mettre en évidence les réactions des centres urbains à ce principe. Ainsi, l'exclusivité dionysienne de la surconcentration des services aux entreprises signale un effet de métropolisation visible nulle part ailleurs à la Réunion. Cette exclusivité n'interdit pas malgré tout l'existence de concentrations des emplois de services aux entreprises dans d'autres communes. Mais ces concentrations, contrairement à celles observées dans la commune de Saint-Denis, s'expliquent juste par une relation de proportionnalité entre le nombre total d'emplois de l'industrie, du commerce et des services et le nombre d'emplois de services aux entreprises rassemblés par chaque commune. Toutefois, cet effet n'est pas banal car il ne s'exerce que dans un petit nombre de communes. Ainsi, seules les communes de Saint-Pierre et de Saint-Paul, et dans une moindre mesure celles du Port et de la Possession, en sont affectées. Or, le nombre d'emplois de l'industrie, du commerce et des services, les densités de population urbaine et la fonction économique de ces communes les positionnent immédiatement après la commune de Saint-Denis.

Les autres communes ne concentrent qu'une très faible part de services aux entreprises comme si la petite taille de leur centre urbain ou la proximité d'un centre urbain plus important d'une commune voisine étaient un frein à la présence de ces services. Dans les communes de Saint-André, de Saint-Louis et du Tampon, l'effet de proportionnalité ne joue pas. Cela s'explique bien sûr par la taille<sup>14</sup> bien moins élevée de ces communes. Toutefois, on aurait pu s'attendre à une meilleure représentation des services aux entreprises dans ces trois communes car, malgré tout, leur taille est plus importante que celle des autres communes. Par ailleurs, elles disposent d'un centre urbain où la fonction commerciale est assez bien représentée. L'explication provient peut-être de la

---

<sup>14</sup> Le terme de taille est utilisé au sens de poids démographique

proximité d'un centre urbain plus important, Saint-Denis dans le cas de Saint-André, Saint-Pierre dans ceux de Saint-Louis et du Tampon, qui pour le moment capterait à son avantage les emplois de services aux entreprises. Pour les autres communes, leur taille peu élevée semble en revanche constituer l'unique facteur.

À la surconcentration des emplois de services aux entreprises dans la commune de Saint-Denis est bien sûr associée une forte spécialisation<sup>15</sup> dionysienne dans ce secteur. Toutefois, cela ne signifie pas que d'autres communes, telles Saint-Pierre, Saint-Paul, le Port ou la Possession, ne puissent être légèrement spécialisées. En effet, bien que le nombre de services aux entreprises soit proportionnel au nombre total d'emplois que ces communes rassemblent, la référence au poids moyen des services dans l'emploi local peut donner lieu à de légères spécialisations car leur faible concentration géographique dans les autres communes abaisse d'autant le poids moyen. Par ailleurs, les communes qui ne présentent pas de spécialisation, ont pu néanmoins connaître une transformation de leur structure d'activité en faveur de ces services. En effet, il est fort probable que la croissance des emplois de services aux entreprises qui, au cours des années 1990, a été plus rapide que celle des autres emplois ait aussi affecté des communes pour lesquelles la contribution en matière de services est très faible.

#### **4.2.2. Une transformation de la structure d'activité des communes à l'avantage des services aux entreprises**

Au cours des années 1990, les sélections intercommunales des services aux entreprises se sont poursuivies confirmant ainsi l'évolution des sélections opérées durant les années 1970 et 1980. Ainsi, d'importants contrastes intercommunaux demeurent. Pourtant, malgré la forte spécialisation dionysienne, la diffusion généralisée des services aux entreprises a transformé la structure d'activité de l'ensemble des communes. De fait, on a assisté à un relèvement quasi systématique du niveau relatif des services aux entreprises dans l'emploi communal, voire à l'apparition de légères spécialisations dans quelques communes.

---

<sup>15</sup> La spécialisation est ici déterminée par un poids relatif des emplois de services aux entreprises dans l'emploi local plus élevé que le poids moyen.

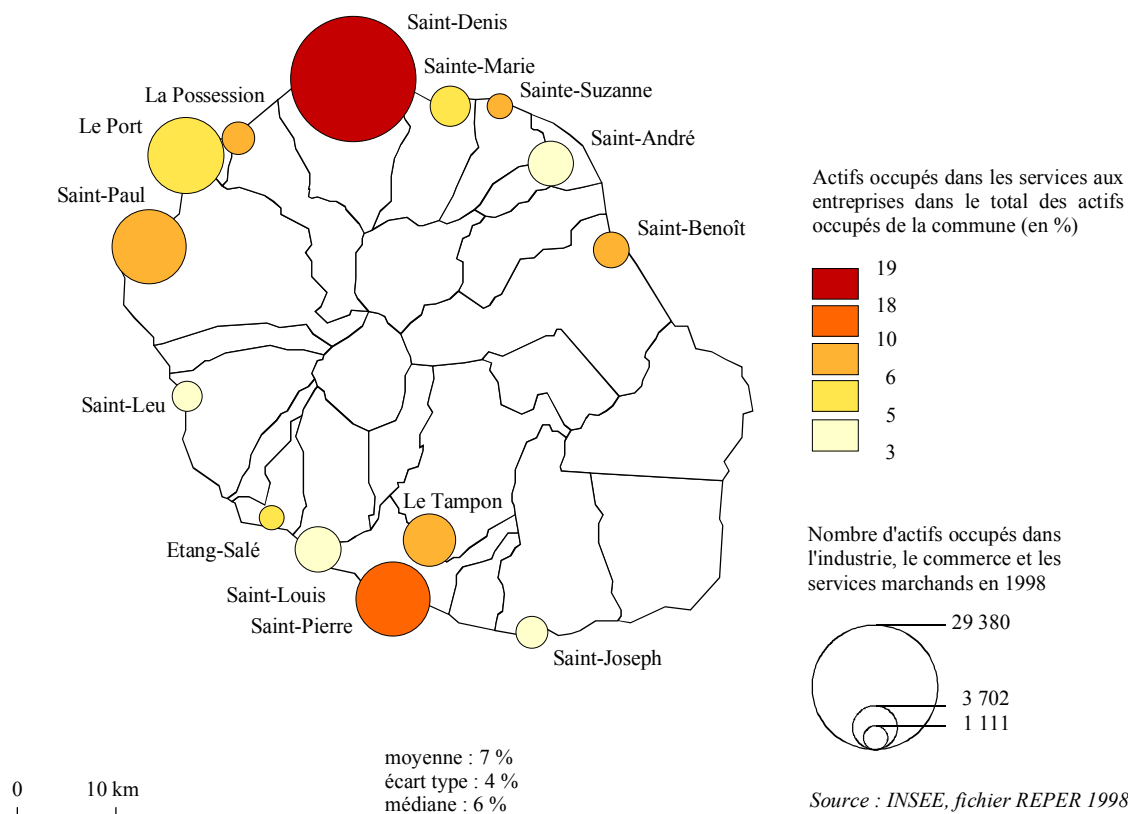
### ***Le relèvement du niveau relatif des services aux entreprises dans l'emploi communal***

Entre 1993 et 1998, la croissance du nombre des emplois de services aux entreprises, toujours plus rapide que celle des autres activités économiques, a produit un relèvement plus ou moins intense mais pratiquement systématique du poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi local. Ainsi, le poids moyen est passé de 5 % à 7 % et le poids minimum de 2 % à 3 %. Les communes de Saint-Paul et de Saint-Benoît ne présentaient, au cours de la période, qu'une légère augmentation du poids relatif des services aux entreprises dans le total des emplois qu'elles rassemblent. Cela ne signifie pas que le nombre d'emplois de services aux entreprises n'a pas augmenté, mais, dans ces deux communes, l'augmentation n'a pas été plus rapide que celle des autres emplois. En revanche, dans les autres communes, la croissance des services aux entreprises s'est toujours accompagnée d'une transformation de la structure d'activité des communes à la faveur des services aux entreprises. La commune de Saint-Denis en a été la principale bénéficiaire.

### ***Renforcement de la spécialisation dionysienne et diffusion sélective vers les autres communes***

En 1998, la spécialisation de la commune de Saint-Denis dans les services aux entreprises était très forte (figure 4.4). Avec 20 % de services aux entreprises (soit un emploi sur cinq), elle se démarquait nettement des autres communes (la moyenne est de 7 % et l'écart type de 4 %). La commune qui occupait la seconde position (Saint-Pierre) n'avait que 11 % de ses emplois qui relevaient du secteur des services aux entreprises soit un écart de presque 10 % avec celle de Saint-Denis. L'effet de métropolisation a donc joué avec une forte intensité dans la capitale dionysienne. Non seulement les services aux entreprises y sont surconcentrés mais ils pèsent aussi beaucoup plus dans sa structure d'emplois que dans celle des autres communes.

**Figure 4.4. - Les services aux entreprises dans l'emploi des communes de la Réunion en 1998**



En 1998, la commune de Saint-Denis se caractérisait par une forte spécialisation dans les services aux entreprises. Les autres communes ne se démarquaient pas à l'exception de Saint-Pierre, voire de Saint-Paul, de la Possession et de Sainte-Suzanne qui sont légèrement spécialisées.



Saint-Denis est aussi la commune qui, entre 1993 et 1998, a enregistré la plus forte augmentation des proportions d'emplois de services aux entreprises dans le total des emplois de l'industrie, du commerce et des services qu'elle concentre (14 % de services aux entreprises en 1993). Ainsi, la variation absolue de ces proportions était de 6 % dans la commune de Saint-Denis alors que dans les autres, hormis Sainte-Suzanne<sup>16</sup>, la variation était toujours inférieure à 3 %. Cette augmentation plus rapide du poids relatif des services aux entreprises fait que la capitale dionysienne se démarquait encore plus des autres communes en 1998 qu'en 1993. Toutefois, cette progression est à nuancer, car si l'on considère non plus la variation absolue des proportions de services aux entreprises dans l'emploi local, mais leur variation relative, qui permet de supprimer l'influence de l'importance relative initiale de l'activité dans le total des emplois, l'évolution de Saint-Denis est proche de la moyenne (1,4 % pour une moyenne de 1,3 %).

Malgré une spécialisation dionysienne qui s'est renforcée, la répartition spatiale des proportions des emplois de services aux entreprises dans l'emploi des communes était un peu plus homogène en 1998 qu'en 1993 (la valeur du coefficient de variation passe de 0,6 à 0,5). Cela confirme bien la logique de diffusion spatiale de ces services. Ils sont très sensibles aux effets d'agglomération, et, dans le cas du système urbain français, à la centralisation autour d'une capitale tête de réseau mais il se produit néanmoins un changement de la structure des emplois dans les autres communes.

#### ***Légère spécialisation des deux sous-préfectures saint-pierroise et saint-pauloise et de la commune portuaire de la Possession***

Certes, la spécialisation de la commune de Saint-Pierre n'est que légère comparée à celle de la commune de Saint-Denis, mais elle est tout de même significative. À un degré moindre, il en va de même des communes de Saint-Paul, de Sainte-Suzanne et de la Possession dont environ 10 % des emplois relevaient des services aux entreprises<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Le cas de Sainte-Suzanne est atypique car cette commune ne concentre pas beaucoup d'actifs. Sa position dans la hiérarchie n'est pas stable, elle peut changer brutalement de position uniquement en raison de la création ou de la disparition d'un ou de quelques établissements dont le nombre d'employés pèse dans le total peu élevé des emplois de la commune.

<sup>17</sup> Sur le plan strictement théorique, seule la commune de Saint-Pierre est spécialisée car elle présente une valeur supérieure à la limite définie selon la loi normale (moyenne+1 écart-type) qui détermine la probabilité que la valeur s'écarte de manière significative du centre de gravité (moyenne) de la distribution des valeurs. Les valeurs des communes de Saint-Paul, de Sainte-Suzanne et de la Possession sont comprises dans l'intervalle de probabilité défini par les bornes (moyenne+0,5 écart-type ; moyenne+1 écart-type). On choisit d'interpréter ces positions comme une

La spécialisation des communes de Saint-Pierre et de Saint-Paul reflète bien l'organisation hiérarchisée du territoire. Ces deux sous-préfectures font office de place centrale<sup>18</sup> dans le domaine du commerce et des services. Les services aux entreprises n'échappent pas à cet effet de centralité christallérienne<sup>19</sup> et pèsent donc d'avantage dans leur population active que ce n'est le cas dans les autres communes. Par ailleurs, les industries agro-alimentaires pour la commune de Saint-Pierre et les activités touristiques pour celle de Saint-Paul, induisent également des emplois de services aux entreprises. Bien que les variations relatives des proportions de services aux entreprises dans l'emploi de ces deux communes soient proches (environ 1,1), en 1998 la position relative de la commune de Saint-Pierre devance plus nettement qu'en 1993 celle de Saint-Paul. L'accroissement de cet écart de position s'explique par une variation absolue des services aux entreprises plus élevée dans la commune de Saint-Pierre que dans celle de Saint-Paul (1,3 % contre 0,4 %).

De son côté, la commune de Sainte-Suzanne a connu une progression très importante du poids relatif des services aux entreprises dans le total de ses emplois. Toutefois, elle est liée uniquement à la création, au cours des années 1990, d'un petit nombre d'établissements sans que joue d'effet de centralité dans cette petite commune. Or le secteur des services aux entreprises, particulièrement à la Réunion, est très créateur d'entreprises mais également très affecté par les cessations d'activité (G. Mordant, S. Verdier, 1997). Il n'est donc pas certain que ces créations soient pérennes et que la spécialisation se maintienne dans les prochaines années. Ces opérations ponctuelles d'ouverture d'établissement sont tout de même significatives d'une réelle diffusion mais cette diffusion est à confirmer pour les années à venir.

La spécialisation de la commune de la Possession dans les services aux entreprises sera en revanche certainement durable. Elle s'explique essentiellement par la fonction

---

légère spécialisation car la valeur très élevée de la commune de Saint-Denis déplace le centre de gravité de la distribution vers la droite (valeur élevée de la moyenne).

<sup>18</sup> Le terme de « place centrale » est utilisé en référence à la théorie des lieux centraux selon laquelle « les biens et les services les plus rares, à plus grande portée géographique, sont disponibles dans un petit nombre de grands centres, alors que les biens et les services auxquels on a recours plus fréquemment sont accessibles dans un plus grand nombre de centres » (Th. Saint-Julien, *in* P. Caro, Th. Saint-Julien, 1997).

<sup>19</sup> On retient ici uniquement l'expression la plus courante de la centralité, celle qui est fondée sur les déplacements périodiques de population en vue de l'acquisition d'un bien ou d'un service. Dans la théorie des lieux centraux, le niveau de centralité est déterminé seulement en fonction des biens et services marchands. Toutefois, dans la pratique, l'impact du principe de marché sur l'organisation hiérarchisée du système urbain rejoint celui du principe administratif qui régit les services publics. Ces deux principes en se combinant contribuent à assurer l'encadrement du territoire par un système de lieux centraux (P. Caro, Th. Saint-Julien, 1997).

portuaire conjointe des communes du Port et de la Possession. Cette fonction dote la Possession d'une centralité spécialisée favorable à l'installation d'établissements de services aux entreprises. En revanche la centralité christallérienne ne peut être invoquée compte tenu de la petite taille de la commune. La progression de la position relative de la commune de la Possession entre 1993 et 1998, a été très nette. De fait, alors qu'en 1993 elle était précédée par la commune de Saint-Benoît, en 1998 elle la devançait. Du point de vue de l'augmentation de la variation absolue des services aux entreprises (3 %), elle se situait même juste après la commune de Saint-Denis. De même, elle est signalée par sa variation relative (1,5 %) qui est supérieure à la moyenne.

***Malgré sa fonction portuaire et sa taille, absence de spécialisation dans la commune du Port***

Paradoxalement, la commune du Port qui, comme la commune de la Possession, a bénéficié de la fonction portuaire et, qui plus est, présente une taille plus élevée, n'est pas spécialisée dans les services aux entreprises. Sa position relative en matière de services aux entreprises s'est même détériorée au cours des années 1990. Le peu de poids des services aux entreprises dans le total des emplois de la commune du Port s'explique certainement en partie par la faiblesse des fonctions administrative et commerciale qui empêche l'exercice d'une centralité christallérienne normalement attendue compte tenu de la taille de cette commune. Située entre la préfecture dionysienne et la sous-préfecture saint-pauloise, qui sont aussi des places centrales pour la fonction commerciale, le rôle de desserte et d'encadrement du territoire échappe à cette commune.

Par ailleurs, la commune du Port concentre un nombre relativement élevé des emplois de services aux entreprises de la Réunion mais ils pèsent moins dans la structure d'activité que les emplois des secteurs du transport, de l'industrie et du commerce qui soutiennent une fonction portuaire assurée dès le XIX<sup>e</sup> siècle. L'innovation des services aux entreprises, apparue au cours des années 1970 à la Réunion s'est donc intégrée dans la commune du Port à une base économique dont la formation lui est bien antérieure. En revanche, les activités de services aux entreprises avaient déjà fait leur apparition à la Réunion lorsque, dans les années 1980, un nouveau port est mis en service à la Possession. Avant cette construction, la commune ne réunissait que peu d'habitants et était exclusivement agricole. Aucun effet de proportionnalité ou de centralité

commerciale ne pouvant jouer, la spécialisation dans les services aux entreprises à la Possession se justifie par la proximité de la commune du Port et le développement de ses nouvelles activités portuaires ainsi que par la proximité de Saint-Denis. Les choix des acteurs politiques locaux ont aussi facilité l'installation des établissements de services aux entreprises grâce à l'aménagement de zones d'activités tertiaires. Ces différents facteurs expliquent que dans la commune de la Possession l'innovation que constituent les services aux entreprises ait été adoptée assez rapidement et se soit exprimée par une spécialisation de la structure d'activité de la commune dans le secteur des services aux entreprises alors que dans la commune du Port ce n'est pas le cas.

#### ***Faible intensité de la diffusion dans les autres communes***

Les autres communes réunionnaises ne sont pas spécialisées dans le secteur des services aux entreprises. Non seulement les emplois de services aux entreprises y sont peu concentrés, mais leur poids relatif dans la structure des emplois est également très faible. Les communes de Saint-Benoît et du Tampon se distinguent légèrement de cet ensemble. En effet, dans ces deux communes, la proportion des emplois services aux entreprises dans le total des emplois de l'industrie, du commerce et des services est égale à la proportion moyenne alors que dans les autres communes, au nombre de 7, les proportions sont systématiquement inférieures à 6 %. Dans la commune du Tampon, le poids un peu plus important des services aux entreprises dans la structure d'activité communale provient peut-être d'une légère diffusion de ces services depuis la commune de Saint-Pierre. Dans le cas de la commune de Saint-Benoît, on doit plutôt invoquer sa fonction de sous-préfecture.

Alors que la commune de Saint-Benoît n'a pas connu, au cours des années 1990, une augmentation significative de la proportion des services aux entreprises dans le total de ses emplois (la variation absolue est de 0,6 % et la variation relative est proche de 1), la commune du Tampon, ainsi que les communes de Saint-Leu et de l'Étang-Salé, se caractérisent par un changement de leur structure d'activité en faveur des services aux entreprises plus rapide que celui des autres communes (pour ces trois communes, les variations absolues et relatives sont proches de 2). Les autres communes (Saint-Louis, Saint-Joseph, Saint-André et Sainte-Marie) ne se démarquent pas. Leur position relative est parmi les moins bonnes et les changements de leur structure d'activité au bénéfice des services aux entreprises parmi les plus lentes.

### ***Persistance d'importants contrastes régionaux***

La diffusion des services aux entreprises dans l'ensemble des communes s'est accompagnée d'un renforcement de la hiérarchisation des centres qui est particulièrement visible pour le niveau supérieur de la hiérarchie urbaine. Ainsi, l'écart entre les positions des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre était beaucoup plus important en 1998 qu'en 1993. Dans une moindre mesure, les positions entre celles de Saint-Pierre et de Saint-Paul étaient également plus éloignées à la fin des années 1990. La commune de la Possession a quant à elle amélioré sa position, bénéficiant d'une logique d'activité du fait de sa fonction portuaire. Ainsi, bien que le poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi local, ait augmenté dans toutes les communes, d'importants contrastes régionaux persistent.

Le nord est très avantagé par la présence de l'agglomération de Saint-Denis mais la diffusion des services aux entreprises vers les communes voisines n'a pas été pas aussi forte que l'on aurait pu attendre. À l'est, aucune commune, hormis Sainte-Suzanne, ne présente de spécialisation et la vitesse du changement de leur structure d'activité au bénéfice des services aux entreprises est parmi les moins rapides. L'ouest et le sud, qui rassemblent un éventail plus étendu de fonctions économiques, sont mieux dotés mais se positionnent assez loin derrière Saint-Denis. À l'ouest, un partage géographique de ces fonctions s'opère entre la commune de Saint-Paul (fonction administrative, commerciale et touristique) et les communes du Port et de la Possession (fonction portuaire). Les services aux entreprises qui sont à la jonction des combinaisons productives retranscrivent ce partage et spécifient les communes de Saint-Paul et de la Possession. Au sud, la commune de Saint-Pierre profite de ses fonctions commerciale, administrative et productive (agro-alimentaire) mais aussi certainement de son éloignement de la capitale dionysienne. Les autres communes sont peu spécialisées. Celle du Tampon se démarque légèrement. Cette dernière ainsi que les communes de Saint-Leu et de l'Étang-Salé connaissent un changement de leur structure d'activité au bénéfice des services aux entreprises un peu plus rapide que dans les autres communes.

### 4.3. LES COMPOSANTES DE LA DIFFUSION SELON LE TYPE DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Selon le type de services aux entreprises, différentes composantes de la diffusion peuvent être mises en évidence. En effet, l'intervention à des niveaux multiples de l'organisation des entreprises, implique l'exercice de diverses logiques pouvant donner lieu à des spécialisations propres à chaque type de services. Le plus souvent, les métiers qui requièrent une forte qualification des ressources humaines, utilisent de nouvelles techniques (informatique, télématique...), ou nécessitent un accès rapide à l'information, présentent les localisations les plus discriminantes. Les centres urbains spécialisés dans ce type de services sont alors désignés comme les centres dotés des fonctions économiques les plus stratégiques et qui jouent un rôle privilégié dans la structuration du territoire. Afin d'identifier les composantes spatiales des services aux entreprises en fonction de leur nature et de leur niveau de qualification, un état des lieux est effectué en 1998. Sont distinguées trois catégories de services qui comprennent les services d'études et de conseil, les services opérationnels, et les services de fourniture de moyens (figure 4.5). On détermine si les communes sont spécialisées dans l'un de ces trois sous-ensembles puis on observe qu'elles ont été les évolutions spatio-temporelles durant la décennie.

**Figure 4.5. – Les trois grandes catégories de services aux entreprises**

Services d'études et de conseil	Services opérationnels	Services de fourniture de moyens
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseil en système informatique</li> <li>- Réalisation de logiciels</li> <li>- Traitement de données</li> <li>- Activités de banques de données</li> <li>- Recherche et développement</li> <li>- Services juridiques, comptables et de conseil en gestion</li> <li>- Activités d'architecture et d'ingénierie</li> <li>- Activités de contrôle et analyses techniques</li> <li>- Publicité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entretien et réparation de machines de bureau et de matériel informatique</li> <li>- Enquêtes et sécurité</li> <li>- Activités de nettoyage</li> <li>- Services divers fournis principalement aux entreprises</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Activités immobilières</li> <li>- Location sans opérateur</li> <li>- Sélection et fourniture de personnel</li> </ul>

*Typologie établie à partir de la NAF, 1992.*

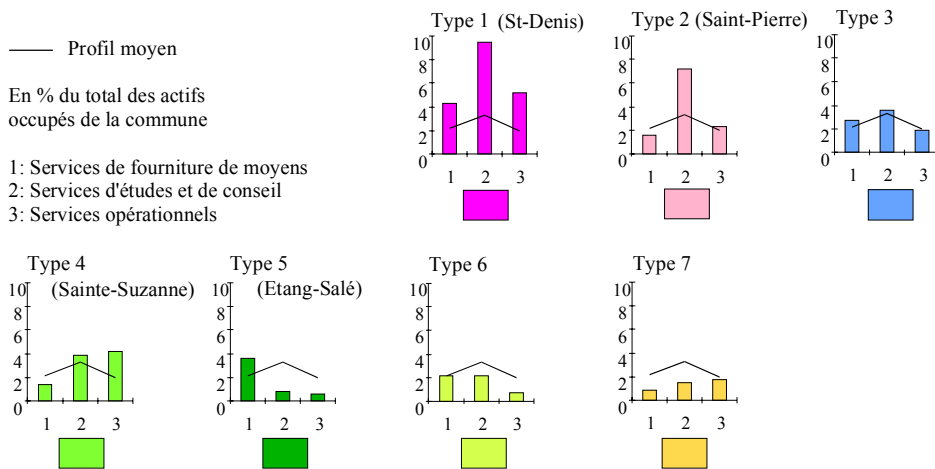
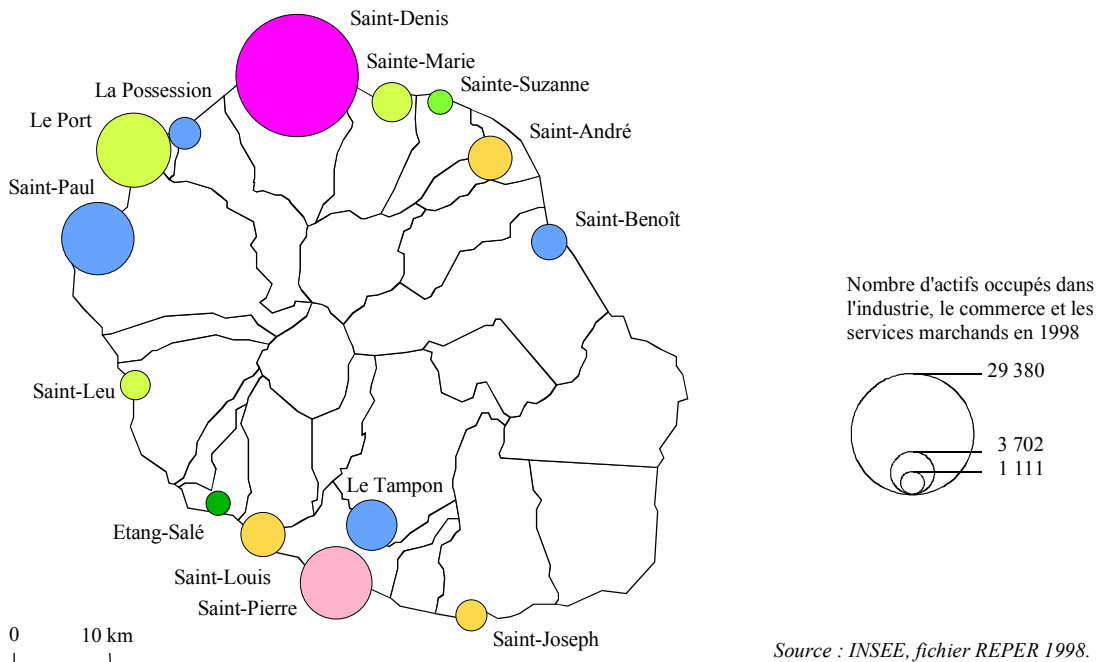
Les services d'études et de conseil (5 000 emplois) représentent 50 % des services aux entreprises et 5 % des emplois de l'industrie, du commerce et des services. Ils rassemblent des services assez variés tels que les activités informatiques, les activités d'architectes ou de publicité, mais tous ont en commun de s'appuyer sur un travail

qualifié. Toutefois, à l'intérieur de ce groupe, les services peuvent présenter des degrés divers de qualification. Les services opérationnels représentent 25 % des services aux entreprises et 3 % des emplois de l'industrie, du commerce et des services. Ils regroupent des emplois systématiquement peu qualifiés tels les activités de nettoyage ou de gardiennage et exigent la venue du prestataire de services chez le client pour la réalisation du service. Les services de fourniture de moyens représentent 25 % des services aux entreprises et 3 % des emplois de l'industrie, du commerce et des services. Comme leur nom l'indique, ils fournissent ponctuellement à l'entreprise des biens ou de la matière grise. On a donc inclus dans cette catégorie tant les intérimaires, que les services immobiliers ou de location.

#### **4.3.1. Les spécialisations des services d'études et de conseil, des services opérationnels et des services de fourniture de moyens**

Les spécialisations liées aux services d'études et de conseil, aux services opérationnels ou aux services de fourniture de moyens, sont déterminées par la comparaison entre le profil moyen défini par la moyenne des proportions de chaque sous-ensemble et les poids relatifs de chaque sous-ensemble dans le total des emplois de l'industrie, du commerce et des services de la commune. Les profils sont classés en fonction de leurs écarts au profil moyen (figure 4.6). La spécialisation d'une commune dans le secteur des services aux entreprises n'implique pas nécessairement qu'elle est spécialisée dans chacun des sous-ensembles considérés. De même une commune qui n'est pas spécialisée dans les services aux entreprises, peut néanmoins l'être pour un sous-ensemble donné. Toutefois, d'une manière générale, plus une commune est spécialisée dans les services aux entreprises et plus les sous-ensembles considérés seront susceptibles d'être surreprésentés. C'est le cas notamment pour la commune de Saint-Denis. En revanche, moins une commune est spécialisée dans les services aux entreprises et plus les sous-ensembles considérés seront susceptibles d'être sous-représentés.

Figure 4.6. - Les spécialisations des services aux entreprises à la Réunion en 1998



En 1998, seule la commune de Saint-Denis et dans une moindre mesure celle de Saint-Pierre étaient spécialisées dans les services d'études et de conseil. Les autres communes, à l'exception des communes de Sainte-Suzanne et de l'Etang-Salé, n'étaient pas spécialisées dans un type particulier de services aux entreprises. Les communes de Saint-Paul, de la Possession, de Saint-Benoît et du Tampon, proches du profil moyen, définissaient une sorte de niveau de base en matière de services



### ***Spécialisation des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre dans les services d'études et de conseil***

Saint-Denis et Saint-Pierre sont les seules communes réunionnaises à être spécialisées dans les services d'études et de conseil. La spécialisation est un peu plus importante dans la commune de Saint-Denis (type 1) que dans celle de Saint-Pierre (type 2) avec des écarts au poids moyen (3,3 %) qui sont respectivement de 6 et 4 %. Alors que la commune de Saint-Pierre n'est spécialisée que dans ce sous-ensemble de services, ce n'est pas le cas de la commune de Saint-Denis où les services opérationnels et dans une moindre mesure les services de fourniture de moyens sont surreprésentés. Toutefois, ces surreprésentations sont moins importantes que pour les services d'études et de conseil. En effet, l'écart au poids moyen est seulement de 2,2 % pour les services de fourniture de moyens (poids moyen : 2,1 %), et de 3,2 % pour les services opérationnels (poids moyen : 1,9 %).

L'effet de métropolisation qui s'exerce à Saint-Denis explique que cette commune présente les plus fortes spécialisations de la Réunion dans les services aux entreprises, quelle que soit leur nature. Les services qui participent au fonctionnement courant des entreprises y sont présents dans des proportions plus importantes que dans les autres communes car Saint-Denis est la commune qui d'une part réunit le plus grand nombre d'entreprises, quel que soit le secteur d'activité de ces entreprises, et d'autre part exerce

la plus forte polarisation. Toutefois, la spécialisation plus intense dans les services d'études et de conseil, est significative d'un partage géographique encore plus discriminant pour ce sous-ensemble des services aux entreprises. La spécialisation de la commune de Saint-Pierre dans les services d'études et de conseil doit être nuancée. En effet, on a vu précédemment que les concentrations géographiques des services aux entreprises ainsi que la spécialisation des communes ne s'expliquaient pas, lorsque ce secteur est considéré globalement, par un effet de métropolisation mais par un effet de proportionnalité lié à la taille des communes combiné à un effet de centralité commerciale et administrative. Par ailleurs, les services d'études et de conseil forment un ensemble assez composite qui masque une différenciation fonctionnelle entre Saint-Denis et Saint-Pierre liées à la présence exclusive de quelques services à Saint-Denis.

### ***Localisation exclusive de certains services d'études et de conseil dans la commune de Saint-Denis***

Les fonctions les plus stratégiques des services aux entreprises sont assurées exclusivement par la commune de Saint-Denis. En effet, parmi les services d'études et de conseil, les services qui traitent l'information, participent à l'organisation des entreprises ou relèvent de la recherche, sont pour la plupart disponibles uniquement dans la commune de Saint-Denis. C'est le cas notamment des conseils en commerce extérieur, des conseils en organisation, gestion et management, des conseils en communication d'entreprise<sup>20</sup>, des services de contrôle de bâtiment, des services spécialisés dans la géologie et la géophysique<sup>21</sup>, ainsi que de certains services du secteur de la publicité.

À la Réunion, on ne compte qu'un seul établissement de conseil en commerce extérieur qui est installé dans la capitale dionysienne. Sur seize établissements de communication d'entreprise, 14 sont localisés à Saint-Denis, un à Sainte-Marie et un à Saint-Paul. Les établissements de conseils en organisation, en gestion et en management sont un peu plus nombreux. On en compte environ une trentaine dont les deux tiers sont à Saint-Denis. Lorsqu'une autre commune dispose de ce type de services, elle ne réunit jamais plus de deux établissements. Certaines entreprises de services de contrôle de bâtiment ont un rôle d'organisateur dans le secteur du bâtiment. En effet, elles ne se limitent pas nécessairement à un simple contrôle technique des normes de sécurité et peuvent intervenir en tant que maître d'œuvre. Sur les 12 établissements de ce secteur, 9 sont à Saint-Denis et les trois autres au Port, à Saint-André et à Saint-Pierre. Les établissements proposant des études de marché et de sondage sont également géographiquement très concentrés. Sur un total d'une quinzaine d'établissements, plus des deux tiers sont localisés dans la capitale dionysienne. Le secteur de la publicité présente la même sélectivité géographique tant pour les agences de conseils (une centaine d'agences) que pour la gestion de supports de publicité (une quinzaine de régies). Enfin, dans le cas des services spécialisés en géologie et en géophysique, 6 des

---

<sup>20</sup> Les conseils en commerce extérieur, les conseils en organisation, gestion et management, et les conseils en communication sont inclus dans la catégorie des services juridiques, comptables et de conseil en gestion (NAF, 1992).

<sup>21</sup> Les services spécialisés dans la géologie et la géophysique sont inclus, soit dans la catégorie des services d'architecture et d'ingénierie, soit dans la catégorie des services de recherche et développement.

8 établissements sont à Saint-Denis et les deux autres sont à la Possession et à Sainte-Marie.

Bien que certaines prestations innovantes et très qualifiées ne soient pas présentes à Saint-Pierre, la spécialisation dans les services d'études et de conseil de cette commune indique qu'elle est le centre le mieux doté en services qualifiés après Saint-Denis. Cette spécialisation s'explique notamment par la présence d'une part des établissements du secteur de l'informatique et d'autre part des établissements de services juridiques, comptables et de conseil en gestion. Les services et conseils en informatique, quelle que soit leur spécialité, contribuent à positionner la commune de Saint-Pierre en seconde position après celle de Saint-Denis. Les activités juridiques, comptables et de conseil en gestion, positionnent la commune de Saint-Pierre immédiatement après celle de Saint-Denis en raison de la surreprésentation des avocats et des experts comptables. Dans le cas des avocats spécialisés en droit économique ou fiscal, sur sept établissements dénombrés à la Réunion, cinq se localisent à Saint-Denis et deux à Saint-Pierre.

#### ***Position moyenne des communes de Saint-Paul, de la Possession, du Tampon et de Saint-Benoît***

Dans les communes de Saint-Paul, de la Possession, du Tampon et de Saint-Benoît, les emplois de services aux entreprises se répartissent entre les services de fourniture de moyens, les services d'études et de conseil, et les services opérationnels conformément au profil moyen (type 3)<sup>22</sup>. Le profil de ces communes est donc assez banal avec juste une exception pour la commune de Saint-Paul dont les services d'architecture sont surreprésentés. Leur poids relatif y est même légèrement plus élevé que dans la commune de Saint-Pierre mais il ne suffit pas à produire une spécialisation dans les services d'études et de conseil. Excepté pour cette profession, lorsque l'on considère la nature et le niveau de qualification des services aux entreprises, la commune de Saint-Pierre se distingue donc nettement de celle de Saint-Paul.

---

<sup>22</sup> La commune de Saint-Pierre, et dans une moindre mesure celles de Saint-Paul et de la Possession présentent une légère spécialisation dans les services aux entreprises (4.2.2). Toutefois, les communes de Saint-Paul et de la Possession ressemblent plus aux communes de Saint-Benoît et du Tampon lorsque les services aux entreprises sont décomposés en trois sous-ensembles de services. En effet, les niveaux des proportions qui définissent le profil des communes de Saint-Paul et de la Possession sont légèrement en dessus du profil moyen et ceux de la commune de Saint-Benoît ne sont que légèrement en dessous tandis que la commune de Saint-Pierre se distingue très nettement du fait de la forte surreprésentation des services d'études et de conseil.

Dans le cas de la commune de la Possession, on aurait pu s'attendre à trouver des services spécialisés dans le domaine maritime mais, exceptés quelques services d'expertise, il n'en est rien. La plupart des services participent donc au fonctionnement courant des entreprises de leurs clients, qui de leur côté sont directement impliqués dans l'activité portuaire. On trouve par exemple plusieurs entreprises de commerce d'import-export dans les communes du Port et de la Possession. Dans les communes du Tampon et de Saint-Benoît, l'absence de spécialisation dans un secteur particulier des services aux entreprises n'est guère surprenante. La proximité de Saint-Pierre dans le cas de la commune du Tampon et la polarisation d'un espace immédiat faiblement doté en entreprises dans le cas de la commune de Saint-Benoît justifie la banalité des services aux entreprises que l'on y rencontre.

#### ***Sainte-Suzanne et l'Étang-Salé, deux petites communes aux profils spécifiques***

La situation des communes de Sainte-Suzanne et de l'Étang-Salé, compte tenu de leur taille, est assez exceptionnelle. En effet, ces deux communes concentrent très peu de services aux entreprises. La présence de quelques établissements justifie la spécificité de leur profil sans pour autant signifier que ces communes sont spécialisées. Ainsi, dans la commune de Sainte-Suzanne (type 4), la surreprésentation des services opérationnels est liée à la présence d'un établissement de nettoyage et d'un établissement de gardiennage, de surveillance et de sécurité et de trois établissements de services de secrétariat. La présence de ces services opérationnels s'explique en partie par la proximité du marché urbain de Saint-Denis. La commune de l'Étang-Salé quant à elle, est caractérisée par les services de fourniture de moyens (type 5), notamment en raison de la présence d'un gros établissement lié au secteur de l'immobilier.

#### ***Sous-représentation de tous les services aux entreprises dans le reste des communes***

Dans les autres communes aucune spécialisation n'apparaît. Bien au contraire, quelles que soient les catégories de services considérées, les services aux entreprises sont systématiquement sous-représentés. Ces sous-représentations sont plus ou moins importantes selon les communes et les sous-ensembles de services considérés. Ainsi, sont très accusées la sous-représentation des services opérationnels dans les communes du Port, de Sainte-Marie et de Saint-Leu (type 6), et la sous-représentation des services de fournitures de moyens dans les communes de Saint-André, de Saint-Louis et de Saint-Joseph (type 7).

### ***Hierarchie des services aux entreprises et hiérarchie urbaine***

Certes, les analyses ont été menées à l'échelon de la commune, mais les résultats montrent clairement que les villes sont la clef d'interprétation des différenciations intercommunales en matière de services aux entreprises. En retour, la compréhension de l'organisation spatiale de ces services permet de mieux saisir les formes de hiérarchisation des centres urbains. Selon leur nature et surtout selon leur niveau de qualification, ils présentent des modalités de répartition géographique spécifiques qui, en se combinant, déterminent des niveaux distincts dans l'organisation hiérarchique des villes.

À la Réunion, trois niveaux d'organisation territoriale caractérisent la hiérarchie urbaine perçue à travers les services aux entreprises. Le premier niveau est défini par le profil de Saint-Denis. Quels que soient les services aux entreprises considérés, les spécialisations sont systématiques et d'autant plus intenses que les services aux entreprises exigent des niveaux de qualification élevés. Le second niveau correspond au profil de Saint-Pierre. Sa spécialisation dans les services d'études et de conseil qui nécessitent un minimum de qualification semble la désigner comme le centre secondaire de la Réunion. Le troisième niveau coïncide avec le profil moyen et détermine une sorte de niveau de base constitué par Saint-Paul, la Possession, le Tampon et Saint-Benoît.

Sainte-Suzanne et l'Étang-Salé ne constituent pas véritablement un niveau hiérarchique car il suffirait que le petit nombre d'établissements, cesse leur activité pour que ces petits centres urbains ne présentent plus un profil d'activité spécifique. De même, lorsque les sous-représentations des services aux entreprises sont systématiques, on ne peut pas considérer qu'il s'agit d'un niveau d'organisation bien structuré. En effet, les quelques établissements de services aux entreprises présents dans les petits centres urbains concernés sont souvent le fait d'initiatives individuelles très ponctuelles qui ne suffisent pas à produire un effet d'accumulation à la faveur de ces services.

D'un point de vue régional, le fait que Saint-Pierre constitue un centre urbain secondaire est certainement un facteur d'équilibre de l'organisation territoriale de la Réunion. À l'est et à l'ouest on ne relève pas de centres similaires. Seules les sous-préfectures de Saint-Benoît et de Saint-Paul assurent un encadrement de base. Le fait que les services n'y définissent pas de spécialisations particulières et qu'ils soient moins qualifiés qu'à

Saint-Denis et, dans une moindre mesure, qu'à Saint-Pierre est peut-être le signe d'une polarisation restreinte à leur espace immédiat. L'ouest peut sembler plus favorisé que l'est en raison de la présence du Port et de la Possession mais certains estiment que ces centres se rattachent autant au nord qu'à l'ouest.

Saint-Pierre pourrait, au cours du XXI<sup>e</sup> siècle, renforcer sa position hiérarchique dans le réseau urbain. En effet, la création, en 1999, d'un aéroport dans la zone de Pierrefonds, le développement d'une zone d'activité autour de cet aéroport et la présence d'établissements publics et d'établissements de formation, vont certainement accentuer l'accessibilité, le potentiel économique et l'attractivité de cette ville. Par ailleurs, la spécialisation saint-pierroise dans les services d'études et de conseil est le signe de ressources humaines plus qualifiées que dans les autres centres urbains, exception faite de Saint-Denis. Or, la qualification du travail est un facteur de métropolisation car elle crée des avantages d'agglomération. En effet, la présence de ressources humaines qualifiées favorise la concentration sélective des fonctions stratégiques dans les grandes villes, augmentant ainsi leur pouvoir et leur attractivité (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1995). Actuellement, la centralité commerciale et administrative de Saint-Pierre est à l'origine d'une légère spécialisation dans le secteur des services aux entreprises. Toutefois, la connaissance de la structure qualitative de ses services invite à rapprocher les positions relatives de Saint-Pierre et de Saint-Denis dans le réseau urbain. Bien sûr, l'effet de métropolisation n'est opérant qu'à Saint-Denis et malgré ce rapprochement l'écart qualitatif entre les deux villes demeure conséquent. Mais, si dans les années à venir l'impact des facteurs favorables aux avantages d'agglomération prenait plus d'envergure, un effet de métropolisation pourrait peut-être aussi s'exercer à Saint-Pierre, renforçant son rôle de centre secondaire et sa capacité de polarisation du sud de la Réunion.

#### **4.3.2. La diffusion spatiale des services d'études et de conseil, des services opérationnels, et des services de fourniture de moyens**

Entre 1993 et 1998, le poids moyen des services aux entreprises dans l'emploi local (moyenne des proportions) s'est légèrement accentué. Cette augmentation est plus ou moins intense selon la catégorie de services aux entreprises considérée. Les services d'études et de conseil augmentent en moyenne un peu plus rapidement que les autres

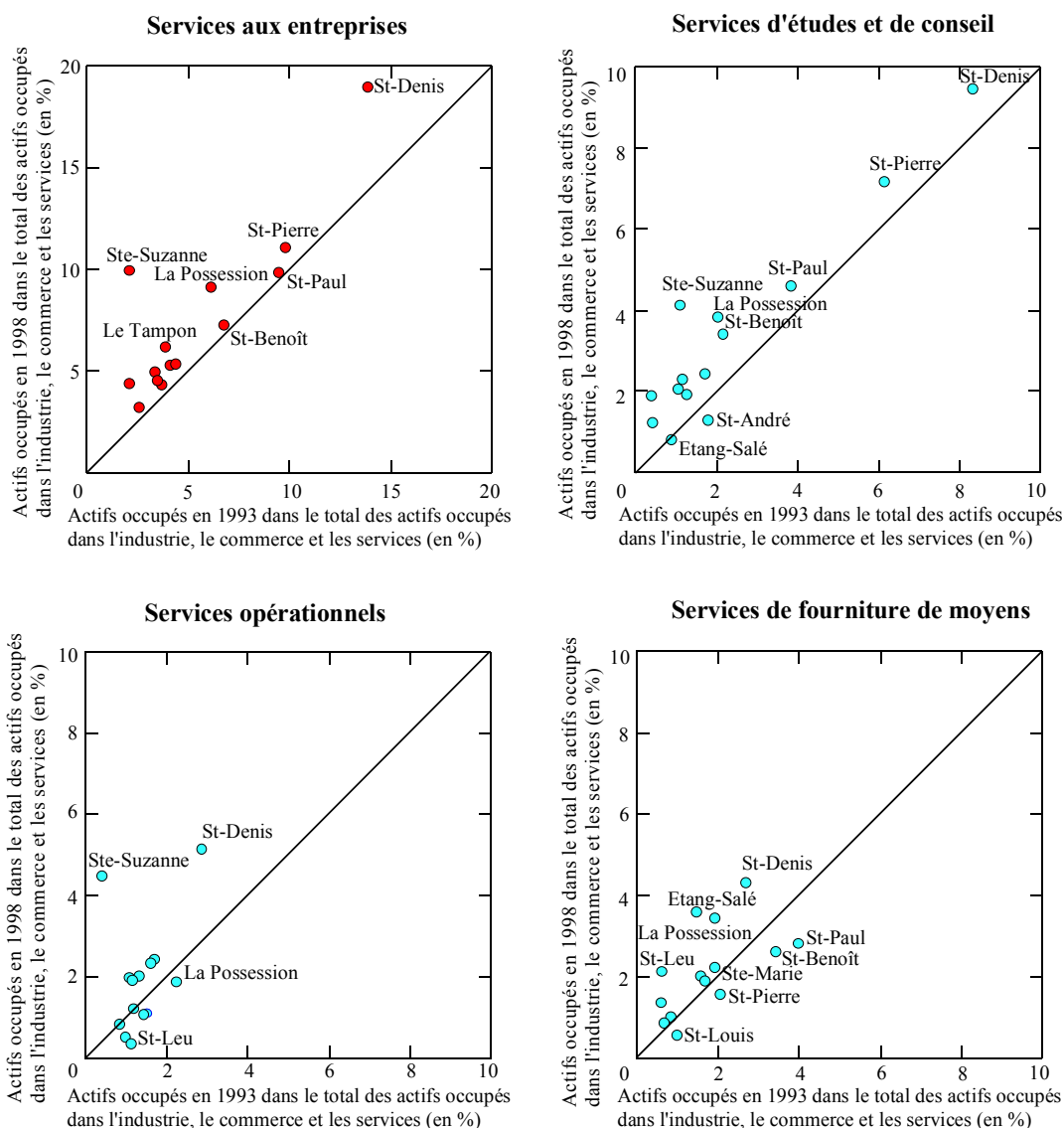
services (le poids moyen passe de 2,3 % à 3,3 %). Les services opérationnels et les services de fourniture de moyens ont un poids moyen qui passe respectivement de 1,4 % à 2 % et de 1,7 % à 2,2 %. Dans le cas des services opérationnels, la valeur du poids moyen est fortement influencée par les maximums. En effet, les positions des communes de Saint-Denis et de Sainte-Suzanne sont très éloignées des positions des autres communes. Ainsi, lorsque l'on ne tient pas compte des valeurs de ces deux communes, le poids moyen des services opérationnels dans l'emploi local reste stable durant la période (1,3 % en 1993 contre seulement 1,5 % en 1998).

La plupart des communes présentent des changements identiques qui conduisent à une simple translation des positions des communes entre 1993 et 1998 (figure 4.7). Toutefois, un petit nombre d'entre elles connaissent un changement spécifique qui les amène à renforcer ou à affaiblir leur position, voire même à changer de rang. D'une manière générale, les changements observés sont significatifs, d'une part des principes de localisation propres à chaque type de services aux entreprises et d'autre part des positions de ces services dans le cycle d'innovation (amorçage, expansion, condensation ou saturation du processus de diffusion). Ainsi, les services les plus rares dont la localisation est très sélective, s'installeront moins fréquemment dans des petites communes même si l'on est à la fin du processus de diffusion. En revanche, les services banaux peuvent être amenés à s'y implanter plus facilement. Par ailleurs, si l'on est à l'amorce de la diffusion, la localisation des activités est plus sélective et privilégie les grandes villes, mais au fur et à mesure que le processus s'intensifie, les autres villes peuvent également bénéficier de la diffusion.

#### ***La diffusion des services d'études et de conseil, persistance des spécialisations dionysienne et saint-pierroise***

La propagation des services d'études et de conseil entraîne un changement quasi homothétique de la structure des emplois des communes. En témoignent les valeurs très voisines, d'une part des variations absolues, et d'autre part des variations relatives du poids relatif de ces services dans l'emploi local. Ainsi, plus de la moitié des communes présentent une variation absolue proche de 1 % et une variation relative proche de 1,5 %. Dans le cas des variations absolues, seules les communes de Sainte-Suzanne, de l'Étang-Salé et de Saint-André font exception. La commune de Sainte-Suzanne se démarque nettement avec un poids relatif qui augmente beaucoup plus rapidement que

**Figure 4.7. - Les services d'études et de conseil, les services opérationnels, et les services de fourniture de moyens à la Réunion entre 1993 et 1998**



Source : INSEE, fichier REPER, 1993 et 1998.

Entre 1993 et 1998, la diffusion des services aux entreprises a résulté de la combinaison de formes de diffusion propres à chaque type de service.

La diffusion des services d'études et de conseil, suivant les canaux de la hiérarchie urbaine, a entraîné un changement homothétique sans réduction des contrastes géographiques initiaux. Celle des services opérationnels, encore à son amorce, a profité essentiellement à la commune de Saint-Denis. La diffusion hiérarchique descendante des services de fourniture de moyens a peu différencié les communes, mais, il s'y adoint une diffusion spécialisée assez sélective.



le poids moyen. En revanche, l'écart à la variation moyenne est plus réduit pour les communes de l'Étang-Salé et de Saint-André mais, contrairement aux autres communes, le poids relatif des services d'études et de conseil n'y augmente pas. Il reste stable dans la commune de l'Étang-Salé et diminue légèrement dans celle de Saint-André. Dans le cas des variations relatives, quelques communes supplémentaires se distinguent par des valeurs plus élevées. Il s'agit des communes de Saint-Leu, de Saint-Joseph et du Tampon (les variations relatives sont respectivement de 5, 3 et 2 %). On note que pour celles de Saint-Leu et de Saint-Joseph ces variations représentent un nombre assez restreint d'emplois (respectivement 27 et 17 emplois). Il en va de même pour celle de Saint-Suzanne (37 emplois). Ces communes sont de petite taille contrairement à la commune du Tampon (une soixantaine d'emplois).

L'homogénéité des vitesses de diffusion durant les années 1990 et les spécialisations dionysienne et saint-pierroise déjà constituées en 1990, indiquent que l'on se situe à un stade avancé du processus de diffusion des services d'études et de conseil. En effet, au cours des premières phases de la diffusion, la localisation très sélective de ces services explique l'apparition des spécialisations. Puis, pendant les années 1990, le développement proprement dit du processus a permis une pénétration de ces activités dans des centres urbains plus petits et moins bien dotés en entreprises<sup>23</sup>. Cependant cette pénétration n'a pas été pas suffisamment intense pour donner lieu à des rattrapages et affaiblir les spécialisations des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre. On a donc assisté à une diffusion hiérarchique sans réduction des contrastes géographiques initiaux. Certes, de nouveaux centres bénéficient de la croissance des services d'études et de conseil, mais les spécialisations de Saint-Denis et de Saint-Pierre sont certainement irréversibles car ces services sont très sensibles aux avantages d'agglomération.

#### ***Une diffusion des services opérationnels encore à ses débuts et très sélective***

Les variations absolues et relatives du poids relatif des services opérationnels dans l'emploi local sont de très faibles amplitudes, voire même proches de zéro, dans toutes

---

<sup>23</sup> Les communes de l'Étang-Salé et de Saint-André sont les seules à ne pas bénéficier de cette propagation.

les communes excepté dans celle de Saint-Denis<sup>24</sup>. Ainsi, dans la moitié des communes, leur poids relatif varie peu. Il reste stable (le Port et Saint-Benoît) ou diminue légèrement (Saint-Leu, l'Étang-Salé, Saint-Joseph, Sainte-Marie et la Possession). Dans les autres, le poids relatif augmente légèrement (le Tampon, Saint-André, Saint-Louis, Saint-Pierre et Saint-Paul). La commune de Saint-Denis se distingue par une variation absolue beaucoup plus élevée que celle des autres communes (2,3 % contre une variation moyenne de 0,3 %). La variation relative y est également élevée (1,8 %) mais s'écarte moins de la variation moyenne (1,16 %). Ainsi, la spécialisation dionysienne dans les services opérationnels se met en place tandis que leur poids relatif demeure peu élevé dans les autres communes.

La faible importance relative, au début des années 1990, des services opérationnels ainsi que leur croissance sélective qui a bénéficié principalement dans la commune de Saint-Denis, montre que le processus de diffusion hiérarchique ne fait que débiter. La croissance récente des services opérationnels n'est pas liée principalement à l'apparition de nouveaux métiers de services opérationnels ou à l'accroissement des besoins des entreprises dans ce type de services mais à un processus d'externalisation de la fonction de ces services<sup>25</sup> (N. Actif, J.Y. Rochoux, 2002). En effet, auparavant cette fonction était réalisée par les entreprises elles-mêmes, mais de plus en plus, ces entreprises, quelle que soit leur activité principale, préfèrent se concentrer sur leur savoir-faire. Elles privilégient donc leur activité principale et se déchargent de leurs activités secondaires en les achetant à l'extérieur auprès de prestataires indépendants de services. La commune de Saint-Denis a bénéficié la première de cette innovation organisationnelle et même des communes relativement importantes comme par exemple celles du Port, de la Possession ou encore de Saint-Pierre, sont peu touchées par le processus. Il est probable que dans les années à venir la diffusion va s'opérer avec plus d'intensité dans des centres urbains moins importants car ces services peu qualifiés sont en principe moins sensibles à la hiérarchie urbaine que les services d'études et de conseil. Le caractère très sélectif de leur propagation au cours des années 1990 s'explique

---

<sup>24</sup> La commune de Sainte-Suzanne connaît aussi une forte progression des services opérationnels, mais comme on l'a remarqué ci-dessus pour les services d'études et de conseil, cette progression a peu de chance d'être robuste.

<sup>25</sup> Le processus d'externalisation est particulièrement intense pour les activités de nettoyage. Les répercussions sur la structure des emplois sont d'autant plus importantes que ces activités nécessitent, pour une activité de service, un nombre relativement élevé de salariés. Toutefois, le processus d'externalisation s'opère aussi sur les autres services opérationnels, tels par exemple les activités de surveillance et de gardiennage, ou encore les travaux à façon.

d'avantage par une transmission plus facile dans un milieu urbain dense des nouvelles relations intersectorielles que par la nature ou le degré de qualification proprement dit de ces services.

***La diffusion des services de fourniture de moyens, une différenciation spatiale moins dépendante de la hiérarchie urbaine***

La diffusion des services de fourniture de moyens produit des changements assez différenciés selon les communes. Ces changements sont moins dépendants de la hiérarchie urbaine que ceux observés pour les autres sous-ensembles de services étudiés. Certes la commune de Saint-Denis occupe la première position mais l'écart entre cette position et celles des autres communes est moins marqué que ceux définis par les services d'études et de conseil, et par les services opérationnels. De même, pour les autres communes, les écarts de positions relatives ne sont pas fixés nécessairement selon leur taille et leur niveau de fonction.

Plus de la moitié des communes présentent des variations absolues et relatives assez éloignées des variations moyennes (respectivement 0,5 % et 1,5 %), soit qu'elles augmentent plus rapidement, soit qu'elles diminuent. Les variations sont plus rapides dans les communes de l'Étang-Salé, de Saint-Denis, de la Possession et de Saint-Leu<sup>26</sup>. Toutefois, les communes de Saint-Denis et de la Possession se démarquent un peu moins nettement lorsque ne sont considérées que les variations relatives. À l'opposé, les variations sont négatives dans les communes de Saint-Paul, de Saint-Benoît, de Saint-Pierre et de Saint-Louis. Ainsi, Saint-Leu qui était l'avant dernière commune occupe désormais une position moyenne. La commune de Saint-Louis qui déjà en 1993 n'était pas très bien positionnée l'est encore moins en 1998. Enfin, la commune de Saint-Pierre qui ne se distinguait pas très nettement des autres communes, se démarque encore moins à la fin de la décennie. Les communes de Saint-Paul et Saint-Benoît qui, au début des années 1990, occupaient les deux premières positions juste devant la commune de Saint-Denis, sont désormais précédées par les communes de la Possession, de l'Étang-Salé et de Saint-Denis.

---

<sup>26</sup> Dans les communes de l'Étang-Salé, de Saint-Leu et de la Possession, la progression plus rapide des services de fourniture de moyens est liée à l'implantation d'un petit nombre d'établissements nouveaux.

Pour expliquer que la diffusion hiérarchique descendante des services de fourniture de moyens entraîne une hiérarchisation des communes moins marquée que pour les autres services, on peut invoquer la nature de la clientèle de ces services et les niveaux de qualification qu'ils nécessitent. Hormis le cas de l'intérim<sup>27</sup>, les services de fourniture de moyens s'adressent aussi bien à des entreprises qu'à des particuliers. Or, la localisation des particuliers est moins discriminante que celle des entreprises qui, pour la plupart, recherchent les avantages d'agglomération des grandes villes. Par ailleurs, ces services suivent un principe de desserte commerciale car l'acte final de la prestation consiste à vendre ou à louer des services ou des biens qui nécessitent le déplacement des clients. Ce principe, fondé sur l'organisation hiérarchisée des lieux centraux que sont les villes, engendre une localisation plus ou moins sélective en fonction de la rareté des biens et des services offerts. Ainsi, plus les services ou les biens sont rares, plus leur portée géographique est grande et plus leur localisation retient un centre urbain important. Les services immobiliers et les services de location n'étant pas très rares, la taille des centres urbains des communes n'est pas très discriminante. De fait, la diffusion hiérarchique descendante n'est pas très sélective.

Par ailleurs, des facteurs ahierarchiques liés à des logiques d'activité et de spécialisation économiques, favorisent une diffusion spécialisée des services de fourniture de moyens. Ainsi, les activités touristiques dont l'essor est particulièrement important durant les années 1980, ont été un facteur favorable au développement des services de location automobile ainsi qu'aux agences immobilières proposant des locations saisonnières. La commune de Saint-Paul qui dispose d'atouts balnéaires, a particulièrement profité de cette évolution qui se répercute au début des années 1990 puis s'atténue quelque peu. La commune de Sainte-Marie quant à elle, a particulièrement attiré durant les années 1980 les services de location automobile en raison de la présence de l'aéroport. Ainsi, la commune est relativement assez bien positionnée dès le début des années 1990 et conserve sa position durant la décennie. La commune de Saint-Pierre est relativement mal positionnée mais la mise en fonctionnement récente de la zone de Pierrefonds ainsi que le développement urbain et touristique, pourraient modifier cette situation.

---

<sup>27</sup>Les services d'intérim s'adressent uniquement à des entreprises et exigent la venue de l'intérimaire chez le client pour une période plus ou moins longue. Relativement peu nombreux à la Réunion, les établissements se localisent exclusivement dans les centres urbains importants qui rassemblent tant les fonctions tertiaires que les fonctions industrielles. Ainsi, les communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre réunissent chacune trois établissements. La commune du Port est également bien dotée (quatre établissements) grâce à sa fonction portuaire. À l'est, les entreprises sont moins nombreuses mais justifient tout de même la présence d'un établissement à Saint-Benoît.

## CONCLUSION

La diffusion des services aux entreprises a contribué à la production de nouvelles différenciations spatiales qui se manifestent par une hiérarchisation des centres et des périphéries. À un degré moindre, une hiérarchisation est opérée par les services marchands, tandis que les services non marchands dont le développement précède celui des autres services, différencient peu les communes. On a assisté à une diffusion hiérarchique descendante des services aux entreprises, à laquelle se combinent des formes spécialisées de diffusion. Dès l'amorce de la diffusion, Saint-Denis a particulièrement profité du développement des services car sa fonction de métropole régionale la désigne comme la principale porte d'entrée du processus de diffusion. Ainsi, la surconcentration des services aux entreprises dans la commune de Saint-Denis et leur poids relatif dans sa structure d'activité témoigne de l'effet de métropolisation de l'agglomération dionysienne. Saint-Pierre a également été assez avantagée et, à la fin des années 1990, bien que l'écart avec Saint-Denis se soit accru, elle se distingue plus nettement des autres communes, celle de Saint-Paul notamment. Ainsi, on a assisté à un renforcement de la hiérarchisation des centres du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine. La commune de Saint-Pierre allie à sa fonction de place centrale une polarisation des activités agro-alimentaire du sud. La commune de Saint-Paul, bien qu'ayant connu, au cours des années 1990, une progression relativement faible des services aux entreprises, est assez bien positionnée car elle bénéficie de sa fonction de place centrale et de sa spécialisation dans le domaine touristique. De leur côté, celles du Port et de la Possession s'appuient plus exclusivement sur la fonction portuaire absente de la capitale dionysienne. Les communes situées à l'est de Saint-Denis sont en revanche relativement défavorisées. Contribuant faiblement à l'activité économique de la Réunion, elles sont peu attractives pour les services aux entreprises, et cela, même pour la commune de Saint-Benoît car, à sa fonction de sous-préfecture, ne s'associe pas de spécialisation économique particulière. Ainsi, d'importants contrastes régionaux demeurent.

L'observation, en 1993 et en 1998, de trois sous-ensembles de services, les services d'études et de conseil, les services opérationnels et les services de fourniture de moyens, a permis de préciser les formes de hiérarchisation des centres et des périphéries et les dynamiques de structuration associées à la diffusion des services aux entreprises. En

1998, la commune de Saint-Denis rassemble les services les plus qualifiés et les plus rares, ce qui se traduit par une spécialisation inégalée de la commune dans les services d'études et de conseil. Toutefois, la commune de Saint-Pierre se démarque nettement des autres communes pour ce sous-ensemble des services. Ainsi, Saint-Pierre joue le rôle d'un centre secondaire qui pourrait peut-être bénéficier au cours du XXI<sup>e</sup> siècle d'un effet de métropolisation. Les communes de Saint-Paul, de la Possession, du Tampon et de Saint-Benoît, quelle que soit la nature des services, présentent des positions moyennes. Elles forment ainsi, une sorte de niveau de base de l'offre des services aux entreprises constituant une assise de structuration de l'ensemble du territoire réunionnais. Dans les autres communes, les services aux entreprises sont sous-représentés quel que soit le sous-ensemble considéré, à l'exception des petites communes de Sainte-Suzanne et de l'Étang-Salé qui bénéficient de la présence d'un petit nombre d'établissements relativement importants au vu des faibles volumes d'actifs réunis par ces communes.

La diffusion des services aux entreprises, au cours des années 1990, a connu des formes spécifiques selon les types de services considérés. L'expansion des services d'études et de conseil a produit un changement homothétique suivant une diffusion hiérarchique descendante. Ainsi, on a assisté à une translation des positions des communes sans que soit modifié leur ordonnancement. La diffusion des services opérationnels a été d'autant plus sélective que leur croissance, liée à une importante externalisation de ces services par les entreprises, est relativement récente. De fait, la commune de Saint-Denis est le principal vecteur de leur développement. La diffusion des services de fourniture de moyens est moins sensible à la hiérarchie urbaine que celles des autres services. Par ailleurs, à leur diffusion hiérarchique descendante, s'associent des formes spécialisées de diffusion contribuant à différencier les communes.



## **5. LA DIFFUSION HIÉRARCHIQUE DES SERVICES AUX ENTREPRISES EN FRANCE MÉTROPOLITAINE ET À LA RÉUNION**

L'absence de continuité territoriale entre la Réunion et la France métropolitaine implique que le réseau urbain réunionnais n'est pas emboîté dans le réseau urbain de la France métropolitaine. On pourrait donc s'attendre à la juxtaposition de deux réseaux urbains aux caractéristiques propres. À celles-ci seraient associés des modèles spécifiques de diffusion des services aux entreprises. Pourtant, dans les deux cas, le modèle de diffusion hiérarchique conduit à la répétition d'une même structure différenciée. Ainsi, tant en France métropolitaine qu'à la Réunion, si les services aux entreprises sont très sensibles aux forces de concentration urbaines, ils se diffusent néanmoins dans toutes les unités urbaines. L'intensité de la diffusion se répercute sur les niveaux relatifs des services aux entreprises dans l'emploi local. Ces derniers sont particulièrement élevés dans les agglomérations parisiennes et dionysiennes qui sont positionnées au sommet des réseaux urbains. Toutefois, les niveaux de chacune des agglomérations ne peuvent être confrontés qu'en tenant compte du niveau moyen des services aux entreprises de leurs réseaux urbains inclusifs. Quels que soient les niveaux atteints, la diffusion hiérarchique des services aux entreprises se révèle très sélective. De fait, elle témoigne bien du caractère très spécifique des services aux entreprises dans l'ensemble des activités tertiaires. Elle implique que les services aux entreprises contribuent, au fur et à mesure de leur expansion, à une structuration hiérarchique des réseaux urbains.



## **5.1. LES NIVEAUX RELATIFS DES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LA CENTRALISATION DANS LES VILLES TÊTES DE RÉSEAUX**

À la Réunion, les services aux entreprises ont connu, depuis les années 1970, une très forte croissance. Leur niveau relatif dans l'emploi des communes a beaucoup augmenté mais insuffisamment pour qu'il soit aussi élevé qu'en France métropolitaine. Toutefois, compte tenu du niveau moyen des services aux entreprises dans chacun des réseaux urbains inclusifs, la position de la commune de Saint-Denis est presque aussi prédominante que celle de l'agglomération parisienne.

### **5.1.1. L'écart des niveaux relatifs des services aux entreprises entre la France métropolitaine et la Réunion**

À la Réunion, la croissance plus rapide des services aux entreprises que celle des autres activités économiques a eu pour effet, comme en France métropolitaine, d'augmenter le poids relatif de ces services dans l'emploi local<sup>28</sup> ; cependant, à l'exception de la commune de Saint-Denis, il est resté inférieur la moyenne de la France métropolitaine. Ainsi, en 1975, ces services représentaient en moyenne seulement 1,2 % de l'emploi local contre 3,6 % des actifs en 1990 (figure 5.1). En 1975, le poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi local s'apparentait plus au niveau de la France métropolitaine de 1968 (0,9 %) qu'à celui de 1975 (3,4 %). De même, en 1990, il était toujours moins élevé qu'en France métropolitaine et dépassait à peine le niveau qui en 1975, caractérisait celle-ci. Si l'on prend en compte les autres communes réunionnaises, les proportions moyennes étaient encore moins élevées (0,9 % en 1975 et 2,6 % en 1990).

---

<sup>28</sup> Suite au travail mené sur les villes de France métropolitaine de plus de 20 000 habitants, on a calculé la proportion moyenne des services aux entreprises dans l'emploi local des communes de la Réunion où sont localisées les villes de plus de 20 000 habitants en 1990.

**Figure 5.1. – Le poids relatif des emplois de services aux entreprises (NAP, 1973) dans la population active, en France métropolitaine et à la Réunion en 1968<sup>29</sup>, 1975, 1982 et 1990 (en %)**

		1968	1975	1982	1990
France Métropolitaine	Unités urbaines de plus de 20 000 habitants (moyenne des %)	0,9	3,4	4,5	6,0
	Paris	2,8	7,1	9,3	13,2
Réunion	Communes détenant une agglomération de plus de 20 000 habitants (moyenne des %)		1,2	2,2	3,6
	Réunion (moyenne des %)		0,9	1,5	2,6
	Saint Denis		2,3	4,7	6,2
	Saint Pierre		1,5	3,3	4,2

Source : INSEE, RGP, 1968, 1975, 1982 et 1990.

En 1990, on constate que l'écart relatif entre le poids des services aux entreprises dans l'emploi local à la Réunion et en France métropolitaine s'est un peu réduit. En effet, le poids de ces services dans les villes métropolitaines de plus de 20 000 habitants était, en 1975, trois fois plus élevé qu'à la Réunion alors qu'il ne représentait plus que le double en 1990. Mais cette réduction n'a pas été suffisante pour que s'opère un rattrapage, tel que les niveaux atteints à la Réunion et en France métropolitaine soient identiques. Ainsi, l'écart absolu entre ces niveaux est resté, en 1990, pratiquement inchangé.

Les variations des proportions de services aux entreprises dans l'emploi local à chaque période intercensitaire en France métropolitaine et à la Réunion témoignent de cette évolution. Sont considérées, d'une part les variations absolues, et d'autre part les variations relatives. Les premières correspondent, entre deux années de recensement, à la différence des proportions observées (indice de variation absolue). Elles ont le mérite de bien mettre en évidence les variations des proportions les plus grandes, celles qui ont la plus grande amplitude, mais sont influencées par l'importance relative initiale. Les secondes sont établies par le rapport de ces proportions (indice de variation relative). Elles permettent d'évaluer les processus de rattrapage ou au contraire d'accentuation des disparités structurelles, en supprimant l'effet du niveau de l'importance relative initiale des proportions<sup>30</sup> (figure 5.2).

<sup>29</sup> En 1968, pour la Réunion, on ne dispose pas de l'information car la répartition du nombre d'emplois entre les catégories d'activité économique est fournie à un niveau agrégé qui ne permet pas d'isoler le sous-ensemble des services rendus principalement aux entreprises. L'analyse a donc débuté seulement à partir de 1975 ; toutefois, cela n'est aucunement gênant car la croissance des services aux entreprises à la Réunion ne débute que dans les années 1970. On saisit donc le processus de croissance des services aux entreprises pratiquement à son commencement tant à la Réunion qu'en France métropolitaine.

<sup>30</sup> cf. annexe 5.1. – Méthode de calcul des indices de variation absolue et de variation relative

Les variations absolues des proportions de services aux entreprises dans l'emploi local à chaque période intercensitaire sont systématiquement moins élevées à la Réunion. Cela est dû en partie au fait que l'importance relative initiale de l'activité y est moins forte. En effet, dans ce cas, la probabilité que la variation soit très ample est alors extrêmement faible. Si l'on sélectionne les communes réunionnaises qui possédaient, en 1990, une ville de plus de 20 000 habitants, l'écart avec la variation absolue caractérisant la France métropolitaine est moins marquée.

**Figure 5.2. – Évolution des indices de variation absolue et relative des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises (NAP, 1973) en France métropolitaine et à la Réunion, de 1968 à 1990**

		1968-1975		1975-1982		1982-1990	
		Absolue	Relative	Absolue	Relative	Absolue	Relative
France métropolitaine	Unités urbaines de plus de 20 000 habitants (moyenne des %)	2,5	3,7	1,2	1,4	1,6	1,3
	Paris	4,3	2,5	2,2	1,3	3,9	1,4
Réunion	Communes détenant une agglomération de plus de 20 000 habitants (moyenne des %)			1,0	1,8	1,4	1,6
	Réunion (moyenne des %)			0,6	1,6	1,1	1,7
	Saint Denis			2,4	2,0	1,5	1,3
	Saint Pierre			1,8	2,2	0,9	1,3

Source : INSEE, RGP, 1968, 1975, 1982 et 1990.

Les variations relatives des proportions de services aux entreprises dans l'emploi local à chaque période intercensitaire sont, contrairement aux variations absolues, toujours plus élevées à la Réunion. Si un certain rattrapage s'est effectué, la croissance n'a pas été suffisamment rapide pour que le poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi local à la Réunion ait rejoint celui de la France métropolitaine. Par ailleurs, même si la variation relative des emplois de services aux entreprises à la Réunion, a toujours été supérieure à celle de la France métropolitaine pour une même période intercensitaire considérée, elle n'a jamais atteint l'ampleur de celle qui a eu lieu en France métropolitaine entre 1968 et 1975. Cette période de très forte croissance économique a entraîné en France métropolitaine une augmentation du poids relatif des services aux entreprises inégalée à la Réunion, et ce, même durant les périodes où la croissance a été la plus forte. Pour que le poids relatif des services aux entreprises dans la population active des communes réunionnaises soit aussi élevé que dans les villes de la France métropolitaine, il faudrait qu'il continue à augmenter plus rapidement qu'en France métropolitaine.

De 1975 à 1982, l'augmentation du poids relatif des services aux entreprises dans l'emploi des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre a été très importante. Ainsi, tant les variations relatives que les variations absolues des proportions de services aux entreprises dans l'emploi de ces communes, ont été supérieures aux variations moyennes des villes de la France métropolitaine. La commune de Saint-Denis enregistrait même une variation absolue légèrement plus élevée que celle de l'agglomération parisienne, qui elle-même se démarquait du reste des villes de la France métropolitaine. De 1982 à 1990, les variations des proportions des services aux entreprises dans l'emploi des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre, replacées dans le contexte de la France métropolitaine, ont été assez banales. Qu'elles soient relatives ou absolues, ces variations ne dépassaient pas la moyenne calculée pour la France métropolitaine. De plus, dans la commune de Saint-Pierre, la variation absolue était bien en deçà de cette moyenne (0,9 % contre 1,6 %). Au terme de cette période, le niveau des services aux entreprises de la commune de Saint-Denis la rejoignait (environ 6 %) tandis que, celui de la commune de Saint-Pierre en était encore assez éloigné (4,2 %).

### **5.1.2. Une centralisation relative des services aux entreprises aussi forte à Saint-Denis qu'à Paris**

On ne peut confronter directement les pouvoirs de centralisation des capitales tête de réseau qui justifient les concentrations des services aux entreprises dans ces villes car les niveaux de ces services ne correspondent pas à un seuil absolu valable d'un système à l'autre mais varient en fonction de la dimension de la structure inclusive de chacun de ces systèmes. Ainsi, de même que la taille d'une ville n'a de sens qu'en la comparant à celle des autres villes du système ou du sous-système urbain auquel elle appartient, la spécificité d'une ville, définie en fonction du poids relatif des services aux entreprises dans sa population active, ne peut être interprétée qu'en comparant celui-ci au poids relatif des services aux entreprises dans la population active des autres villes du système ou du sous-système urbain auquel elle appartient.

De fait, les niveaux des services aux entreprises dans l'emploi local et les variations absolues et relatives de ces niveaux sont un bon indicateur de l'évolution des positions relatives des villes replacées dans leurs réseaux urbains respectifs. Cependant, ils ne

permettent pas de considérer les positions hiérarchiques des villes d'un réseau urbain relativement à un autre réseau urbain. Afin de mesurer la centralisation relative des services aux entreprises dans les villes têtes de réseau, toutes choses égales quant à la dimension des réseaux urbains, on a calculé l'écart relatif entre le niveau des services aux entreprises dans la ville située au sommet de la hiérarchie urbaine et la moyenne de ces niveaux calculée pour l'ensemble des unités du réseau urbain<sup>31</sup>.

La position relative de Saint-Denis dans le réseau de villes de la Réunion est, en matière de services aux entreprises, presque aussi prédominante que celle de l'agglomération parisienne dans le réseau de villes de la France métropolitaine. Dès 1975, l'écart relatif entre le poids des services aux entreprises dans la commune de Saint-Denis et le poids moyen de ces services à la Réunion était proche de celui enregistré entre Paris et le réseau urbain de la France métropolitaine (figure 5.3). Dans la commune de Saint-Denis comme dans l'agglomération parisienne, les emplois de services aux entreprises pèsent dans la population active presque deux fois plus lourd que dans l'ensemble des villes de plus de 20 000 habitants. Si la commune de Saint-Pierre est moins bien placée que celle de Saint-Denis, elle se distingue tout de même des autres communes réunionnaises.

**Figure 5.3. – Écart relatif des proportions de services aux entreprises dans l'emploi de l'agglomération parisienne à la moyenne nationale, et celles des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre à la moyenne réunionnaise (en %)**

	1968	1975	1982	1990
Paris	3,1	2	2	2,2
Saint-Denis		1,9	2,1	1,7
Saint-Pierre		1,2	1,5	1,2

Source : INSEE, RGP, 1968, 1975, 1982 et 1990.

Les similarités entre les importances relatives des deux capitales têtes de réseau n'ont d'existence qu'en référence à leurs réseaux urbains respectifs. Il va de soit que Saint-Denis, à l'échelle de la France métropolitaine, n'occupe pas la même position qu'à l'échelle de la Réunion. Les différences de leur dimension démographique mais également celles des niveaux de qualification, de complexité et de rareté des services

<sup>31</sup> Pour la France métropolitaine, l'écart relatif correspond au rapport entre la proportion de services aux entreprises dans l'emploi de l'agglomération parisienne et la moyenne des proportions des villes de plus de 20 000 habitants. Pour la Réunion, on procède de manière identique mais en retenant au dénominateur les communes où sont localisées les villes de plus de 20 000 habitants. On préfère l'écart relatif (rapport) à l'écart absolu (différence) afin que les niveaux des proportions entre Paris et les deux principales communes de la Réunion n'influencent pas la mesure des positions relatives des villes dans leurs réseaux urbains respectifs.

aux entreprises qu'elles réunissent, apparaîtraient comme très fortes si on avait étudié à partir d'un même ensemble de référence, la France métropolitaine et la Réunion.

## **5.2. LE CARACTÈRE SÉLECTIF DE LA DIFFUSION HIÉRARCHIQUE DES SERVICES AUX ENTREPRISES**

La centralisation des services aux entreprises dans les plus grandes villes, tant à la Réunion qu'en France métropolitaine, est la résultante du dynamisme des villes têtes de réseau et d'une diffusion hiérarchique sélective des services aux entreprises. Certes, la diffusion des services aux entreprises s'est opérée du sommet vers la base de la hiérarchie urbaine assurant ainsi un relèvement du niveau des services dans toutes les villes. Mais les effets de la croissance cumulative dans les plus grandes villes et de la diffusion intermétropolitaine se sont combinés pour conduire à une forte centralisation des services aux entreprises. En revanche, la diffusion hiérarchique des activités tertiaires a été beaucoup moins sélective car la diffusion descendante a permis leur expansion dans l'ensemble des unités des réseaux urbains sans être freinée par les forces de polarisation des métropoles.

### **5.2.1. Les étapes de la diffusion hiérarchique des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion**

Tout au long du processus de diffusion, les plus grandes villes ont capté à leur avantage une part élevée de l'expansion des services aux entreprises mais ont également été les vecteurs par lesquels ces services se sont propagés dans l'ensemble des réseaux urbains. En France métropolitaine, on peut distinguer trois étapes de diffusion contre seulement deux à la Réunion en raison d'un démarrage plus tardif du processus. Les deux premières étapes, selon que l'on considère la France métropolitaine ou la Réunion, sont décalées dans le temps mais leurs modalités présentent des points communs. Dans les deux cas, la diffusion s'est réalisée dans une organisation interurbaine très centralisée avec une position dominante de Paris et de Saint-Denis.

Au cours de la première phase, l'amorce du processus, tant en France métropolitaine qu'à la Réunion, se caractérise par une concentration des services aux entreprises dans les plus grandes villes tandis que les autres villes sont très peu touchées par le

développement de ces services. Cette attractivité des plus grands centres urbains qui sont les premiers à accueillir les services aux entreprises, a eu pour effet d'accroître les contrastes entre les plus grandes villes et les autres villes. Cette première phase du processus de diffusion s'effectue en France métropolitaine dans les années 1960 et à la Réunion dans les années 1970<sup>32</sup>. À la Réunion, la commune de Saint-Denis et dans une moindre mesure celle de Saint-Pierre attirent également plus les services aux entreprises que les autres communes. Ainsi, les variations absolues des proportions de services aux entreprises dans les communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre sont respectivement de 2,4 % et 1,8 % alors que la moyenne réunionnaise n'excède pas 1 %. Les variations relatives spécifient aussi ces deux communes face à l'ensemble (moyenne de 1,8 %). Mais pour ces dernières, l'augmentation relative est un peu plus élevée dans la commune de Saint-Pierre que dans celle de Saint-Denis (2,2 % contre 2 %) car l'effet de l'importance relative initiale des proportions est supprimé. Toutefois, si la commune de Saint-Pierre s'est un peu rapprochée de celle de Saint-Denis, elle ne l'a aucunement rattrapée.

Malgré la concentration relativement plus importante de services aux entreprises dans les communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre que dans les autres communes, au terme de la première étape de diffusion, les contrastes géographiques engendrés sont de moindre ampleur que ceux observés entre Paris et le réseau urbain de la France métropolitaine. Ainsi, l'écart relatif entre la proportion de services aux entreprises de l'agglomération parisienne et la proportion moyenne était, en 1968, de 3,1 % alors qu'à la Réunion, en 1975, les écarts entre les deux principales communes et la proportion moyenne étaient inférieurs à 2 % (1,9 % dans la commune de Saint-Denis et 1,2 % dans celle de Saint-Pierre).

Au cours de la seconde phase, la diffusion hiérarchique s'est effectuée avec une forte intensité dans l'ensemble du réseau urbain. Ainsi, les villes relativement petites et moyennes, qu'il s'agisse de la Réunion ou de la France métropolitaine, ont aussi profité du développement des services aux entreprises sans pour autant que les plus grandes villes n'aient cessé d'être attractives. À la diffusion intermétropolitaine s'est adjointe

---

<sup>32</sup> On ne dispose pas des données concernant les services aux entreprises à la Réunion entre 1968 et 1975, mais il est peu probable que leur croissance ait été supérieure à celle qui s'est opérée entre 1975 et 1982. En effet, cette dernière est déjà très élevée de 1975 à 1982. Par ailleurs, le processus de diffusion à la Réunion est saisi pratiquement à son commencement car, en 1975, les services aux entreprises sont très peu nombreux (moins de 1 000 emplois).

une diffusion descendante du sommet vers la base de la hiérarchie urbaine. En France métropolitaine, cette phase s'est opérée entre 1968 et 1975. La part de ces services dans l'emploi urbain s'est renforcée partout et les villes relativement petites et moyennes présentaient même une croissance plus rapide mais sans que ces rattrapages n'aient trop modifié les positions relatives des villes. Paris a toujours présenté la proportion de services aux entreprises la plus élevée, mais l'écart relatif entre cette proportion et la proportion moyenne entre 1968 et 1975 a diminué. Le contraste entre Paris et les autres villes de la France métropolitaine s'est donc réduit (écart relatif de 2 % en 1975). Puisque la Réunion connaissait dans le même temps une concentration relativement plus importante des emplois de services aux entreprises dans la commune de Saint-Denis, les positions respectives de la commune de Saint-Denis et de l'agglomération parisienne dans leur réseau urbain se sont rapprochées.

À la Réunion, la phase de diffusion hiérarchique descendante des services aux entreprises a été très intense entre 1982 et 1990. Elle est signalée par des variations relatives dans les communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre inférieures à la moyenne des variations (1,3 % contre une moyenne de 1,6 %). Même pour les variations absolues, ces deux communes ne se démarquaient pas. La variation des proportions de services aux entreprises dans celle Saint-Denis était à peine supérieure à la moyenne (1,5 %) et celle de Saint-Pierre en était assez éloignée (0,9 %). Cette évolution a eu pour effet de réduire l'écart relatif entre le poids des services aux entreprises des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre et le poids moyen de ces services à la Réunion (respectivement 1,7 % et 1,2 % en 1990). Toutefois, cette réduction a été moins forte que celle qui a eu lieu en France métropolitaine entre 1968 et 1975.

En France métropolitaine, de 1975 à 1990, on observe une troisième phase durant laquelle la concentration dans les grandes villes s'est poursuivie mais en se ralentissant, avec dans le même temps, une diffusion de moindre ampleur dans les autres unités du réseau urbain. À l'issue de cette période, les positions des plus grandes villes de la France métropolitaine se sont rapprochées. Malgré ce processus de concentration, en 1990, les positions relatives de l'agglomération parisienne et de la commune de Saint-Denis dans leur réseau urbain étaient proches car celle de l'agglomération parisienne n'a que peu augmenté (l'écart relatif passe entre 1975 et 1990 de 2 % à 2,2 %) et celle de la commune de Saint-Denis, malgré l'impact de la diffusion hiérarchique descendante des



services aux entreprises entre 1982 et 1990, n'a pas trop diminué (2,1 % en 1982 contre 1,7 % en 1990).

La diffusion des services aux entreprises présente à la Réunion une particularité. En effet, dans le déroulement normal d'un processus de diffusion, en principe la croissance de l'activité est plus lente lorsque le processus s'amorce et plus rapide lorsque ce dernier est dans sa phase de maturité. C'est ce cas de figure que l'on observe en France métropolitaine avec un taux de variation moyen annuel du secteur des services aux entreprises de 7,7 % entre 1962 et 1968 contre 16,8 % entre 1968 et 1975. En revanche, à la Réunion dès que les services aux entreprises ont fait leur apparition, leur croissance non seulement a été très rapide mais elle a été également supérieure à celle observée pour la phase de diffusion hiérarchique descendante. Ainsi, entre 1975 et 1982, le taux de variation moyen annuel était de 15,8 % mais n'atteignait que 8,8 % entre 1982 et 1990.

Cette spécificité de la croissance directement très rapide des services aux entreprises à la Réunion s'explique certainement par le fait que la Réunion est un département français. Cela implique l'existence de liens privilégiés entre la France métropolitaine et la Réunion. Or, un ensemble de villes forme un système ouvert, hiérarchisé, organisé et dynamique dont l'intensité des interdépendances et le degré d'ouverture sur l'extérieur sont les éléments déterminants de son évolution (L. Sanders, 1992). La position de la Réunion dans l'océan Indien sans continent ni archipel à proximité, les caractéristiques socio-économiques de sous-développement des îles ou des continents éloignés, mais pourtant les plus proches de la Réunion, font que l'ouverture du réseau urbain réunionnais vers l'extérieur se matérialise par des relations préférentielles avec la France métropolitaine. L'organisation hiérarchique du réseau urbain réunionnais et le fait que les relations avec la France métropolitaine privilégient la capitale dionysienne, contribuent à une centralisation relative des services aux entreprises par les villes têtes de réseau aussi forte à la Réunion qu'en France métropolitaine.

Toutefois, l'exportation du modèle socio-économique de la France métropolitaine vers la Réunion ne s'est pas réalisée immédiatement après la départementalisation. La société de consommation et l'économie de service se sont mises en place au fur et à mesure que se concrétisaient les relations entre la France métropolitaine et la Réunion.

Ces relations sont de plusieurs ordres. Elles concernent autant les relations aériennes que les relations entre les agents économiques ou encore les relations entre les structures administratives. Dans le même temps, la politique nationale de décentralisation a certainement joué en faveur de la diffusion des services aux entreprises de la France métropolitaine vers la Réunion.

### **5.2.2. La centralisation des services aux entreprises et des activités tertiaires dans les réseaux urbains**

Les services aux entreprises sont entraînés et soutenus par le secteur tertiaire car bon nombre d'entreprises de services aux entreprises, qu'elles s'adressent à des particuliers ou à des entreprises, consomment des services. Toutefois, les niveaux de centralisation des activités tertiaires ne sont pas aussi élevés que ceux des services aux entreprises. En effet, les forces de polarisation liées à l'action de la centralité métropolitaine jouent avec moins d'intensité tandis que la diffusion hiérarchique descendante associée à l'exercice de la centralité christallérienne est en revanche plus accentuée. Ainsi, la centralisation des activités tertiaires dans les capitales têtes de réseau est moins accusée que celle des services aux entreprises.

Lorsque la croissance des services aux entreprises s'est amorcée, le processus de tertiarisation était déjà bien avancé. Ces années sont donc avant tout celles de la diffusion des services aux entreprises et leur croissance est très spécifique<sup>33</sup> au sein du secteur tertiaire. Bien que cette croissance se soit déclenchée plus tardivement que celle des autres activités tertiaires, à partir du moment où elle a pris effet elle s'est distinguée par sa rapidité et son intensité. Ainsi, tant à la Réunion qu'en France métropolitaine, et quelle que soit la période intercensitaire considérée, les variations relatives des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises sont en moyenne plus élevées que celles des actifs employés dans l'ensemble du secteur tertiaire. En témoignent, les valeurs supérieures à 1 des indices de variation relative des proportions

---

<sup>33</sup> Pour mettre en évidence en un lieu, la part spécifique de la croissance du poids relatif des services aux entreprises face à celle des activités tertiaires, on a effectué pour chaque ville (France métropolitaine) ou chaque commune (Réunion), le rapport entre, d'une part l'indice de variation relative des services aux entreprises, et d'autre part l'indice de variation relative du secteur tertiaire. Ce rapport correspond donc à l'indice de variation relative des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises, toutes choses égales quant à la variation des proportions d'actifs employés dans l'ensemble tertiaire (méthodologie de l'indice présentée en annexe 5.2)

d'actifs employés dans les services aux entreprises, toutes choses égales quant à la variation des proportions d'actifs employés dans le secteur tertiaire (figure 5.4).

**Figure 5.4. – Évolution des indices de variation relative des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion, entre 1968 et 1990, toutes choses égales quant à la variation des proportions d'actifs employés dans le secteur tertiaire**

		1968-1975	1975-1982	1982-1990
France métropolitaine	Unités urbaines de plus de 20 000 habitants (moyenne des %)	3,5	1,3	1,2
	Paris	2,2	1,2	1,3
Réunion	Communes détenant une agglomération de plus de 20 000 habitants (moyenne des %)		1,8	1,5
	Réunion (moyenne des %)		1,4	1,7
	Saint Denis		1,8	1,3
	Saint Pierre		2,0	1,3

Source : INSEE, RGP, 1968, 1975, 1982 et 1990.

La croissance spécifique des services aux entreprises dans l'emploi local est d'autant plus visible que le processus de tertiarisation est avancé. Les niveaux de tertiarisation de l'emploi, sont en effet très élevés et même en certains lieux proches du maximum (plus de 80 %). Replacé dans le cadre théorique proposé par T. Hägerstrand (1952), ce stade de développement du processus de tertiarisation correspond aux étapes de condensation et de saturation d'un processus de diffusion. Les lieux tendent à s'homogénéiser et les vitesses de diffusion deviennent nulles. Cela est particulièrement net à la Réunion où les proportions des actifs employés dans le secteur tertiaire sont comprises entre 70 % et 80 %. On imagine difficilement des proportions plus élevées et donc la variation relative de ces proportions ne peut être que faible voire même légèrement négative dans certaines communes. En France métropolitaine, bien que le processus de tertiarisation soit généralisé à l'ensemble du territoire, l'intervalle de variation de la distribution des proportions d'actifs employés dans le secteur tertiaire est plus large car la diversification des d'emplois y est plus importante et certaines spécialisations industrielles persistent, comme à Cluses, Montbéliard ou encore Oyonnax. Ainsi, Cluses avec 30 % enregistre le plus petit niveau de tertiarisation tandis que Mont-de-Marsan avec 84 % est à l'autre extrême de la distribution.

Les résultats observés à partir des seules variations relatives des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises sont, et cela particulièrement à la Réunion,

peu modifiés par la prise en compte de celles du secteur tertiaire car ces dernières ont des valeurs proches de 1. À la Réunion comme en France métropolitaine, la diffusion de l'ensemble des activités tertiaires a continûment rapproché les positions relatives des villes. En témoignent, les coefficients de variation qui n'ont cessé de diminuer au cours du temps (Réunion : 0,1 en 1975 contre 0,06 en 1990 ; France métropolitaine : 24 en 1962 contre 15 en 1990) (figure 5.5).

Les services aux entreprises, quant à eux, se sont diffusés plus inégalement entre les villes. À l'amorce du processus, à la Réunion comme en France métropolitaine, les disparités spatiales engendrées sont très fortes. Cet accroissement des disparités interurbaines est signalé par l'augmentation du coefficient de variation (Réunion : 0,6 en 1975 contre 0,8 en 1982 ; France métropolitaine : 51 en 1962 contre 60 en 1968). En revanche durant la phase d'expansion du processus, les disparités entre les villes se sont atténuées. Ainsi, le coefficient de variation a diminué, atteignant 0,6 entre 1982 et 1990 à la Réunion, et 28 entre 1968 et 1975 en France métropolitaine. Entre 1975 et 1990, les disparités des villes de la France métropolitaine se sont maintenues au même niveau. Cela ne signifie pas nécessairement que le processus de diffusion des services aux entreprises y est achevé mais le renforcement des niveaux supérieurs de la hiérarchie urbaine introduit par les services aux entreprises semble être assez robuste, tandis que les activités tertiaires se diffusent plus également entre les villes.

**Figure 5.5. – Coefficients de variation des distributions des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises et dans le secteur tertiaire en France métropolitaine et à la Réunion entre 1962 et 1990**

	Secteur tertiaire		Services aux entreprises	
	France métropolitaine	Réunion	France métropolitaine	Réunion
1962	24		51	
1968	22		60	
1975	20	0,10	27	0,6
1982	17	0,09	28	0,8
1990	15	0,06	28	0,6

Source : INSEE, RGP, 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990.

Le fait que, sur le plan quantitatif, le niveau de tertiarisation des emplois tend vers un maximum dans plusieurs villes, et que les disparités interurbaines diminuent régulièrement au cours du temps, n'implique pas que sur le plan qualitatif le processus de tertiarisation ait atteint une phase de maturité caractérisée par une stabilisation sans

plus aucune évolution du contenu du secteur tertiaire. Bien au contraire, ce secteur est soumis à de multiples transformations dont atteste la croissance des services aux entreprises dans l'emploi urbain.

### **5.3. LA DIFFUSION HIÉRARCHIQUE DES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LA STRUCTURATION DES RÉSEAUX URBAINS**

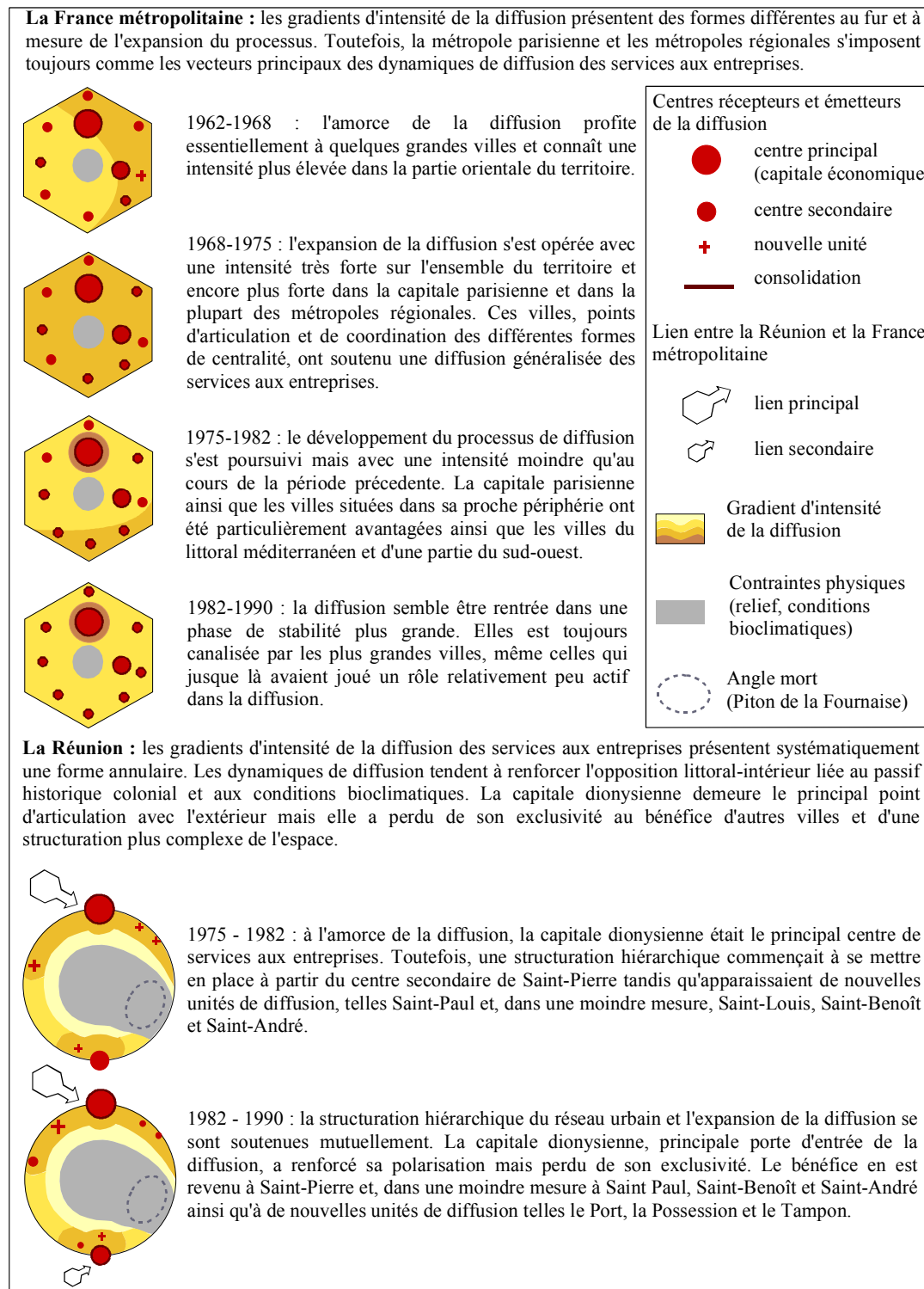
Les dynamiques de diffusion des services aux entreprises conduisent à une structuration hiérarchique des réseaux urbains en raison de l'importance que revêt, tout au long du développement du processus, la composante hiérarchique de la diffusion (figure 5.6). En effet, ces dynamiques s'appuient largement sur l'organisation hiérarchique des réseaux urbains, ce qui, en retour, contribue à la renforcer et produit une identité des dynamiques structurelles des processus de diffusion dans les réseaux urbains. Ainsi, tant en France métropolitaine qu'à la Réunion, une structuration hiérarchique des réseaux s'est progressivement opérée au fur et à mesure que le processus de diffusion hiérarchique se développait. Si en fonction des formes d'occupation et d'utilisation des espaces, et de leurs caractéristiques socio-économiques, des particularités peuvent apparaître. Elles ne gênent en rien la diffusion des mécanismes généraux du développement économique dans l'organisation spatiale emboîtée des espaces géographiques et des réseaux urbains qui les structurent et les soutiennent.

#### **5.3.1. Identité des dynamiques structurelles de diffusion hiérarchique dans les réseaux urbains**

En France métropolitaine, l'identité des dynamiques structurelles de la diffusion des services aux entreprises à différentes échelles géographiques contribue à garantir sur l'ensemble du territoire une intensité assez homogène du processus de diffusion. Ainsi, cette intensité ne présente des gradients régionalisés qu'au début de la diffusion et à la clôture de la vague de diffusion la plus intense des services aux entreprises. On entend par homogénéité de l'intensité de la diffusion sur l'ensemble du territoire, la reproduction d'un même schéma de diffusion au sein des différentes régions. Ainsi, la forme d'ensemble n'est pas liée à la juxtaposition de gradients homogènes qui créeraient une mosaïque de formes de diffusion à l'échelon national mais à la répétition

**Figure 5.6. - Dynamique de diffusion des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion**

Les dynamiques de diffusion des services aux entreprises s'appuient sur la hiérarchie des réseaux urbains en interaction avec les formes d'occupation et d'utilisation de l'espace. Par effet de réciprocité, ces dynamiques participent à une structuration hiérarchique de l'espace.



d'une même différenciation régionale. De fait, l'échelon interrégional se caractérise par une grande identité des formes de diffusion et des dynamiques qui les soutiennent. À l'échelon intrarégional, la diffusion hiérarchique descendante conduit à une différenciation des unités du réseau de lieux centraux. Cette différenciation reposant sur l'organisation hiérarchique du réseau urbain, on assiste à un renforcement de la hiérarchisation des centres et des périphéries.

À la Réunion, les gradients d'intensité de la diffusion des services aux entreprises présentent une configuration annulaire tout au long du développement du processus. Cette configuration est liée à la forme du réseau urbain en interaction avec les formes d'occupation et de l'utilisation de l'espace. Elle témoigne des structures élémentaires des outre-mers qui s'expliquent par les caractères physiques de l'insularité, le passé colonial et l'évolution socio-économique contemporaine (D. Benjamin, H.R. Godard, 1999). Jusqu'au XIX<sup>e</sup> siècle, les transports maritimes étant l'unique moyen de communiquer avec l'extérieur, le littoral s'est d'emblée opposé à l'intérieur, qui plus est difficile d'accès. Cette « opposition littoral-intérieur » s'est vue renforcée par la répartition des densités de population et celles des établissements humains et des équipements jusqu'à conduire à une inversion géométrique du centre et de la périphérie. De leur côté, les dynamiques socio-économiques contemporaines qui s'appuient sur la structure existante, la reproduisent, voire la renforcent. Par ailleurs, la structure montagnaise entraîne une dissymétrie bioclimatique entre les façades insulaires, la pluviométrie étant très élevée sur la façade est, au vent de l'alizé, et beaucoup plus réduite sur la façade ouest, sous le vent de l'alizé, ce qui favorise le développement du réseau urbain sur la façade ouest.

Enfin, « l'histoire coloniale a privilégié une entrée principale, un secteur clef d'échange des hommes, des biens et des capitaux » produisant à son tour une dissymétrie d'ordre économique. Aujourd'hui encore, les réseaux urbains des outre-mers sont très sommaires et peu hiérarchisés, « la primatie de la capitale économique » s'imposant comme « le lieu principal de l'articulation entre l'espace insulaire et la Métropole, et comme canal de diffusion de la modernité » (D. Benjamin, H.R. Godard, 1999). Toutefois, si la Réunion est dans l'ensemble correctement décrite par les modèles des structures élémentaires des outre-mers, elles s'en écartent en matière d'organisation interurbaine. En effet, la primatie de la capitale économique y est beaucoup moins

accusée que dans les autres outre-mers, s'intégrant dans un réseau urbain qui connaît depuis une trentaine d'années des processus de différenciation, de hiérarchisation et de structuration relativement rapides et dont témoigne bien la diffusion hiérarchique des services aux entreprises.

Indépendamment de la forme annulaire du réseau urbain réunionnais et des gradients d'intensité de la diffusion, la hiérarchie des réseaux urbains joue un rôle structurant dans les dynamiques de diffusion des services aux entreprises. De manière réciproque, les dynamiques de diffusion renforcent la structuration hiérarchique de ces réseaux. Par ailleurs, bien que la diffusion, pour des raisons historiques et socio-économiques, se soit amorcée plus tardivement à la Réunion, la composante hiérarchique n'en demeure pas moins l'essentiel facteur de structuration du réseau urbain réunionnais, celui-là même qui garantit la reproduction d'un même principe d'organisation aux différents échelons géographiques. Certes, les régions présentent des spécificités propres en fonction des spécialisations économiques mais la structure spatiale du dispositif urbain permet l'application des mêmes principes généraux d'organisation spatiale. Ainsi, « dans n'importe quelle portion d'espace prise au hasard, chaque grand type urbain défini est représenté au moins une fois. [...] Certaines transformations de réseaux urbains régionaux relèvent de mécanismes généraux du développement économique, même s'ils ont eu une expression spatiale sélective et régionalisée. De la même manière, ce sont bien les attributs d'une fonction définie à l'échelle nationale et émanant du pouvoir central qui fondent la généralité du dynamisme des capitales régionales, malgré la diversité des structures locales » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1978).

### **5.3.2. La diffusion hiérarchique et les emboîtements spatiaux**

La structure hiérarchique de l'organisation interurbaine et les processus de diffusion qui sont à la fois soutenus par cette structure et impliqués dans son devenir, favorisent les emboîtements spatiaux. Ainsi, la métropole centrale et les métropoles régionales constituent toujours les points d'ancrage à partir desquels s'opèrent les emboîtements spatiaux des contextes local, régional et national au sein desquels se diffusent les services aux entreprises. Ces métropoles ont l'avantage de maximiser tant la forme métropolitaine que christallérienne de la centralité et d'en assurer une articulation multiscalaire.



L'effet de la centralité métropolitaine, via les processus cumulatifs intramétropolitains et les relations intermétropolitaines, conduit à un renforcement du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine constitué par le sous-ensemble de métropoles. En France métropolitaine, on assiste même au développement d'une composante régionale de la centralité métropolitaine. Celle-ci s'exprime par la constitution de régions métropolitaines liée à l'expansion de la diffusion dans l'orbite directe des métropoles, l'agglomération parisienne notamment. En revanche, à la Réunion, où le processus de diffusion est moins avancé, on n'observe pas une telle dynamique. Toutefois, il est probable que l'on assistera, dans les prochaines années, à une diffusion plus importante des services aux entreprises dans les villes de la périphérie de Saint-Denis, Sainte-Marie et Sainte-Suzanne notamment.

De son côté, l'exercice de la centralité christallérienne sur la diffusion des services aux entreprises conduit à un relèvement généralisé du niveau de ces services dans l'ensemble des unités des réseaux urbains. Les métropoles, qui dans le réseau de lieux centraux bénéficient des degrés de centralité les plus élevés, sont les points de coordination de la diffusion. À partir de ces villes, les services aux entreprises se propagent dans l'ensemble des unités du réseau. Toutefois, plutôt que d'assister à un changement homothétique des positions relatives des villes définies par les niveaux des services aux entreprises dans l'emploi urbain, on observe un renforcement de la hiérarchisation des centres et des périphéries. Ce renforcement, en France métropolitaine, concerne l'ensemble des unités du réseau urbain. À la Réunion, le processus de hiérarchisation des centres et des périphéries, plutôt que de correspondre à un renforcement, se traduit par un processus de différenciation et de complexification de la forme du réseau urbain. En effet, ce n'est qu'à compter des années 1960 et 1970, que se met en place un réseau urbain ne reposant plus exclusivement sur l'existence d'une capitale économique exclusive associée au passif historique colonial.

L'observation de la diffusion des services aux entreprises dans le réseau urbain réunionnais, révèle la complexification de la structuration du territoire. La position relative de Saint-Denis se consolide et sa force de polarisation s'accroît mais d'autres centres s'affirment au cours de la diffusion des services aux entreprises. C'est le cas notamment de Saint-Pierre qui fait office de centre secondaire, voire de récepteur direct de la diffusion des services aux entreprises en provenance de la France métropolitaine.

Ainsi, la capitale dionysienne, principal point d'articulation avec la France métropolitaine a perdu de son exclusivité. Par ailleurs, à partir de l'analyse de la diffusion des services aux entreprises décrits par sous-ensembles, on a constaté qu'au cours des années 1990, le profil d'activité de Saint-Pierre tendait à ressembler à celui de Saint-Denis. Cette évolution a été interprétée, à titre d'hypothèse, comme l'amorce d'un processus de métropolisation d'une ville qui, jusqu'à ces vingt dernières années, ne constituait qu'un lieu central certes important, mais sans caractéristiques métropolitaines. Si cette hypothèse se confirmait dans les prochaines décennies, cela impliquerait que le niveau métropolitain du réseau urbain réunionnais devienne plus complexe, comprenant deux pôles plutôt qu'un seul.

L'intégration de la Réunion au système français engendre un lien fonctionnel et institutionnel qui implique que la Réunion fait figure d'associat (A. Reynaud, 1981)<sup>34</sup>. De fait, le principe des emboîtements spatiaux des sous-systèmes régionaux au système national à partir des réseaux urbains et des processus de diffusion qu'ils soutiennent, est respecté de manière assez classique. Toutefois, la discontinuité maritime et l'éloignement entre la Réunion et la France métropolitaine impliquent qu'il s'agit « d'un emboîtement spatial à distance ». Cet emboîtement s'explique par le lien institutionnel qui, depuis la départementalisation de 1946, unit la Réunion et la France métropolitaine. Les progrès réalisés dans le domaine des transports et des communications contribuent également de manière importante à la réalisation de cet « emboîtement spatial à distance ». Bien qu'il n'y ait pas un emboîtement géométrique strict entre la région d'outre-mer et la France métropolitaine, les effets des niveaux de l'échelle géographique et les effets systémiques de l'interdépendance de ces niveaux s'opèrent aussi à la Réunion. Ainsi, depuis une trentaine d'années, l'interdépendance entre le niveau d'organisation régional et le niveau d'organisation national se manifeste par une transformation structurelle de l'économie et par un accroissement très rapide de l'urbanisation. Celle-ci, par la hiérarchisation des centres et des périphéries, entraîne une polarisation du territoire réunionnais plus complexe que par le passé.

Toutefois, le lien institutionnel et fonctionnel qui assure l'exercice de « cet emboîtement spatial à distance » du sous-système régional au système national est plus fragile que

---

<sup>34</sup> D'après Reynaud, « l'associat » correspond à un sous-ensemble territorial en situation de périphérie intégrée qui présente la particularité d'être très éloigné du centre dont il dépend. Il a pourtant des liens beaucoup plus intenses avec son centre qu'avec les territoires voisins, au milieu desquels il fait figure d'enclave ».

pour les sous-systèmes régionaux inclus physiquement dans le système. Ainsi, la qualité des moyens de transports et de communication, les liaisons aériennes notamment, est une condition incontournable. Pour minimiser la discontinuité territoriale, elles doivent être nombreuses et continues. De même, leur coût ne doit pas être trop discriminant. Ainsi, les liaisons aériennes entre la Réunion et la France métropolitaine sont fréquentes (plusieurs vols par jour). Plus récemment, l'incursion de l'Internet a également favorisé les relations entre la région d'outre-mer et l'espace national.

En revanche, la Réunion est relativement mal intégrée à son environnement régional. À l'échelon national, Saint-Denis joue son rôle de métropole régionale, vecteur de diffusion du modèle national, mais participe peu aux relations transnationales même au sein de l'espace régional de l'océan Indien car l'implication de la Réunion dans les échanges et les organisations économiques régionales est assez marginale. De même que la faible connexion entre le réseau urbain réunionnais et les réseaux urbains extérieurs, les trafics des réseaux de transports régionaux, maritimes et aériens notamment, traduisent bien l'isolement relatif de la Réunion dans son espace régional (D. Benjamin, H.R. Godard, 1999). Les différences de gradients de richesse entre la Réunion et les États voisins, ainsi que leurs différences statutaires, ne facilitent pas cette intégration. Paradoxalement, via la France métropolitaine, la Réunion est mieux intégrée à l'Union européenne. Son appartenance au système européen lui permet de bénéficier de fonds structurels et d'être prise en considération par les programmes communautaires. La reconnaissance de la spécificité ultramarine (ultra-périphéricité) permet de mettre en œuvre des actions adaptées qui réaffirme bien le lien entre la région d'outre-mer et le continent.

## **CONCLUSION**

Les études de cas de la diffusion des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion permettent de mettre en évidence le caractère sélectif et global du processus de diffusion. Malgré les possibilités de distorsion des répartitions interurbaines des services aux entreprises liées à leur diffusion spécialisée, la composante hiérarchique de la diffusion constitue un principe de structuration des dispositifs urbains qui relève d'une grande généralité. Les étapes de la diffusion des services aux entreprises, bien que décalées dans le temps, présentent, en France

métropolitaine comme à la Réunion, des caractéristiques identiques. Les métropoles sont favorisées tout au long de la diffusion quelle que soit la dimension des réseaux urbains. Ainsi, bien que le niveau relatif des services aux entreprises à la Réunion soit inférieur à celui de la France métropolitaine, le degré de centralisation est, compte tenu des réseaux urbains inclusifs, aussi élevé à Saint-Denis qu'à Paris. Toutefois, alors que les villes situées dans l'orbite directe de l'agglomération parisienne profitent de ses effets de polarisation, on n'observe pas encore de tels effets à Saint-Denis de la Réunion.

La forte centralisation des services aux entreprises n'interdit pas une diffusion généralisée des services aux entreprises, notamment durant leur phase de croissance la plus intense. Toutefois, cette diffusion est beaucoup plus sélective que celle des activités tertiaires. La spécificité de la diffusion des services aux entreprises ressort d'autant mieux que le processus de tertiarisation s'est enclenché avant son développement et arrive quasiment à son maximum quantitatif. Toutefois, le secteur tertiaire connaît des transformations qualitatives dont témoigne la croissance des services aux entreprises. À la Réunion, malgré la faiblesse de la base industrielle locale, ces transformations ont également eu cours. Elles affectent les villes du réseau urbain réunionnais selon les mêmes principes qu'en France métropolitaine. Ainsi, les dynamiques de diffusion des services aux entreprises agissent de manière identique sur la structuration des réseaux urbains. Dans les deux cas, elles ont eu pour effet de renforcer la hiérarchisation des centres et des périphéries et d'individualiser le niveau métropolitain.

À la Réunion, le passif historique colonial implique que la structuration du réseau urbain s'est déclenchée plus tardivement. Ainsi, le niveau métropolitain ne se compose que de la capitale dionysienne. Toutefois, il semblerait qu'à Saint-Pierre, un processus de métropolisation soit en train de s'amorcer. La diffusion des services aux entreprises dans le réseau urbain réunionnais s'est réalisée principalement par l'intermédiaire de la métropole dionysienne et présente la même dynamique structurelle qu'en France métropolitaine. De fait, les caractéristiques physiques de l'insularité ont simplement imposé une forme annulaire au réseau urbain et au processus de diffusion qu'il soutient. Les liens avec la France métropolitaine ont permis un « emboîtement spatial à distance » favorable à la diffusion des services aux entreprises.



## CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

Les processus de diffusion des services aux entreprises, malgré des différences considérables de dimensions, sont analogues dans le réseau urbain de la France métropolitaine et celui de la Réunion. Celle-ci n'est à l'écart ni des processus macro-économiques, ni des dynamiques urbaines contemporaines. Bien que non contiguë et de surcroît très éloignée de l'espace national, elle n'en constitue pas moins un ensemble régional emboîté à distance, le processus de diffusion, à la fois global et sélectif, agissant à différentes échelles. Ainsi, une diffusion généralisée touche toutes les villes. Elle est aussi sélective avec une concentration relative systématiquement plus élevée dans les plus grandes villes. Au cours du temps, la répétition, à des degrés plus ou moins intenses, de ces concentrations sélectives a conduit au renforcement du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine. Le sous-ensemble des plus grandes villes tend donc à s'affirmer comme un niveau d'organisation spécifique dans les systèmes urbains. Pourtant, si les mécanismes observés en France métropolitaine et à la Réunion suivent des principes identiques, les stades d'avancement sont différents. À la Réunion, les processus de structuration observés en France métropolitaine s'opèrent depuis seulement une trentaine d'années. On assiste pour le moment à une hiérarchisation et une complexification des centres et des périphéries et à l'émergence de centres secondaires. Par ailleurs, contrairement à la France métropolitaine, il n'y a pas d'essaimage des services dans l'orbite des plus grandes villes. Enfin, en raison de la faiblesse de la base industrielle, le processus de diffusion repose pratiquement exclusivement sur le développement du secteur tertiaire. Toutefois, cet impact est à relativiser, les services aux entreprises participant en France métropolitaine à un soutien mutuel entre le développement urbain et le développement industriel.

**TROISIÈME PARTIE**

**LES NIVEAUX D'ORGANISATION**  
**GÉOGRAPHIQUES DES SERVICES D'ÉTUDES,**  
**DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE DANS LE SUD-**  
**OUEST DU BASSIN PARISIEN ET À LA RÉUNION**

Les services d'études, de conseil et d'assistance sont très sensibles à l'environnement économique du milieu urbain tant du point de vue de la présence de la clientèle que de celle des autres prestataires. Dans le même temps, ils sont désignés comme des activités très impliquées dans les réseaux d'entreprises, sollicitant des coopérations multiples pour mener à bien leur activité à différents échelons géographiques. Cette double caractéristique implique que ces services recherchent tant les avantages locaux de proximité que ceux issus des relations interurbaines. De fait, les prestataires sont confrontés à des choix d'organisation spatiale qui doivent tenir compte des différents niveaux d'organisation géographique des réseaux urbains. Les services d'études, de conseil et d'assistance constituant un secteur très diversifié, ces choix sont susceptibles de varier selon la nature des services. Cette diversité est susceptible de se répercuter sur les niveaux d'organisation géographiques des entreprises, ce qui n'interdit pas l'action d'effets globaux liés aux principes généraux de structuration urbaine. Pour étudier cette diversité, environ 150 dirigeants d'établissements de services d'études, de conseil et d'assistance (80 % du total des emplois de services) situés dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion ont été interrogés. Dans le cas de la Réunion, on se demande quelles sont les implications de son éloignement de la France métropolitaine, de l'apparition relativement récente de l'économie de service et d'un réseau urbain également assez jeune.





## **6. LA RÉALISATION D'ENTRETIENS : MÉTHODOLOGIE ET QUESTIONNAIRE**

Les informations qualitatives destinées à mieux comprendre les logiques économiques et spatiales des prestataires d'études, de conseil et d'assistance ont été obtenues grâce à la réalisation de 170 entretiens menés auprès des dirigeants d'établissements situés dans le sud-ouest du Bassin parisien (France métropolitaine) et à la Réunion. L'objectif était d'identifier les niveaux d'organisation géographique des entreprises de ce secteur des services et de voir en quoi ces niveaux sont influencés par la structure hiérarchique des réseaux urbains. Les entretiens ont été guidés par l'élaboration d'un questionnaire semi-directif. Pour constituer les échantillons d'établissements ayant fait l'objet d'une demande d'entretien, on s'est principalement appuyé sur le critère de taille des établissements c'est-à-dire sur le nombre d'emplois rassemblés par les établissements des zones étudiées. Tant en France métropolitaine qu'à la Réunion, la mise en œuvre de ces entretiens a été menée en collaboration avec les Chambres de Commerce et d'Industrie.

### **6.1. LES TERRAINS D'ÉTUDE**

Les terrains d'étude se composent des villes principales du sud-ouest du Bassin parisien et de la Réunion. Pour les villes du sud-ouest du Bassin parisien, l'organisation spatiale des agents économiques est en partie associée à la polarisation rattachée à l'agglomération parisienne. À la Réunion, la capitale dionysienne exerce à l'échelon régional une polarisation qui domine l'ensemble du réseau urbain réunionnais. Dans les deux cas, on cherche à déterminer comment les agents économiques que sont les établissements de services d'études, de conseil et d'assistance, constituent leur réseau de relation à l'échelon local et à l'échelon interurbain.

### ***Le sud-ouest du Bassin parisien***

En France métropolitaine, le choix du terrain s'est porté sur cinq villes du sud-ouest du Bassin parisien, Chartres, Orléans, Tours, Angers et Le Mans qui sont dans l'orbite de l'agglomération parisienne. Cette dernière exerce en effet une polarisation qui va bien au-delà des limites de l'Île-de-France. Ainsi, F. Damette et J. Schiebling (1992) rappellent que l'aire régionale de Paris est mal définie par les limites administratives de la région Île-de-France. L'aire régionale est constituée d'une zone d'expansion qui comprend l'Île-de-France et son pourtour (Oise, Eure, Eure et Loire, Loiret, Yonne) et au delà, la Seine-Maritime, l'Indre-et-Loire et l'Indre dont les agglomérations d'Amiens, Reims, Dijon, Bourges, Angers, Caen et Le Havre constituent les extrémités. Ainsi, dans le Bassin parisien s'exerce, de manière peut-être plus prégnante que sur le reste du territoire national, un système de relations interurbaines où l'articulation du réseau à la capitale parisienne tiendrait une place particulièrement importante.

On a choisi des villes dont les situations géographiques par rapport à cette architecture interurbaine sont assez comparables. Elles présentent en effet des tailles relativement proches comprises entre 200 000 et 300 000 habitants, exception faite de Chartres qui est plus petite et ne concentre que 86 000 habitants. Équidistantes les unes des autres, aucune ne semble dominer les autres. Toutes sont chef-lieu de département, mais Orléans, par son statut de capitale régionale, pourrait peut-être s'imposer d'avantage en matière de services aux entreprises. Elles subissent donc la double contrainte de la polarisation parisienne et de la relative proximité qu'elles ont entre elles. Leur distance plus ou moins grande à l'agglomération parisienne, permet d'observer comment agit le frein de la distance sur l'intensité de l'influence de la capitale. Les deux positions extrêmes sont occupées par Angers et Chartres. Angers est la plus éloignée et fait figure de porte du « Grand ouest ». En revanche, Chartres, très proche de Paris mais aussi plus petite semble, au même titre que les villes de l'Île-de-France, fonctionner comme un « satellite » sous « la stricte dépendance du foyer parisien ». De son côté, Orléans est plus sensible à la polarisation parisienne que Tours et Le Mans qui sont plus éloignées de la capitale.

Sur le plan industriel, certaines de ces villes ont bénéficié de la décentralisation des établissements de production menée dans les années 1970. Ainsi, Orléans et Angers ont profité de l'implantation d'établissements de production dans les secteurs de

l'électronique, des matériels électriques et de la construction mécanique. Le Mans a surtout accueilli des établissements appartenant au secteur de l'automobile, et est aujourd'hui durement touchée par la crise, en raison des réductions d'effectifs et de fermetures de nombreux établissements. Tours a été peu affectée par le mouvement de décentralisation industrielle car la politique de développement du maire de la ville a donné la priorité aux établissements tertiaires, les établissements de production industrielle étant jugés nuisibles à la qualité de l'environnement.

Le secteur des services se caractérise par une légère surreprésentation dans les profils d'activités quelle que soit la ville considérée. Toutefois, des différences apparaissent selon les types de service. Ainsi, Chartres, Le Mans, Orléans et Tours sont spécialisées dans les services bancaires et les assurances, les services non marchands et les services aux entreprises tandis qu'Angers ne l'est que dans les services aux particuliers. Lorsque ne sont considérés que les seuls services aux entreprises, Tours présente une spécialisation dans les services d'études, de conseil et d'assistance, et Orléans dans la recherche non marchande, mais les autres villes étudiées ne se démarquent pas. Parmi les services d'études, de conseil et d'assistance, quelle que soit la ville considérée, il n'y a jamais de spécialisation dans un secteur particulier de ces services contrairement à Paris qui est très attractive pour les services d'études techniques, les services d'études informatiques et d'organisation, les créateurs et intermédiaires en publicité et les services divers rendus principalement aux entreprises. Même Orléans et Tours ne sont que tout juste conformes au profil moyen des villes de plus de 50 000 habitants pour ces secteurs des services. Toutefois, F. Damette et J. Schiebling (1992) remarquent que les villes du sud-ouest du Bassin parisien se distinguent des autres villes du bassin par les poids relativement plus importants de leurs fonctions « abstraites »<sup>1</sup> et de leurs emplois de cadres.

### ***La Réunion***

À la Réunion, Saint-Denis exerce une polarisation sur l'ensemble du réseau urbain. Ainsi, comme pour le Bassin parisien dans le cas de l'agglomération parisienne, l'ensemble du territoire réunionnais constitue l'aire de polarisation de la capitale

---

<sup>1</sup> F. Damette et J. Schiebling (1992) définissent les fonctions abstraites en opposition aux fonctions concrètes. Les fonctions abstraites englobent trois types d'activités : l'administration et la gestion ; le commerce, le marketing et la conception ; la recherche.

dionysienne. Les entretiens ont été menés auprès de dirigeants d'établissements situés à Saint-Denis et dans les villes dont les communes contribuent le plus à l'activité économique de la Réunion. Ainsi, ont été également sélectionnés Saint-Pierre au sud de la Réunion, ainsi que le Port-la Possession et Saint-Paul à l'ouest.

## 6.2. LE QUESTIONNAIRE

Le questionnaire se compose de quatre ensembles de questions ouvertes ou fermées (figure 6.1). Le premier ensemble répertorie les caractéristiques générales de l'établissement. On note l'adresse, le nombre de salariés, l'activité principale et, s'il y a lieu, les activités secondaires de l'établissement. Un bref historique de l'établissement est dressé. Il comprend sa date de création, ses changements éventuels de localisation et les motifs à l'origine de ces choix de localisation.

Le deuxième ensemble de questions porte sur les caractéristiques de l'entreprise à laquelle est rattaché l'établissement. Il a pour but de comprendre comment sont organisées les relations inter-établissements dans les entreprises à implantations multiples, quelles fonctions sont affectées à chaque établissement et d'identifier la géographie de ces réseaux d'établissements ainsi que leur degré de concentration locale et régionale. On demande au dirigeant de l'établissement de spécifier le nom de l'entreprise et l'adresse du siège social, et de préciser la composition de l'entreprise. Il s'agit de savoir si l'entreprise est indépendante ou organisée en groupe et si par ailleurs elle possède des filiales. Si l'établissement appartient à une entreprise multi-établissements, on indique le nombre et les caractéristiques de ces établissements. Les caractéristiques répertoriées concernent l'activité principale de ces établissements, leur localisation géographique, le nombre de salariés qu'ils rassemblent et, s'il y a lieu, l'objet et la fréquence des relations qu'ils entretiennent avec l'établissement. L'historique du développement géographique du réseau d'établissements est également pris en compte, mais parfois le dirigeant interrogé n'en a pas connaissance notamment lorsque l'établissement qu'il dirige n'a qu'une position secondaire dans le réseau d'établissements.

**Figure 6.1. – Le questionnaire des entretiens****I) L'ENTREPRISE**1) **NOM :** .....2) **ADRESSE DU SIÈGE SOCIAL :** .....**3) COMPOSITION**

L'entreprise est-elle filiale d'un groupe ? :

- Non  
 Oui    nom du groupe dont dépend l'entreprise : .....

L'entreprise possède-t-elle des filiales ? :

- Non  
 Oui    nombre de filiales : .....

L'entreprise est-elle ? :

- Mono-établissement  
ou  
 Pluri-établissements

-nombre d'établissements de l'entreprise : .....

-nombre d'établissements de l'entreprise avec lesquels l'établissement entretient des relations régulières : .....

-caractéristiques de ces établissements (figure 1)

**Figure 1 – Les relations entre l'établissement contacté et les autres établissements de l'entreprise pluri-établissements**

N°	Activité principale des établissements	Localisation des établissements (agglomération)	Nombre de salariés	Caractéristiques des relations	
				Objet des relations	Fréquence des relations <sup>2</sup>
1					
2					
3					
4					
5					

<sup>2</sup> Relations hebdomadaires, mensuelles ou annuelles

## II) L'ÉTABLISSEMENT

Adresse : .....

Nombre de salariés : .....

### 1) HISTORIQUE

Année d'installation de l'établissement dans l'agglomération : .....

Pourquoi êtes-vous installé dans cette agglomération ? : .....

.....

### 2) ACTIVITÉ

A. Principale : .....

B. Secondaires : .....

.....

### 3) LE RÉSEAU GÉOGRAPHIQUE DES CLIENTS

Nombre de clients : .....

Chiffre d'affaire de l'établissement : .....

Pour identifier le réseau de clientèle, les questions portent sur la localisation des différents clients, l'activité qu'ils exercent et leur importance relative dans l'activité de l'établissement (figure 2).

Considérez-vous que le réseau actuel des clients doit être étendu géographiquement (expansion) ou densifié ? .....

L'extension de votre clientèle s'effectue-t-elle surtout par prospection :

- Locale
- Régionale
- Nationale
- Internationale

### 4) LE RÉSEAU GÉOGRAPHIQUE DES FOURNISSEURS

Pour identifier le réseau de fournisseurs, les questions portent sur la localisation des fournisseurs, l'activité qu'ils exercent, et leur importance relative dans l'activité de l'établissement (figure 3).

### 5) LE RÉSEAU GÉOGRAPHIQUE DES SOUS-TRAITANTS

Pour identifier le réseau de sous-traitants, les questions portent sur la localisation des sous-traitants, l'activité qu'ils exercent et leur importance relative dans l'activité de l'établissement (figure 4).

### 6) LE RÉSEAU GÉOGRAPHIQUE DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

Pour identifier le réseau des relations professionnelles, les questions portent sur la localisation et les caractéristiques des partenaires avec lesquels l'établissement entretient des relations (figure 5).  
(entreprises ayant la même activité que l'établissement enquêté ou une activité complémentaire, organismes professionnels ou publics tels les chambres professionnelles, les CCI, les collectivités locales...)

**Figure 2 – Le réseau géographique des clients**

N°	Clients (en % du nombre total de clients)	Localisation des clients par ordre d'importance décroissante agglomération)	Importance relative des clients dans l'activité de l'établissement (évaluation en % du chiffre d'affaire)	Activité principale des clients
1				
2				
3				
4				
5				

**Figure 3 – Le réseau géographique des fournisseurs**

N°	Fournisseurs (en % du nombre total de fournisseurs)	Localisation des fournisseurs par ordre d'importance décroissante (agglomération)	Importance relative des fournisseurs dans l'activité de l'établissement (évaluation en % du chiffre d'affaire)	Activité principale des fournisseurs
1				
2				
3				
4				
5				

**Figure 4 – Le réseau géographique des sous-traitants**

N°	Sous-traitants (en % du nombre total de sous- traitants)	Localisation des sous- traitants par ordre d'importance décroissante (agglomération)	Importance relative des sous- traitants dans l'activité de l'établissement (évaluation en % du chiffre d'affaire)	Activité principale des sous-traitants
1				
2				
3				
4				
5				

**Figure 5 – Les relations professionnelles de l'établissement**

N°	Partenaires (en % du nombre total de partenaires)	Localisation par ordre d'importance décroissante (agglomération)	Activité principale	Caractéristiques des relations	
				Objet des relations	Fréquence des relations <sup>3</sup>
1					
2					
3					
4					
5					

<sup>3</sup> Relations hebdomadaires, mensuelles ou annuelles

Le troisième ensemble de questions identifie les caractéristiques de la clientèle. On détermine si l'établissement s'adresse à un type de clientèle particulier et on en précise les localisations géographiques. En règle générale, les chefs d'établissements sont en mesure de donner les ordres de grandeur des proportions de clients en distinguant leur activité principale et leur localisation mais ils ne peuvent aller au-delà de ce niveau de précision. Les proportions de clients sont définies par le nombre de clients appartenant à un secteur d'activité X et localisé en un lieu Y, rapporté au nombre total des clients de l'établissement. L'effet de taille du nombre de clients étant ainsi supprimé, il est possible de comparer les clientèles des différents établissements.

Le dernier ensemble de questions porte sur les relations professionnelles. Il s'agit d'identifier les organismes professionnels ou publics avec lesquels l'établissement entretient des relations régulières ainsi que la portée géographique de ces relations (fournisseurs, sous-traitants et partenaires). Les questions portant sur les caractéristiques du réseau de fournisseurs et de sous-traitants sont apparues de peu d'intérêt en raison de la quasi-absence de fournisseurs et de sous-traitants dans la réalisation des prestations de services d'études, de conseil et d'assistance. En effet, le caractère immatériel de la prestation limite le recours à des fournisseurs car le fonctionnement courant des établissements ne nécessite le plus souvent que des fournitures et du matériel de bureau classiques ou informatiques. Les relations de sous-traitance sont exceptionnelles dans la mesure où un prestataire de service ne joue pratiquement jamais le rôle de donneur d'ordre. Cependant, cela ne signifie pas que les relations inter-professionnelles sont inexistantes. En effet, les établissements peuvent entretenir des relations de partenariat formelles ou informelles fondées sur la coopération et l'échange d'information avec des établissements exerçant la même activité qu'eux ou une activité complémentaire.

### **6.3. LA SÉLECTION DES DIRIGEANTS D'ÉTABLISSEMENT INTERROGÉS**

Les prestataires d'études, de conseil et d'assistance ont été sélectionnés en fonction de la taille de l'établissement qu'ils dirigent, c'est-à-dire du nombre d'emplois réunis dans leur établissement (figure 6.2). Pour ce secteur d'activité, le critère de la taille est souvent le signe d'une bonne vitalité économique des prestataires. Par ailleurs, on suppose que, si ces derniers dirigent des établissements de taille importante, ils sont



**Figure 6.2. – Répartition des entretiens selon le type de services d'études, de conseil et d'assistance et selon les villes étudiées****1. Le sud-ouest du Bassin parisien**

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Nombre d'entretiens et d'établissements contactés	Angers	Chartres	Le Mans	Orléans	Tours	Total
Études techniques	Entretiens	1	2	2	9	6	20
	Établissements contactés	5	5	4	12	12	38
Études économiques et sociologiques	Entretiens	0	1	1	1	0	3
	Établissements contactés	0	1	2	1	0	5
Études informatiques et d'organisation	Entretiens	1	0	0	8	5	14
	Établissements contactés	6	0	4	15	14	39
Travaux à façon informatiques	Entretiens	2	1	1	2	2	8
	Établissements contactés	5	1	4	6	5	21
Mètres et géomètres	Entretiens	0	0	1	0	0	1
	Établissements contactés	0	0	1	0	0	1
Conseils en information et documentation	Entretiens	0	0	0	0	1	1
	Établissements contactés	2	0	0	1	1	4
Cabinets juridiques	Entretiens	1	1	1	1	1	5
	Établissements contactés	1	2	2	1	2	8
Expertise comptable et analyse financière	Entretiens	4	5	2	8	5	23
	Établissements contactés	19	8	14	17	13	70
Créateurs et intermédiaires en publicité	Entretiens	0	0	1	1	0	2
	Établissements contactés	4	2	4	1	0	11
Régies publicitaires	Entretiens	0	0	1	1	1	3
	Établissements contactés	2	1	4	3	5	15
Travaux à façon divers	Entretiens	0	0	0	2	2	4
	Établissements contactés	0	0	0	6	2	8
Prestations temporaires de personnel	Entretiens	0	2	0	1	3	6
	Établissements contactés	2	2	4	2	5	15
Services divers rendus aux entreprises	Entretiens	0	2	0	5	2	9
	Établissements contactés	11	7	5	13	9	45
Total	Entretiens	9	14	10	38	28	99
	Établissements contactés	57	29	48	78	68	280

## 2. La Réunion

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Nombre d'entretiens et d'établissements contactés	Saint-Denis	Saint-Pierre	Saint-Paul	Le Port-La Possession	Total
Études techniques	Entretiens	5	2	2	1	10
	Établissements contactés	15	3	3	4	25
Études économiques et sociologiques	Entretiens	3	1	1	0	5
	Établissements contactés	3	2	1	1	7
Études informatiques et d'organisation	Entretiens	3	2	2	2	9
	Établissements contactés	10	5	4	3	22
Travaux à façon informatiques	Entretiens	1	0	0	0	1
	Établissements contactés	3	1	1	1	6
Architectes	Entretiens	2	1	1	1	5
	Établissements contactés	9	3	7	3	22
Mètres et géomètres	Entretiens	1	1	0	0	2
	Établissements contactés	3	3	2	1	9
Conseils en information et documentation	Entretiens	3	0	0	0	3
	Établissements contactés	3	0	0	0	3
Cabinets juridiques	Entretiens	3	1	1	0	5
	Établissements contactés	6	2	2	0	10
Expertise comptable et analyse financière	Entretiens	5	3	2	2	12
	Établissements contactés	15	8	4	4	31
Créateurs et intermédiaires en publicité	Entretiens	3	1	1	1	6
	Établissements contactés	8	3	3	2	16
Régies publicitaires	Entretiens	1	0	0	0	1
	Établissements contactés	3	1	2	1	7
Travaux à façon divers	Entretiens	2	1	1	1	5
	Établissements contactés	7	3	3	3	16
Prestations temporaires de personnel	Entretiens	1	0	0	1	2
	Établissements contactés	2	2	2	4	10
Services divers rendus aux entreprises	Entretiens	3	1	0	1	5
	Établissements contactés	4	3	3	3	13
Total	Entretiens	36	14	11	10	71
	Établissements contactés	91	39	37	30	197

d'avantage susceptibles d'entretenir des relations à longue distance, et donc d'être un peu moins dépendants du milieu local. Toutefois, il arrive qu'exceptionnellement certains chefs de petits établissements, voire très petits (une seule personne), se rattachent à cet ensemble. Paradoxalement, ils sont faciles à identifier car ceux-ci sont alors bien insérés dans les réseaux professionnels. Ainsi, ils sont signalés, parfois à plusieurs reprises, soit par les dirigeants des établissements de grande taille ayant fait l'objet d'un entretien, soit par les chambres consulaires systématiquement consultées pour la réalisation des entretiens. Les prestataires développant les nouvelles technologies d'information et de communication<sup>4</sup> sont quant à eux, quelle que soit la taille de leur établissement, toujours sélectionnés en raison de leur apparition récente et de leur possible impact sur la diminution du frein de la distance.

### ***Le sud-ouest du Bassin parisien***

Entre 1994 et 1995, environ 300 demandes d'entretiens ont été effectuées dans les établissements de plus de 10 salariés. S'ajoutent à cet ensemble deux petits établissements signalés par les acteurs économiques rencontrés au cours de la réalisation des enquêtes. L'un est localisé au Mans et exerce une activité de conseil en publicité, l'autre, situé à Tours, est spécialisé dans les services de traduction. Parmi les dirigeants contactés une centaine a accepté de me recevoir dont ceux des deux petits établissements. Une quarantaine d'entretiens ont été réalisés à Orléans, une trentaine à Tours, et une dizaine à Angers, à Chartres et au Mans.

Le nombre de réponses varie selon les types de services proposés. Ainsi, les cabinets comptables de cette taille sont nombreux, quelle que soit la ville considérée. Les cabinets d'études techniques et les cabinets d'études informatiques, inégalement répartis entre les villes, sont beaucoup plus fréquents à Orléans et à Tours (plus de 10 établissements). Les régies publicitaires, les cabinets juridiques<sup>5</sup>, les prestations temporaires de personnel et les travaux à façon informatiques sont rares, quelle que soit la ville considérée, mais sont systématiquement représentés. En revanche, il n'y a pas d'établissements de plus de 10 salariés proposant des études économiques et sociologiques à Angers et à Tours. Il en va de même pour les établissements de conseils

---

<sup>4</sup> cf. annexe 6.1. – L'évolution des technologies d'information et de communication.

<sup>5</sup> Les cabinets juridiques de plus de 10 salariés ont toujours un département traitant du droit des affaires. Ces cabinets juridiques ont donc pour une large part une clientèle d'entreprises.

en information et documentation à Chartres et au Mans, les créateurs et intermédiaires en publicité à Tours et les travaux à façon divers à Angers, au Mans et à Chartres. Les cabinets d'architectes n'atteignent jamais plus de 10 salariés de même que les métresseurs géomètres excepté au Mans (un établissement). Pour les secteurs dont le nombre d'établissements de plus de 10 salariés est peu élevé (moins de 10 établissements), il n'a parfois pas été possible de réaliser d'entretiens dans chacune des villes. C'est le cas des conseils en information et documentation à Angers et Orléans, des créateurs et intermédiaires en publicité à Angers et Chartres, des régies publicitaires à Angers, ainsi que des prestations temporaires de personnel et des services divers rendus principalement aux entreprises à Angers et au Mans.

On a effectué une vingtaine d'enquêtes complémentaires en 1998 auprès des établissements dont l'activité relève des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Environ une dizaine d'entretiens ont été menés auprès d'établissements localisés à Angers. Le reste des entretiens est réparti entre les quatre autres villes enquêtées. Cette disproportion du nombre d'établissements contactés est liée en grande partie à la source d'information disponible pour repérer les établissements développant les NTIC. À Angers, la mise en place au sein de la chambre de commerce et d'industrie d'un service spécialisé dans l'observation et l'accompagnement de ce type d'entreprises nous en a facilité l'accès. La difficulté du repérage des activités liées aux NTIC vient du fait que souvent elles sont intégrées dans des établissements qui exercent déjà une autre activité telle l'informatique, les télécommunications, la publicité ou les agences de communication.

### ***La Réunion***

Certes, la taille des établissements constitue le critère de sélection de l'échantillon des établissements de la Réunion, mais, contrairement à la France métropolitaine, le seuil de 10 salariés n'a pas été retenu. La raison de ce décalage réside dans le fait, qu'à la Réunion, les établissements atteignent rarement cette taille. Ainsi, on a choisi deux autres critères de taille que l'on a appliqués en fonction du nombre d'établissements réunis dans chaque catégorie de services d'études, de conseil et d'assistance. Lorsqu'une catégorie se compose de plus de trente établissements, on sélectionne le groupe délimité par le dernier décile des distributions d'établissements classées selon leur taille, soit 10 % des établissements. Lorsqu'une catégorie rassemble moins de trente

établissements, on intègre à l'échantillon les trois établissements les plus importants. Enfin lorsqu'une catégorie de service regroupe moins de trois établissements, tous ont été retenus.

Ces opérations amènent à constituer un ensemble d'environ 200 établissements dont la moitié est localisée à Saint-Denis tandis que l'autre moitié est répartie quasiment à parts égales entre Saint-Pierre, le Port-la Possession et Saint-Paul. Les entretiens sont effectués entre 1998 et 1999. La détermination des catégories de services a été élaborée à partir des nomenclatures en vigueur au moment de la réalisation des enquêtes (NAP, 1973 en France métropolitaine et NAF 1992 à la Réunion). Pour assurer la cohérence des constitutions des échantillons se rapportant à la France métropolitaine et à la Réunion, on a retranscrit l'information sur les établissements réunionnais selon la nomenclature d'activité et de produit (1973).

La correspondance n'est pas parfaite mais il est possible de se rapprocher du contenu du poste des « services d'études, de conseils et d'assistance » défini selon la nomenclature de 1973. Dans un premier temps on retient, parmi les activités de la section K, les divisions 72 et 74 qui correspondent respectivement aux activités informatiques et aux services fournis principalement aux entreprises. Dans un deuxième temps, on déduit de cet ensemble les services fournis principalement aux entreprises, les activités de nettoyage (classe 747), les holdings (classe 741J) les studios et autres activités photographiques (classe 748A), les laboratoires techniques de développement et de tirage (classe 748B), le conditionnement à façon (classe 478D) et le routage (classe 748G) qui ne font pas partie des services d'études, de conseil et d'assistance défini par la NAP. On exclut aussi les services annexes à la production (classe 748K) car leur contenu très hétérogène ne permet pas de décomposer les types d'activité conformément à l'ancienne nomenclature.

Parmi les chefs d'établissement contactés, environ 70 ont répondu à l'enquête. Parmi eux, une trentaine est localisée à Saint-Denis et une dizaine dans chacune des autres villes. Comme pour la France métropolitaine, quelques entretiens (quatre) ont également été réalisés dans de petits ou très petits établissements appartenant aux secteurs de la publicité ou de la communication. S'ajoutent à cet ensemble, trois établissements proposant la mise en place des nouvelles technologies d'information et de

communication (quatre entretiens). Le développement des NTIC est très récent (1995) à la Réunion mais connaît une expansion rapide. Les possibles modifications de l'intensité du frein de la distance pour les entreprises y sont un enjeu particulièrement important du fait de la situation géographique de la Réunion dans l'océan Indien. En effet, l'une des faiblesses de la Réunion est la part minime de ses exportations de biens et services tant vers la communauté européenne que vers l'aire régionale de l'océan Indien. Or, les services aux entreprises sont avancés par les organismes publics ou les observatoires économiques comme un secteur à forte valeur ajoutée prometteur en matière d'exportation. L'un des arguments souvent invoqué est que les NTIC faciliteraient les exportations en faisant fi des distances importantes qui séparent la Réunion de ses voisins les plus proches.

#### **6.4. MÉTHODE D'INTERPRÉTATION**

L'exploitation des résultats consiste en une analyse de contenu des entretiens semi-directifs menés avec les chefs d'établissements de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion. L'outil statistique n'est pas utilisé car, compte tenu du nombre de modalités géographiques (cinq villes dans le sud-ouest du Bassin parisien et quatre villes à la Réunion), et de celui des domaines de spécialisation (14 postes, Nap 1973 et des domaines de spécialisation non pris en compte par la nomenclature), le nombre de réponses réparties entre les modalités de chacune des questions, ne serait jamais suffisamment élevé pour que les tests statistiques des corrélations soient significatifs.

L'interprétation des questionnaires a pour but d'identifier et de comprendre comment s'agencent les niveaux d'organisation géographiques des services d'études, de conseil et d'assistance. Elle s'appuie sur une grille d'analyse hypothético-déductive fondée sur l'importance du rôle des avantages de proximité dans l'organisation de ces services à l'échelon local et sur la prépondérance de la demande urbaine locale envers ces services. Par ailleurs, on suppose que l'impact de l'échelon local dans leur organisation n'exclut pas les effets multiscalaires associés à l'action des différentes formes de centralité tant du point de vue des réseaux de clientèle que des réseaux d'entreprises. À l'échelon interurbain, l'interprétation des questionnaires est guidée par la force du lien entre la forme des réseaux urbains et des réseaux d'entreprises. Ces hypothèses sont

testées au regard de la nature des prestations proposées, de la structure <sup>6</sup> des entreprises des établissements de services, de l'activité économique de leur clientèle, et des situations géographiques des villes où ils sont implantés. Les résultats d'enquêtes sont obtenus par les comparaisons des contenus des différents questionnaires. On part du principe que le degré de répétition de ces cas sont significatifs de caractéristiques et de comportements types des prestataires de services d'études, de conseil et d'assistance. Ces caractéristiques et ces comportements types sont exposés dans les résultats, ce qui n'exclut pas de présenter plus précisément un ou quelques entretiens particulièrement significatifs (figure 6.3). Les régularités observées sont interprétées sans omettre d'exposer les cas particuliers rencontrés.

### Figure 6.3. – Codage des entretiens

Pour des questions d'anonymat, les enseignes des établissements dont le dirigeant a fait l'objet d'un entretien, ne sont pas cités dans le texte. Toutefois, la réalisation d'un codage permet d'identifier les différents prestataires auxquels on se réfère pour analyser les entretiens. Le codage est déterminé par les deux initiales de chacune des catégories des services d'études, de conseil et d'assistance (NAP, 1973). Chaque catégorie est numérotée de 1 à n selon l'ordre d'apparition des prestataires cités. Pour la Réunion, la numérotation est ordonnée de 1 à k et l'appartenance géographique est signalée par l'initiale « R » (exemple : études techniques : ET<sub>1...n</sub> pour les établissements du sud-ouest du Bassin parisien ; ET<sub>1...k</sub>R pour les établissements de la Réunion.).

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Codage
Études techniques	ET
Études économiques et sociologiques	ES
Études informatiques et d'organisation	IO
Travaux à façon informatiques	FI
Cabinets d'architectes	CA
Métreurs et géomètres	MG
Conseils en information et documentation	ID
Cabinets juridiques	CJ
Expertise comptable et analyse financière	CF
Créateurs et intermédiaires en publicité	CP
Régies publicitaires	RP
Travaux à façon divers	FD
Prestations temporaires de personnel	TP
Services divers rendus aux entreprises	DE
Nouvelles technologies de l'information et de la communication	NT

## CONCLUSION

Les entretiens effectués auprès des dirigeants d'établissement ont permis de rassembler les informations qualitatives indispensables à la compréhension des logiques

<sup>6</sup> La structure des entreprises est considérée à partir du nombre d'établissements qui les composent, et de la participation ou non participation des entreprises à un groupe (filiation et/ou contrôle de filiales).

d'organisation spatiales des prestataires d'études, de conseil et d'assistance du sud-ouest du Bassin parisien et de la Réunion. Les questions posées portent sur l'organisation des entreprises des chefs d'établissements interrogés, sur la configuration spatiale de leur réseau de clientèle, et les relations professionnelles des prestataires. L'interprétation des réponses est menée tant du point de vue de l'organisation intra-urbaine qu'interurbaine des prestataires d'études, de conseil et d'assistance. Elle permet de préciser la nature des avantages d'agglomération pour les prestataires ainsi que la configuration spatiale des réseaux de clientèles et des réseaux d'entreprises de services.



## **7. LES SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE : UNE ORGANISATION ASSOCIÉE AUX AVANTAGES DE PROXIMITÉ INTRA-URBAINS**

L'organisation des services d'études, de conseil et d'assistance est directement associée aux avantages de proximité<sup>7</sup>. Ces services profitent en effet des avantages cumulatifs produits par la réunion des agents économiques dans les villes, et réciproquement, participent à la formation des externalités du milieu urbain. Les avantages de proximité des villes agissent tant sur l'organisation générale du secteur des services d'études, de conseil et d'assistance qu'à l'échelon des entités économiques qui le compose. D'une part, ils contribuent à la diversité d'ensemble de ce secteur, et d'autre part ils favorisent l'intégration économique des établissements de services dans le milieu urbain.

### **7.1. LA DIVERSITÉ DES SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE**

La diversité des domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance est très grande. Les avantages de proximité, en favorisant les innovations économiques et urbaines, interviennent dans la mise en place de cette diversité produite par plusieurs générations successives de services. À la diversité des domaines de spécialisation s'ajoute l'existence de gammes de prestations complémentaires pour chacun des domaines de spécialisation. Ces effets de gammes, qui nécessitent des ajustements fréquents aux nouveaux besoins de la clientèle, sont eux aussi

---

<sup>7</sup> Rappel chapitre 1 : Les avantages de proximité correspondent aux externalités que retirent les entreprises de la proximité spatiale et organisationnelle des acteurs économiques rassemblés dans la ville ; on ne mesure pas ici la valeur ajoutée produite par les économies de proximité car cela nécessiterait une investigation du champ économique ne pouvant pas être menée dans le cadre de ce travail.

7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

particulièrement sensibles aux avantages de proximité propices à la qualité et à la rapidité des échanges d'informations entre les acteurs économiques.

### **7.1.1. La diversité des domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance**

Les grilles de nomenclature définies par l'INSEE, sont un résumé de la diversité des domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance. Les réponses des chefs d'établissements à la question du descriptif des activités pratiquées permettent d'en préciser le contenu. C'est le cas notamment pour études techniques, les études économiques et sociologiques, les études informatiques et d'organisation, les conseils en information et documentation, les travaux à façon divers, et les services divers rendus principalement aux entreprises (figure 7.1).

Les services d'études techniques nécessitent une forte spécialisation des établissements. Les domaines de spécialisation relèvent du BTP, de l'équipement énergétique et du traitement de l'eau, de l'industrie ou encore des secteurs administratif et financier. De leur côté, les domaines de spécialisation des services d'études informatiques et d'organisation sont liés aux différentes phases de l'informatisation des entreprises. Elles comprennent l'équipement en matériel, la maintenance de ce matériel, l'acquisition de logiciels standards ou spécialisés, l'utilisation de l'outil, qui nécessite parfois une formation du personnel et des conseils en organisation qui peuvent consister en un audit complet de l'établissement à informatiser.

**Figure 7.1. – Les domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance**

Parmi les services d'études, de conseils et d'assistance, les six catégories de services suivantes présentent des domaines de spécialisation qui ne sont pas définis par la nomenclature INSEE (NAP, 1973).

**1. Les services d'études techniques**

Domaine de spécialisation		Nombre d'entretiens	
		Sud-ouest du Bassin parisien	Réunion
BTP	Ingénierie et maîtrise d'œuvre	4	3
	Contrôle technique et sécurité	4	2
Équipement énergétique et traitement de l'eau	Assainissement d'eau	4	0
	Centrales nucléaires	1	0
	Centrales électriques	0	0
	Énergie solaire	0	1
	Géologie et géothermie	1	2
Industrie	Communication et prospection	1	0
	Conception de matériel	1	0
	Dessin industriel	1	1
	Expertise de matériel	1	1
Administratif et financier	Financement et investissement des PME	1	0
	Aménagement local et maîtrise d'œuvre déléguée	1	1
Total des entretiens		20	10

**2. Les services d'études économiques et sociologiques**

Domaine de spécialisation	Nombre d'entretiens	
	Sud-ouest du Bassin parisien	Réunion
Urbanisme	0	0
Environnement	0	1
Développement économique et financier	1	1
Sociologie	0	0
Études de marché et sondage	2	3
Total des entretiens	3	5

7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

### 3. Les services d'études informatiques et d'organisation

Domaine de spécialisation		Nombre d'entretiens	
		Sud-ouest du Bassin parisien	Réunion
Ingénierie informatique <sup>8</sup>	Audit, conseils, informatisation de l'établissement	6	6
	Facilities management <sup>9</sup>	3	3
Entretien et réparation de matériel		2	0
Conception et distribution de logiciels spécialisés		3	0
Total des entretiens		14	9

### 4. Les conseils en information et documentation

Domaine de spécialisation	Nombre d'entretiens	
	Sud-ouest du Bassin parisien	Réunion
Organisation des relations publiques (foires, salons, congrès, communication d'entreprise...)	0	2
Collecte et traitement de l'information	1	1
Total des entretiens	1	3

### 5. Les travaux à façon divers

Domaine de spécialisation	Nombre d'entretiens	
	Sud-ouest du Bassin parisien	Réunion
Secrétariat	0	2
Reprographie	2	1
Traduction-interprétation	1	1
Dessin industriel	1	1
Total des entretiens	4	5

### 6. Les services divers rendus principalement aux entreprises

Domaine de spécialisation	Nombre d'entretiens	
	Sud-ouest du Bassin parisien	Réunion
Surveillance	6	2
Transports de fonds	1	0
Enquêteurs privés	0	0
Conseils et bureaux d'études divers sans personnel qualifié	1	1
Dépannage	1	0
Total des entretiens	9	3

<sup>8</sup> Les sociétés de services d'ingénierie informatique sont couramment désignées par leur abréviation SSII.

<sup>9</sup> Les « facilities management » proposent une prise en charge complète du système informatique qui est géré à partir du site du prestataire grâce à une connexion en réseau avec le site de l'établissement client.

## 7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

Les services d'études économiques et sociologiques ainsi que les conseils en information et documentation sont le plus souvent des prestataires généralistes. Toutefois, les établissements peuvent présenter des spécialités différentes. Ainsi, les études économiques et sociologiques relèvent de différents domaines de spécialisation tels l'urbanisme, le développement économique et financier, la sociologie ou encore la communication. Pour leur part, les conseils en information et documentation traitent soit de la collecte et du traitement de l'information, soit de l'organisation des relations publiques (organisation de foires, de salons, de congrès...). Parmi les services exigeant une moindre qualification des ressources humaines, les travaux à façon divers et les services divers rendus principalement aux entreprises sont également spécialisés dans des domaines particuliers. Ainsi, les prestataires de travaux à façon divers proposent des prestations de secrétariat, de reprographie, de traduction et d'interprétation, ou encore de dessin industriel. Enfin, les services divers rendus principalement aux entreprises se composent de services de surveillance, de transports de fonds, d'enquêteurs privés, de conseils et de bureaux d'études divers, ou de dépannage.

D'une manière générale, les différents domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance ne nécessitent qu'un faible recours aux fournisseurs. Le caractère immatériel des prestations implique en effet que les besoins en produits et matériels sont assez réduits. Les besoins les plus courants concernent les fournitures en papier et en matériel de bureau divers, et, depuis la diffusion de l'informatique, l'équipement en micro-ordinateurs et les fournitures informatiques. La logique de localisation de ces fournisseurs est assez banale. Il s'agit toujours de fournisseurs nationaux à implantations multiples permettant aux établissements de services d'acheter localement les produits dont ils ont besoin. Toutefois, dans le cas d'entreprises à implantations multiples ou de filiation, les achats sont souvent réalisés dans la ville du siège de l'entreprise ou de la maison mère. Quelques services d'études, de conseil et d'assistance nécessitent des équipements ou des matériels spécifiques parfois produits en des lieux particuliers. C'est le cas par exemple d'un établissement de services spécialisé dans la surveillance (« DE1 »). Ainsi, les uniformes sont achetés chez un fournisseur localisé au Mans.

À la Réunion, le recours aux fournisseurs suit les mêmes principes qu'en France métropolitaine. Les prestataires s'adressent à des établissements locaux qui distribuent

7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

des produits standards. Plus les produits sont spécifiques, plus le dirigeant d'établissement sera amené à s'adresser à des fournisseurs installés en France métropolitaine. Ainsi, un établissement de surveillance (« DEIR ») de Saint-Denis se fournit en uniformes chez le même fournisseur que l'établissement précité du sud-ouest du Bassin parisien. Dans le domaine de la publicité, les produits qui se rapportent à la photographie sont également souvent effectués auprès de fournisseurs installés en France métropolitaine.

### **7.1.2. Les générations de services d'études, de conseil et d'assistance**

Les « générations de services d'études, de conseil et d'assistance » correspondent au développement d'un ou plusieurs sous-ensembles du secteur. Cette acception n'interdit pas que chacune des générations puisse connaître des phases de croissance relativement importante au cours des années ultérieures. Dans les entretiens, les générations de services sont identifiées grâce à la question portant sur les dates de création des établissements (figure 7.2). La croissance est donc mesurée par la fréquence des établissements créés au cours du temps.

Les générations de services d'études, de conseil et d'assistance coïncident aux différentes phases de développement des cycles d'innovation économique. Ainsi, chaque nouvelle génération est significative des transformations techniques et organisationnelles du secteur et de l'évolution des besoins de la clientèle. Les avantages de proximité à l'œuvre dans les villes sont particulièrement propices à ces dynamiques de transformation des marchés de l'offre et de la demande car les relations interprofessionnelles y sont facilitées. Ils ont d'autant plus d'impact que la dimension économique et démographique de la ville est importante et que cette dernière occupe une position centrale dans le réseau urbain. De fait, la diffusion interurbaine des cycles d'innovation économique conduit à l'enchaînement de cycles urbains caractérisés par le développement d'activités spécifiques.

**Figure 7.2. – Les dates de création des établissements de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion****1. Le sud-ouest du Bassin parisien**

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Nombre d'établissements créés				
	Entre 1920 et 1960	Entre 1960 et 1970	Entre 1970 et 1980	Après 1980	Total
Études techniques	2	3	6	9	20
Études économiques et sociologiques	0	0	1	2	3
Études informatiques et d'organisation	0	1	3	10	14
Travaux à façon informatiques	0	2	5	1	8
Métreurs et géomètres	1	0	0	0	1
Conseils en information et documentation	0	0	0	1	1
Cabinets juridiques	1	1	1	2	5
Expertise comptable et analyse financière	4	4	11	4	23
Créateurs et intermédiaires en publicité	0	0	1	1	2
Régies publicitaires	2	0	0	1	3
Travaux à façon divers	0	1	2	1	4
Prestations temporaires de personnel	0	5	1	0	6
Services divers rendus aux entreprises	0	2	3	4	9
Total	11	18	35	35	99

**2. La Réunion**

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Nombre d'établissements créés				
	Entre 1950 et 1960	Entre 1960 et 1970	Entre 1970 et 1980	Après 1980	Total
Études techniques	0	0	2	8	10
Études économiques et sociologiques	0	0	0	5	5
Études informatiques et d'organisation	0	0	0	9	9
Travaux à façon informatiques	0	0	0	1	1
Architectes	0	0	1	4	5
Métreurs et géomètres	0	0	0	2	2
Conseils en information et documentation	0	0	0	3	3
Cabinets juridiques	1	0	2	2	5
Expertise comptable et analyse financière	2	3	3	4	12
Créateurs et intermédiaires en publicité	0	0	0	6	6
Régies publicitaires	0	0	0	1	1
Travaux à façon divers	0	0	1	4	5
Prestations temporaires de personnel	0	0	0	2	2
Services divers rendus aux entreprises	0	0	0	5	5
Total	3	3	9	56	71

Dans le sud-ouest du Bassin parisien, selon l'activité principale menée par les établissements, plusieurs générations de services d'études, de conseil et d'assistance sont identifiables (figure 7.3). On n'observe pas de différence significative entre Angers, Chartres, Le Mans, Orléans et Tours. Les situations géographiques assez comparables de ces villes dans le réseau urbain et leurs tailles, hormis Chartres<sup>10</sup>, relativement proches, impliquent que leur positionnement dans le processus de diffusion interurbaine des services d'études, de conseil et d'assistance est identique.

La première génération correspond aux services d'études, de conseil et d'assistance dont les établissements ont été créés avant les années 1960. Elle comprend les services juridiques, les services d'expertise comptable et d'analyse financière, les régies publicitaires, les métreurs géomètres et les études techniques. Les plus anciens sont apparus dès les années 1920 mais c'est au cours des années 1950 et 1960, marquées par une très forte croissance économique<sup>11</sup>, que l'expansion a été la plus intense. Ainsi, le développement du secteur marchand multiplie la demande en services financiers, juridiques et comptables car ces derniers répondent aux besoins élémentaires des entreprises. L'industrialisation et la croissance du secteur du bâtiment renforcent la demande en études techniques. De même, les métiers directement liés au secteur du bâtiment, tels les géomètres sont très sollicités. Enfin, l'essor de la presse favorise la mise en place de régies publicitaires.

La seconde génération de services caractérise les années 1960. Elle s'insère dans le mode d'organisation fordiste du travail spécifié par une main d'œuvre nombreuse et peu qualifiée. Ainsi, les travaux à façon divers, les travaux à façon informatiques et les services divers rendus aux entreprises qui eux-mêmes reposent sur une main d'œuvre peu qualifiée, connaissent une expansion notable. Dans le même temps, l'apparition de l'intérim connaît un vif succès en réponse à l'expansion du marché du travail.

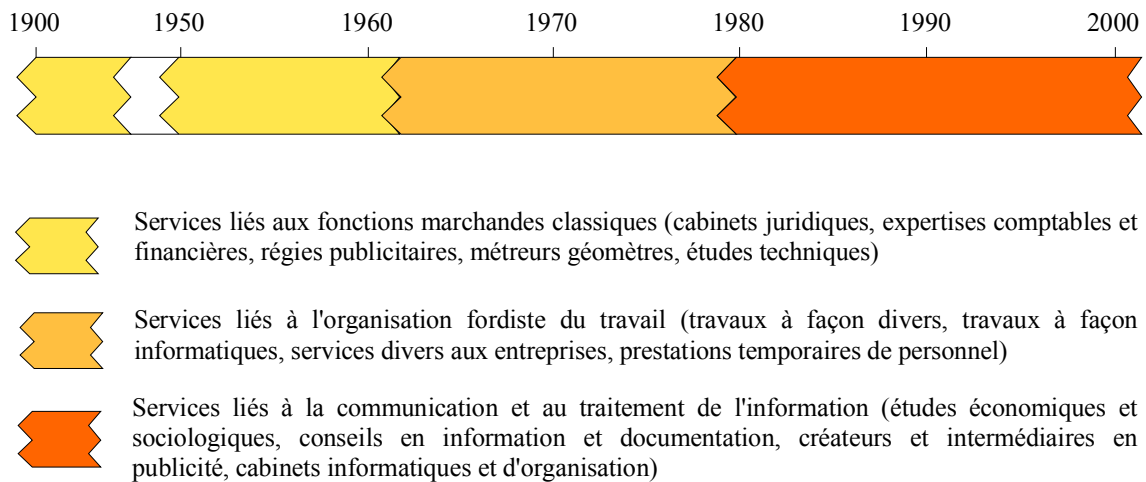
---

<sup>10</sup> La taille démographique relativement peu élevée de Chartres (86 000 habitants) est compensée par sa moindre distance à la capitale parisienne qui la place dans l'orbite directe de son aire de polarisation.

<sup>11</sup> cf. annexe 7.1. – Historique d'un cabinet d'expertise comptable et d'analyse financière et d'un cabinet d'études techniques.



**Figure 7.3. - Les générations de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien**



Dans le sud-ouest du Bassin parisien, Angers, Chartres, Le Mans, Orléans et Tours se positionnant de manière identique dans le cycle de diffusion interurbaine des innovations, sont caractérisées par les mêmes successions de générations de services d'études, de conseil et d'assistance. Dès les années 1950, les services liés aux fonctions marchandes classiques d'accompagnement du fonctionnement des entreprises ont connu une forte croissance, ce qui n'exclut pas la poursuite de leur développement durant les décennies ultérieures. Une seconde génération de services est apparue dans les années 1960 et 1970 en liaison avec l'organisation fordiste du travail qui reposait sur l'utilisation massive d'une main d'oeuvre souvent peu qualifiée. A partir des années 1980, la génération des services liés à la communication et au traitement de l'information s'est mise en place. Elle continue aujourd'hui à occuper une place importante dans la croissance des services d'études, de conseil et d'assistance.

La troisième génération rassemble les services qui traitent l'information tels les cabinets d'études économiques et sociologiques, les conseils en information et documentation, les cabinets informatiques et d'organisation et les créateurs et intermédiaires en publicité. Plus récente, l'expansion de ces services s'est amorcée dans les années 1970 puis s'est intensifiée. Elle s'est appuyée sur une fonction productive qui nécessitait une intervention combinée des différents secteurs d'activités et une plus forte qualification des ressources humaines qu'auparavant. Depuis la fin des années 1980, l'innovation de l'Internet est exploitée par les entreprises et a suscité de nouvelles spécialisations. À la frontière entre l'informatique et les télécommunications, cet outil a connu en France métropolitaine un démarrage tardif mais rapide. Ainsi, en janvier 1999, le nombre

7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

d'abonnements individuels a dépassé 1,28 million, soit une croissance de 33 % en un trimestre (R. Heitzmann, C. Rouquette, 1999).

À la Réunion, la diffusion assez tardive de l'économie de service explique que l'on ne distingue pas nettement des générations spécifiques de services, d'études, de conseil et d'assistance. Avant les années 1980, les créations d'établissements concernaient à peine un quart de l'échantillon de l'enquête. Ces créations précoces ont été réalisées essentiellement dans la capitale dionysienne qui, s'imposant comme la principale porte d'entrée de la diffusion des innovations, a profité en priorité de l'expansion des services d'études, de conseil et d'assistance. En revanche, à compter des années 1980, on a assisté à un développement généralisé de ce secteur quels que soient les situations interurbaines et les types de services considérés<sup>12</sup>. Sont alors créés la plupart des établissements enquêtés à Saint-Pierre, le Port, la Possession et Saint-Paul tandis que les nouvelles implantations ont continué à être nombreuses dans la capitale dionysienne.

Seuls quelques établissements qui relèvent des secteurs juridique, d'expertise comptable et d'analyse financière, ont été mis en place dès les années 1950. Ces activités annoncent et accompagnent le développement de l'économie marchande, et en particulier dans le cas de la Réunion, celui de l'économie de service. À l'autre extrémité de l'échelle de temps, les services qui intègrent des prestations utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication telle l'Internet, la télématique ou encore les liaisons de données, sont apparus à partir de 1995, soit quelques années après leur développement en France métropolitaine.

### **7.1.3. Les gammes de prestations des services d'études, de conseil et d'assistance**

Les entreprises d'études, de conseil et d'assistance proposent souvent à leurs clients des gammes de prestations spécialisées et complémentaires. L'objectif est de répondre à la demande des clients de la manière la plus efficace et la plus complète possible. Le plus

---

<sup>12</sup> D'une manière générale, les services sont caractérisés par une forte mobilité des établissements c'est-à-dire par une part importante de créations et de disparitions d'établissements. Toutefois, tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, les échantillons d'établissements sont assez robustes. Cela confirme l'hypothèse du dynamisme et de la réussite des établissements dont le nombre de salariés est relativement élevé. Par ailleurs, ces établissements ne connaissent que rarement un changement de localisation même lorsque leur création est ancienne. Les établissements enquêtés sont donc résistants tant sur le plan économique que géographique.

souvent les gammes de prestations font partie intrinsèque de l'activité principale ou sont divisées entre plusieurs entreprises indépendantes qui entretiennent des relations de coopération formelle ou informelle. On assiste donc à une segmentation du secteur mais aussi à l'intégration au sein de l'entreprise de la diversification de l'offre <sup>13</sup>.

### ***Des gammes de prestations intégrées à l'activité principale du prestataire***

Les prestataires procurent rarement des services annexes c'est-à-dire des services qui relèvent d'une activité secondaire s'ajoutant à l'activité principale de l'établissement. Seuls quelques établissements sont dans ce cas. Ils appartiennent aux secteurs de l'informatique, de la comptabilité, de l'information et de la documentation. Le plus souvent, l'activité secondaire relève du domaine de la formation. Ainsi, environ un tiers des cabinets d'études informatiques et d'organisation enquêtés et un autre tiers des cabinets d'expertise comptable et financière, proposent des services de formation dans le domaine de l'informatique et de l'organisation du travail. De même sont associées aux études économiques et sociologiques, et aux conseils en information et documentation, des activités secondaires telles la formation (langues étrangères, informatique...) ou des conseils en organisation et en publicité.

L'élargissement des gammes de prestations des domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance est en grande partie lié aux innovations technologiques et organisationnelles. La diffusion de ces innovations implique que les effets de gammes sont rapidement devenus une caractéristique assez banale des services d'études, de conseil et d'assistance. Y. Morvan (1991) signale que, depuis les années 1970, les innovations ne constituent plus des événements isolés conçus par et pour un secteur d'activité particulier mais sont issues de collaborations intersectorielles. Leur impact est particulièrement fort pour le secteur des services d'études, de conseil et d'assistance. Ainsi, de nouveaux savoirs et la recherche de complémentarité entre les services entraînent des effets de gammes articulées autour d'une innovation.

---

<sup>13</sup> Cette évolution n'est pas favorable à la sous-traitance. En effet, les gammes de prestations nécessitent une implication personnalisée des différents intervenants, fondée sur la valorisation d'un savoir-faire spécifique. Or, la sous-traitance implique que l'initiative du sous-traitant est réduite face au donneur d'ordre. Ainsi, dans le secteur des services d'études, de conseil et d'assistance, la sous-traitance laisse pratiquement toujours place au partenariat ou à une division du travail dans une entreprise composée de plusieurs entités spécialisées.

### ***Une diffusion de l'élargissement des gammes de prestation***

Bien que la diffusion des services aux entreprises ait été plus tardive à la Réunion, il n'y a pas de différence majeure entre les gammes de prestations observées à la Réunion et celles du sud-ouest du Bassin parisien. Les contacts des chefs d'entreprises réunionnais avec les réseaux professionnels de France métropolitaine, leur déplacement dans la capitale parisienne, l'organisation de salons professionnels à la Réunion contribuent à la diffusion des modalités d'organisation des secteurs des services et en particulier à l'élargissement par les chefs d'entreprises des gammes des prestations proposées. Les effets de ces comportements sont renforcés par les rôles d'informateur et d'accompagnateur des agents économiques joués par les chambres de commerce et de l'industrie et par les institutions publiques (conseil régional notamment).

Certes, quel que soit le lieu et quels que soient les services considérés, l'évolution générale de la composition du secteur des services d'études, de conseil et d'assistance est toujours en faveur d'une diversification des activités. Toutefois, seules les plus grandes métropoles présentent une masse critique suffisante pour justifier les niveaux de diversification les plus élevés et les spécialisations les plus qualifiées et les plus rares des services d'études, de conseil et d'assistance. Pourtant, à l'échelon des sous-systèmes régionaux, les plus grandes villes présentent des portefeuilles de services assez larges. De même, les services d'études, de conseil et d'assistance des villes de moindre dimension économique et démographique (Chartres, le Port-la Possession, Saint-Paul et Saint-Pierre) correspondent aux niveaux de fonction de ces villes mais les services qu'on y rencontre sont significatifs de l'élargissement des gammes de prestations caractéristiques de l'évolution de ce secteur d'activité.

### ***Des innovations technologiques et organisationnelles***

Sur le plan technologique, les innovations concernant les services d'études, de conseil et d'assistance, se rapportent essentiellement au domaine de l'informatique. Elles contribuent à la création de nombreux établissements spécialisés dans l'informatique mais aussi à l'intégration de nouveaux savoir-faire dans l'activité principale d'établissements spécialisés dans divers domaines des services. C'est le cas notamment des cabinets juridiques (la moitié des établissements) et des cabinets d'expertise comptable et financière (un tiers des établissements). De même, l'informatique permet

7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

aux établissements d'études économiques et sociologiques d'élargir leur gamme de prestation.

Les progrès réalisés dans les technologies de l'information et de la communication s'appuient également sur le développement de l'informatique. Ces technologies comprennent notamment les moyens de transmission de données informatisées, les serveurs web et les messageries électroniques. Les nouveaux services liés à ces technologies sont souvent proposés en complément d'une activité de service plus classique. Soit ils sont partie prenante de l'activité principale de l'établissement, soit ils ne font que compléter de manière ponctuelle l'activité principale de l'établissement. Les prestataires réalisant des études où l'information tient une place importante sont également très attirés par les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ainsi, les créateurs et intermédiaires en publicité, les services de conseils en information et documentation spécialisés en communication d'entreprise, voire les grandes entreprises d'expertise comptable et d'analyse financière peuvent également les incorporer à leur activité.

Les nouveaux services peuvent aussi être proposés par des entreprises de création récente dont ils constituent alors l'essentiel de l'activité. Ces prestataires fournissent une gamme plus ou moins diversifiée de nouveaux services. Par ailleurs, ils sont souvent associés à des entreprises proposant des services plus classiques et dont la clientèle est déjà fidélisée. Ils bénéficient de cette clientèle et apportent à leur associé une image innovante. De leur côté, les clients bénéficient d'une offre globale associant les services informatiques classiques et les nouveaux services de l'informatique communicante. Parfois, les clients ne s'aperçoivent pas que les services sont fournis par deux entreprises différentes. Ce cas de figure a été signalé par deux dirigeants d'établissements bénéficiant de telles alliances.

Sur le plan organisationnel, les nouveautés exploitées par les prestataires de services sont très nombreuses. Ainsi, l'expertise est de plus en plus sollicitée par les entreprises en raison de la complexification des systèmes de financement, de commercialisation et des réglementations nationales et internationales. Par ailleurs, la prise de conscience par les entreprises de l'importance de la communication va désormais de soi dans un environnement économique mouvant car les informations de nature variée qui se

multiplient doivent être identifiées et interprétées. Ces changements de comportement des entreprises entraînent l'apparition de nouveaux services. Leur rôle n'est pas négligeable car ils apportent aux entreprises une réponse capable de réduire l'incertitude de l'environnement économique. Bien souvent, leurs fonctions d'analyste, de coordinateur, ou d'organisateur auprès de leurs clients nécessitent l'intervention de savoir-faire multiples.

### ***L'intégration des innovations technologiques et organisationnelles par les prestataires***

Les prestataires d'études économiques et sociologiques, d'information et de documentation, et d'études techniques ont particulièrement profité des innovations techniques et organisationnelles. Ainsi, les nouveaux besoins qui viennent d'être décrits sont pratiquement tous proposés par l'un des prestataires d'études économiques et sociologiques (« ES1 »). Ce prestataire localisé au Mans joue à la fois la fonction de maître d'œuvre de la construction d'abattoirs, de fournisseur de logiciels spécialisés, d'animateur de la conduite d'équipes, de connaisseur des règles d'hygiène et des normes de qualité européennes, et de conseiller en communication interne. Le cas du prestataire de conseils en information et documentation localisé à Tours et spécialisé dans les renseignements commerciaux, est également très caractéristique (« ID1 »). Il centralise des informations financières mises à disposition de ses clients sur le minitel, effectue des recherches personnalisées plus ou moins pointues et confidentielles, voire des conseils d'expertises socio-économiques. À Saint-Denis, un prestataire d'études économiques et sociologiques est spécialisé dans les services d'export (« ES1R »). Ses services sont multiples car il lui faut répondre à la diversité des besoins que ses clients rencontrent dans l'acte d'export<sup>14</sup>. L'objectif est donc de proposer une offre globale réunissant une grande variété de domaines d'intervention. L'accompagnement des entreprises à l'export comprend en amont les études de marché, l'identification des partenaires du client et le respect des diverses normes et réglementations internationales. Dans la mesure où les clients désirent créer un établissement à l'extérieur de la Réunion, le prestataire les aide dans leur installation en évaluant les coûts de structure. Il apporte également des conseils dans le cas de transferts de technologie ou de mise en place de joint-venture. Enfin, le prestataire joue un rôle de conseil dans le choix des assurances

---

<sup>14</sup> À la Réunion, les exportations se rapportent essentiellement à la zone de l'océan Indien.

diverses dont ses clients doivent se munir ainsi que des questions financières et juridiques.

Parmi les prestataires d'études techniques, ceux spécialisés dans le domaine administratif et financier sont très significatifs. Ainsi, à Tours, un prestataire accompagne les PME dans des opérations diverses et en particulier dans le financement de leurs investissements (« ET1 »). De son côté, un prestataire d'Angers (« ET2 »), maître d'œuvre en aménagement local, installe et gère les services urbains et environnementaux en association avec les acteurs publics. Les études techniques liées au secteur industriel sont également très caractéristiques de l'intervention du prestataire dans le fonctionnement et l'organisation des entreprises clientes. Le dirigeant de l'établissement angevin « ET3 » ajoute à ses prestations techniques classiques, des prestations ayant pour but d'assurer à sa clientèle une bonne communication avec l'extérieur. Il gère notamment la prospection des fournisseurs. Un autre, localisé à Chartres (« ET4 »), apporte des conseils spécifiques sur la modernisation des unités de production des entreprises clientes. Enfin, un entrepreneur orléanais spécialisé dans les études techniques (« ET5 ») se démarque en proposant un éventail d'expertises particulièrement important. Dans le domaine de la géologie et de la géothermie, l'établissement orléanais (« ET6 ») comme l'établissement dionysien (« ET1R ») font partie du même groupe. Leurs dirigeants proposent de multiples prestations qui comprennent des études de réalisation, de gestion de bases de données, et d'ingénierie liées au secteur du bâtiment et des travaux publics. À Saint-Denis, un établissement (« ET2R ») appartient à une entreprise spécialisée dans le domaine énergétique. Les prestations se rapportent principalement aux études et aux équipements liés à l'énergie solaire. Elles sont complétées par des études et des conseils en matière d'économie d'énergie et d'environnement. Par ailleurs, des prestations de collecte, de tri et de traitement des déchets sont aussi proposées.

Les prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière, les cabinets juridiques et les cabinets d'études informatiques et d'organisation, élargissent souvent leur activité principale par l'intégration de services en organisation. Les sociétés de service d'ingénierie informatique (SSII) sont particulièrement impliquées dans les nouveaux besoins en organisation des entreprises. Ainsi, un tiers des entrepreneurs enquêtés ajoutent à leurs apports techniques des conseils et des expertises en liaison avec

l'utilisation de l'outil informatique. Les prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière ainsi que les prestataires du domaine juridique complètent leur savoir-faire de base par des compétences plus globales en informatique et en organisation d'entreprise, voire des conseils en export. Les services sont d'autant plus variés que leur clientèle est diversifiée (nombre d'emplois, nature de l'activité...).

Les créateurs et intermédiaires en publicité profitent également de l'importance de la communication pour les entreprises. De fait, elle n'est pas limitée à la diffusion de l'image de l'entreprise ou de ses produits. Tout ce qui peut participer à l'amélioration de la communication tant externe qu'interne de l'entreprise est également recherché. À la Réunion, un publiciste localisé à Saint-Denis (« CP1R ») en est particulièrement significatif. Ainsi, il propose à ses clients des combinaisons de prestations liées au développement des besoins en communication et à la nécessité de maîtriser les sources et l'acheminement d'informations de plus en plus nombreuses et variées. Les conseils en publicité sont accompagnés d'audit de gestion de l'information. Par ailleurs, il est épaulé par le dirigeant de l'établissement « NT1R » spécialisé dans l'édition de base de données<sup>15</sup>. L'audit de gestion de l'information consiste à aider les entreprises à acquérir et recevoir les informations, à assurer leur bonne circulation à l'intérieur de l'entreprise, et à sélectionner celles qui doivent être communiquées à l'extérieur. Les conseils en publicité sont spécialisés dans le domaine de la publicité d'image qui comprend trois principaux types de prestations. Le premier se rapporte à l'image des entreprises, le second aux caractéristiques institutionnelles dans la zone de l'océan Indien et le troisième aux questions culturelles. L'édition de bases de données s'appuie sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Elle se rapporte à divers thèmes adressés le plus souvent à plusieurs clients<sup>16</sup>. Le prestataire publie également un annuaire (*Guide de communication des Mascareignes*) où sont répertoriés les différents publicistes et les prestataires proches du secteur de la publicité<sup>17</sup> à la Réunion et dans la zone de l'océan Indien. À Saint-Pierre, un prestataire spécialisé en

---

<sup>15</sup> Les établissements « NT1R » et « CP1R » constituent un petit groupe spécialisé dans la communication. Ils sont implantés à Saint-Denis dans les mêmes locaux.

<sup>16</sup> Ont notamment été publiés les guides suivants : *Guide des structures culturelles des îles de l'océan Indien*, *Guide d'export Réunion*, *Guide des métiers de conseil Réunion*, *Guide de formation Réunion*.

<sup>17</sup> Les secteurs attenants au secteur de la publicité comprennent la photographie, les conseils en marketing et en marketing direct, les multimédias, la photocomposition, la reprographie, l'impression numérique, l'imprimerie, la sérigraphie, la signalétique et l'affichage.



publicité sur les lieux de vente présente une gamme moins étendue de prestations mais accompagnées néanmoins de conseils en peinture et en décoration (« CP2R »).

Les services peu qualifiés tels les travaux à façon et les services divers rendus aux entreprises élargissent également leurs gammes de services et profitent des innovations techniques et organisationnelles. Ainsi, les services de gardiennage utilisent de plus en plus la télésurveillance mais peuvent aussi être présents sur le site à surveiller et proposer des diagnostics sur l'aménagement des locaux. De leur côté, les dirigeants d'établissements de reprographie et de dessin industriel améliorent leur prestation tant en qualité qu'en quantité grâce à l'outil informatique. Celui-ci est présenté par les chefs d'établissements comme un avantage comparatif très important car les professionnels de ces secteurs ne l'utilisent pas encore tous. La prestation est à la fois plus rapide et plus diversifiée. Ainsi, un prestataire tourangeau spécialisé en reprographie (« FD1 »), fournit aussi des travaux de conception de textes, de dessins ou de photographie qui nécessitent un savoir-faire qualifié.

Paradoxalement, les prestataires de travaux informatiques à façon spécialisés dans la saisie de données profitent peu des progrès techniques réalisés dans le domaine de la micro-informatique et ce secteur est en récession. En effet, la demande envers ce type de services se voit de plus en plus réduite car la facilité avec laquelle l'information peut être saisie permet à leurs clients d'effectuer directement cette tâche par leur personnel. Ils évitent ainsi l'achat d'un service extérieur et peuvent, grâce à une saisie quotidienne, actualiser l'information plus rapidement. Cette opération est très rentable car elle leur permet de réaliser des économies sur le coût du service et de gagner du temps. Ainsi, la moitié des dirigeants d'établissements de travaux à façon informatiques projettent d'abandonner leur activité pour se consacrer à l'ingénierie informatique. Ce transfert d'activité s'est amorcé à la fin des années 1980. Ainsi, un quart des entrepreneurs enquêtés qui proposent des services d'études informatiques et d'organisation, étaient spécialisés, au début des années 1980, dans les travaux à façon informatiques.

### ***Trois dirigeants d'établissement particulièrement innovants***

Deux prestataires tourangeaux de travaux à façon divers et de services divers rendus aux entreprises proposent des savoir-faire qualifiés. De plus, leur activité relève autant des conseils et des études que de l'assistance. L'un est spécialisé dans les services de

traduction et d'interprétariat (« FD2 ») et l'autre dans les services de dépannage (« DE2 »). Les travaux de traduction nécessitent une main d'œuvre très qualifiée car ils traitent des textes scientifiques ou techniques appartenant à divers domaines d'études (économie, médecine, biologie...). Pour être compétent sur tous les champs investis, le prestataire s'appuie sur un réseau de traducteurs français ou étrangers qui communiquent par télécopie ou par liaison électronique. Le rôle de l'établissement de traduction est de centraliser l'information et de mettre en relation l'offre et la demande. Cette nouvelle manière de travailler permet de ne plus avoir besoin de secrétariat, accroît les compétences et raccourcit les délais d'obtention des prestations.

De son côté, le prestataire spécialisé dans le dépannage propose une nouvelle conception de son métier. Le principe fondateur est que la panne n'aurait pas dû arriver. Ainsi, le prestataire ne se contente pas d'assurer une simple prestation ponctuelle de dépannage à ses clients mais propose des services de prévention. Au fur et à mesure du développement de l'entreprise, les services de prévention ont fini par être plus importants que l'activité principale de dépannage. Ainsi, le prestataire assure l'installation et la maintenance de machines diverses, de la plomberie, de la menuiserie, de l'électricité, de la serrurerie, de l'électroménager ou encore du chauffage. Il propose également des services de rénovation qui comprennent la décoration, l'aménagement intérieur et des transformations diverses. Quant au dépannage, il est fondé sur une intervention rapide grâce à une coordination gérée à partir d'un central informatisé.

À la Réunion, un chef d'établissement saint-pierrois de travaux à façon divers (« FD1R ») se distingue également par son évolution notable en matière d'innovation et de gammes de prestations proposées. Combinant plusieurs prestations autour des services de secrétariat, il présente son établissement comme un centre d'affaire. Il intègre en effet à son activité de secrétariat des compétences spécifiques en matière d'informatique, de comptabilité et de traitement de texte. Par ailleurs, celle-ci est complétée par des travaux de photocopie et de reprographie. Sont également proposées des services destinés à la formation du personnel. L'intégration du dirigeant aux réseaux professionnels de France métropolitaine lui garantit le transfert des savoir-faire. Il peut ainsi accéder aux innovations les plus récentes tant sur le plan technique que sur le plan organisationnel (méthodes de travail et de formation notamment).

## **7.2. UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DIVERSIFIÉ À L'AVANTAGE DES PRESTATAIRES**

L'environnement économique diversifié des villes en produisant des externalités de proximité, est très profitable aux prestataires d'études, de conseil et d'assistance. Il intervient tant au niveau de la diversité des prestataires présents dans les villes que de celle de leurs clients. Il est particulièrement bien adapté à la structure des entreprises de service. De leur côté, les motifs de localisation des établissements enquêtés confirment l'intérêt porté aux avantages d'agglomération. De même, la clientèle, par son caractère diversifié et l'importance de la qualité de la relation de service, explique l'enjeu que représente la dimension économique intra-urbaine pour les prestataires de services.

### **7.2.1. Les prestataires : structure des entreprises et motifs de localisation**

Les entreprises du secteur des services d'études, de conseil et d'assistance sont plus souvent des microstructures. Ainsi, les avantages de proximité à l'œuvre dans les villes, constituent un atout particulièrement important pour leur intégration économique. Réciproquement, l'ensemble diversifié des PME de services contribue à la formation de ces avantages de proximité. La fréquence des PME dans le secteur des services d'études, de conseil et d'assistance, n'exclut pas que les établissements appartiennent à un groupe ou contrôlent des filiales. Ces organisations plus complexes sont également très sensibles aux économies de proximité et ce d'autant que les établissements occupent une fonction centrale au sein du groupe. Réciproquement, la division spatiale des fonctions des établissements qui les composent est directement impliquée dans la hiérarchisation des effets induits par les agglomérations. Les motifs de localisation des chefs d'entreprise sont également un bon révélateur de l'importance des avantages de proximité pour ce secteur des services. Ainsi, les caractéristiques économiques et démographiques des villes interviennent dans les choix de localisation géographique des établissements. Toutefois, toutes choses égales quant à ces caractéristiques, les critères liés à l'environnement familial et au cadre de vie contribuent aussi à ces choix.

### ***Un secteur constitué de microstructures***

Les entreprises de services d'études, de conseil et d'assistance sont le plus souvent des microstructures en raison du nombre peu élevé d'établissements qu'elles réunissent et de la relative rareté de l'organisation en groupe. Cette particularité est plus accusée à la Réunion que dans le sud-ouest du Bassin parisien (figure 7.4). Dans le sud-ouest du Bassin parisien <sup>18</sup>, environ un tiers des établissements enquêtés correspond à des entreprises mono-établissements et un autre tiers à des entreprises réunissant moins de 10 établissements. Dans cet ensemble, l'appartenance à un groupe concerne à peine une entreprise sur trois et le contrôle de filiales est exceptionnel. En revanche, lorsque les entreprises comprennent plus de 10 établissements, l'appartenance à un groupe est systématique et une entreprise sur deux contrôle plusieurs filiales. De fait, à partir de cette taille de réseau d'établissement un seuil semble être franchi et marquer l'appartenance de l'entreprise à des organisations économiques complexes <sup>19</sup>.

À la Réunion, près des deux tiers des entreprises ne possèdent qu'un seul établissement, et les entreprises qui constituent le tiers restant, se composent pour la plupart d'un nombre d'établissements inférieur à dix. L'appartenance à un groupe et/ou le contrôle de filiales concernent à peine un tiers des établissements. Comme dans le sud-ouest du Bassin parisien, le rattachement à un groupe est peu fréquent pour les entreprises qui rassemblent moins de 10 établissements mais systématique au-delà.

Tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, certains secteurs des services sont plus propices que d'autres à une organisation complexe de l'entreprise. Il en va ainsi des régies publicitaires, des prestations temporaires, des cabinets d'études techniques, des cabinets d'études informatiques et d'organisation, des cabinets juridiques, des cabinets d'expertise comptable et d'analyse financière, des cabinets d'études économiques et sociologiques spécialisés dans les études de marketing, et des services divers rendus aux entreprises. Toutefois, hormis les régies publicitaires et les prestations temporaires de personnel, l'organisation en groupe concerne toujours une part réduite des entreprises de ces secteurs.

---

<sup>18</sup> Il n'y a pas de différence significative entre Angers, Chartres, Le Mans, Orléans et Tours.

<sup>19</sup> Dans le cas de petits réseaux d'établissements, le recours à une organisation en groupe plutôt qu'à une simple structure d'entreprise se justifie par des motifs d'ordre juridique et économique. Les filiales de ces petits groupes réunissent un nombre de salariés peu élevé, et, menant une activité complémentaire de celle de la maison mère, travaillent en étroite collaboration avec elle. Elles sont souvent localisées à proximité de cette dernière, dans la même ville, voire dans des locaux voisins ou identiques.

**Figure 7.4. – La structure des entreprises de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion****1. Le sud-ouest du Bassin parisien**

Structure de l'entreprise		Nombre d'établissements	Nombre d'établissements appartenant à un groupe	Nombre d'établissements contrôlant une ou plusieurs filiales	
				Une filiale	Plusieurs filiales
Mono-établissement		36	14	4	4
Pluri-établissements	Moins de 10	31	11	0	2
	Entre 10 et 100	21	21	2	12
	Plus de 100	11	11	0	6
Total		99	57	6	24

**2. La Réunion**

Structure de l'entreprise		Nombre d'établissements	Nombre d'établissements appartenant à un groupe	Nombre d'établissements contrôlant une ou plusieurs filiales	
				Une filiale	Plusieurs filiales
Mono-établissement		43	9	0	3
Pluri-établissements	Moins de 10	22	6	0	2
	Entre 10 et 100	2	2	1	0
	Plus de 100	4	4	2	1
Total		71	21	3	6

Dans le cas des structures d'entreprises plus complexes, les avantages comparatifs des villes sont particulièrement exploités car les établissements de contrôle sont au sommet de la hiérarchie urbaine. Ainsi, les sièges sociaux des entreprises à implantations multiples et les maisons mères des groupes sont localisés dans les métropoles centrales. En revanche, si l'entreprise ou le groupe réunissent un nombre restreint d'établissements, le siège est le plus souvent situé dans la même ville que les autres établissements. De fait, tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, les sièges d'organisations économiques plus importantes se situent quasiment toujours en Île-de-France. Seulement trois établissements enquêtés dans le sud-ouest du Bassin parisien dépendent d'un siège marseillais. Quelques établissements ont un siège dans une ville de la région, le groupe ayant été créé par un entrepreneur originaire de celle-ci.

### ***Les motifs de localisation des établissements enquêtés***

La dimension économique et démographique des villes est toujours présentée comme la condition *sine qua non* des implantations géographiques des entreprises lorsque l'on interroge les chefs d'établissements sur les motifs de localisation des établissements. Cette condition est considérée comme la garantie de l'accès à un milieu économique diversifié. Toutefois, souvent présentée comme allant de soit <sup>20</sup>, la cause prioritaire alors avancée est la présence du réseau familial du dirigeant ou de son conjoint dans la ville, voire dans la région de l'établissement enquêté (figure 7.5).

**Figure 7.5. – Les motifs de localisation des prestataires**

#### **1. Le Bassin parisien**

Motif de localisation dans l'agglomération	Pouvoir de décision (Nombre d'établissements)		
	Dirigeant de l'établissement	Siège ou maison mère <sup>21</sup>	Total
Environnement familial	33	0	33
Ancien salarié d'une entreprise locale	7	0	7
Qualité de vie	11	0	11
Caractéristiques économiques	8 <sup>22</sup>	16	24
Distance à Paris	7	17	24
Total	66	33	99

#### **2. La Réunion**

Motif de localisation dans l'agglomération	Pouvoir de décision (Nombre d'établissements)		
	Dirigeant de l'établissement	Siège ou maison mère <sup>23</sup>	Total
Environnement familial	29	0	29
Ancien salarié d'une entreprise locale	0	0	0
Qualité de vie	16	1	17
Caractéristiques économiques	18	7	25
Total	63	8	71

<sup>20</sup> La question des motifs de localisation est complexe car elle intègre plusieurs facteurs qui ne sont pas d'ordre uniquement économique. Ainsi, les choix des entrepreneurs dépendent également des réseaux familiaux et des réseaux sociaux ainsi que des critères de qualité de vie. Par ailleurs, selon les individus, l'importance accordée à chacun de ces facteurs est variable.

<sup>21</sup> L'établissement enquêté est un établissement secondaire d'une entreprise pluri-établissements ou d'une structure en groupe.

<sup>22</sup> Le nombre relativement réduit de réponses au critère « caractéristiques économiques de l'agglomération » est à nuancer car celui-ci est systématiquement combiné aux autres critères. Il s'impose comme une condition nécessaire mais non suffisante, notamment quand sont considérés les questions d'environnement familial.

<sup>23</sup> L'établissement enquêté est un établissement secondaire d'une entreprise pluri-établissements ou d'une structure en groupe.

À la Réunion, la principale cause d'une localisation dionysienne est d'ordre économique si le dirigeant n'y a pas sa famille. En revanche, si la famille est présente, elle est toujours mise en avant. Pour les prestataires localisés à Saint-Pierre, à Saint-Paul, au Port ou à la Possession, l'environnement familial est pratiquement toujours invoqué en priorité tout en étant combiné aux caractéristiques économiques de ces villes. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, hormis à Chartres, la taille démographique et la situation géographique des villes enquêtées sont comparables. Ainsi, l'environnement familial constitue la cause principale de l'installation du ou des établissements de l'entreprise. Cet argument est souvent associé aux avantages de qualité de vie des villes régionales jugés supérieurs à ceux de l'agglomération parisienne. Dans ce cas, les dirigeants d'établissement perçoivent plus les déséconomies d'agglomération de la capitale parisienne que ses avantages économiques ou socioculturels. Ces déséconomies sont essentiellement perçues en termes de trafic, de pollution et d'absence d'environnement naturel.

Parfois, les chefs d'établissement désirent éviter une localisation parisienne bien qu'ils n'aient pas de soutien familial particulier dans la région où ils vont s'installer. Dans ce cas, la qualité de vie liée aux caractéristiques des sites, notamment celles qui sont d'ordre environnemental et écologique, est avancée comme le facteur décisif. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, en particulier à Orléans et à Tours (attirait des bords de Loire), les chefs d'établissement invoquent les distances relativement courtes qui séparent ces villes de l'agglomération parisienne. La relative proximité de Paris leur garantit l'accès aux réseaux professionnels parisiens. Le plus souvent le réseau de relation a été constitué lors d'une expérience professionnelle d'au moins un an dans la capitale parisienne. Ces liens avec la capitale parisienne les mènent souvent à avoir recours à des boîtes postales parisiennes. Toutefois, ce type de choix est assez rare car il relève d'initiatives individuelles fondées sur des motifs personnels. Les nouvelles technologies d'information et de communication facilitent ces initiatives.

À la Réunion, l'installation des chefs d'établissement natifs de France métropolitaine est toujours suscitée par la combinaison de plusieurs facteurs. Son attractivité est liée à ses caractéristiques climatiques et environnementales, à sa situation géographique dans l'océan Indien et au développement rapide de l'urbanisation et de la société de service. Les critères de qualité de vie sont pour ces chefs d'établissement perçus de manière

globale en raison de la distance géographique élevée entre la France métropolitaine et la Réunion. Cette distance implique que leur perception de la Réunion est établie à partir d'une petite échelle géographique. Ainsi, la capitale dionysienne attire pour ses avantages d'agglomération cumulés aux avantages de la situation géographique de la Réunion.

Toutefois, quelques chefs d'établissements, conscients des différences climatiques et environnementales associées à chaque site, choisissent de ne pas s'installer à Saint-Denis (absence de plages et pluviométrie plus importante qu'à l'ouest et au sud). Souvent, le compromis est de mener son activité dans la capitale et de localiser sa résidence à l'ouest comme à Saint-Paul ou à Saint-Gilles en raison de leurs qualités balnéaires. Malgré sa forte pluviométrie, l'est peut être également apprécié pour ses qualités écologiques (Sainte-Marie, Saint-André ou Saint-Benoît). La quasi majorité des chefs d'établissements natifs de France métropolitaine ont déjà eu une expérience professionnelle à Paris ou dans une métropole régionale de l'hexagone. Une fois installés à la Réunion, la plupart conserve des liens étroits avec le réseau professionnel métropolitain. L'accès aux informations et aux innovations leur permet de suivre l'évolution de leur secteur d'activité.

Tant à la Réunion que dans le sud-ouest du Bassin parisien, les localisations des établissements qui appartiennent à des entreprises dont le siège est en Île-de-France ou qui appartiennent à un groupe dont la couverture est nationale, voire internationale, sont rarement déterminés par les chefs d'établissements. Le pouvoir de décision relève de concertations collégiales qui obéissent à des impératifs économiques de développement du groupe. Il est tenu compte de la localisation et de la fonction des établissements qui existent déjà ainsi que des caractéristiques des lieux qui vont accueillir les futurs établissements. Deux arguments majeurs qui réunissent chacun la moitié des réponses sont avancés par les chefs d'établissement. Le premier s'appuie sur les caractéristiques économiques des villes en liaison avec leur taille démographique. Le second est fondé sur les avantages d'une localisation des établissements dans l'aire régionale de la capitale parisienne. Il est d'autant plus fréquent que la distance entre la ville enquêtée et Paris est courte.



Toutefois, quatre établissements appartenant à des groupes d'extension nationale présentent une localisation atypique. En effet, compte tenu de leur fonction importante au sein des groupes, ils auraient dû être localisés dans l'agglomération parisienne plutôt que dans une métropole régionale du sud-ouest du Bassin parisien. Les choix de localisation sont pris non au sein des organes centraux de direction d'un groupe mais à l'initiative de l'un de ses membres désireux de quitter la capitale parisienne. Le sud-ouest du Bassin parisien est présenté comme un compromis acceptable car l'agglomération parisienne détenant les autres établissements centraux du groupe est relativement proche. Le cas le plus notable est celui d'un établissement tourangeau d'études informatiques et d'organisation (« IO1 »). Cet établissement occupe une fonction de coordination du système informatique du groupe mais n'est pas localisé dans la capitale parisienne<sup>24</sup> car son dirigeant a réussi à imposer son choix.

Une bonne connaissance des réseaux professionnels locaux peut également constituer la raison principale des choix de localisation. C'est le cas notamment des dirigeants qui, ayant déjà travaillé dans une entreprise, décident de se mettre à leur compte dans cette même ville. Cette démarche est avantageuse car, en principe, elle leur garantit l'accès immédiat au réseau professionnel utile à leur activité. À la Réunion, aucun des chefs d'établissement enquêtés n'est dans cette situation. Cela est peut-être lié au développement à la fois tardif et rapide des services d'études, de conseil et d'assistance réunionnais. La moindre structuration du secteur, la part plus importante de petites entreprises et de micro-structures ainsi que la relative jeunesse des chefs d'établissements sont aussi des éléments d'explication.

Au Mans, l'établissement de conseils en publicité « CP1 » se distingue par une localisation répondant à une stratégie atypique. Son dirigeant, après avoir travaillé dans une importante entreprise parisienne de conseil en publicité, a décidé de s'installer dans cette ville pourtant beaucoup moins bien dotée que Paris. Il a remarqué que les établissements de conseil en publicité du Mans ne proposaient pas de prestations de grande ampleur, celles-ci étant toujours le fait d'entreprises parisiennes. Ainsi, dans ce contexte de faible concurrence locale, il a détecté une opportunité économique propice au développement de son entreprise. Par ailleurs, un réseau familial bien inséré dans les

---

<sup>24</sup> Cet établissement assure une fonction de « facilities management » au réseau d'établissements du groupe (gestion de l'informatique et assistance technique en ligne directe).

7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

milieux d'affaire du Mans lui permettait d'entrer facilement en contact avec les réseaux professionnels locaux. Enfin, le maintien de ses contacts personnels avec les réseaux professionnels parisiens, rassurait la clientèle locale et lui garantissait l'accès aux innovations de la métropole centrale<sup>25</sup>. De fait, son implantation dans la ville du Mans s'est révélée être une réussite.

### **7.2.2. La diversité de la clientèle des prestataires**

La diversité des clients de ce secteur d'activité est un facteur important du rôle joué par la dimension du marché urbain. Les prestataires, hormis quelques exceptions, s'adressant à tous les types d'entreprises profitent de la diversité des agents économiques concentrés dans les villes. Cet attrait des concentrations économiques et urbaines est renforcé par les exigences de la relation de services. Fondée sur la qualité, la confiance et le dialogue, la réussite de la relation de service se manifeste par la fidélité de la clientèle et la régularité du recours au prestataire.

#### *Une diversité de la clientèle quasi systématique*

À la Réunion comme dans le sud-ouest du Bassin parisien, plus de la moitié des prestataires de services d'études, de conseil et d'assistance ont une clientèle diversifiée (40 % à la Réunion et 30 % dans le sud ouest du Bassin parisien). Le caractère diversifié de la clientèle tolère des exceptions plus ou moins nombreuses selon les domaines de spécialisation des services. En effet, aux domaines de spécialisation peuvent correspondre des clientèles spécifiques définies par leur secteur d'activité économique, leur caractère marchand ou non marchand ou encore la taille des entreprises. À la Réunion, les exceptions relevées suivent les mêmes principes que dans le sud-ouest du Bassin parisien. Toutefois, les caractéristiques socio-économiques se répercutent sur la composition de la clientèle des services. Ainsi, l'importance du secteur public à la Réunion implique que la demande institutionnelle<sup>26</sup> envers ces services est très forte. Du point de vue des secteurs d'activité, la faiblesse de la base industrielle à la Réunion explique que les clients qui exercent une activité industrielle, excepté pour le secteur de

---

<sup>25</sup> L'entreprise de l'établissement « CPI » comprend également un établissement à Paris.

<sup>26</sup> La demande institutionnelle est constituée par les collectivités locales et territoriales (représentation communale, conseil général, conseil régional), les administrations, et les opérateurs d'aménagement (sociétés d'économie mixte, les Sociétés d'HLM...). Elle s'adresse notamment aux services liés au secteur du bâtiment, aux services divers rendus principalement aux entreprises, aux services de publicité et aux services juridiques.

l'industrie agroalimentaire et du bâtiment, sont relativement peu nombreux. En revanche, les secteurs de la grande distribution, des opérateurs immobiliers et des commerçants occupent une part élevée de la clientèle.

D'une manière générale, les services associés à une logique de filière s'adressent à une clientèle spécifique. Ainsi, les géomètres, les architectes<sup>27</sup> et une partie des cabinets d'études techniques liés au secteur du bâtiment font office de sous-traitants ou de partenaires<sup>28</sup> dans la chaîne de production de ce secteur. Leurs clients<sup>29</sup> sont essentiellement des investisseurs et des maîtres d'œuvre publics ou privés. Ces investisseurs peuvent être des collectivités locales des sociétés d'économie mixte, des promoteurs, des organismes financiers, des industriels, des groupes de grande distribution ou encore des opérateurs en commerce international. À la Réunion, les opérateurs publics et les collectivités locales représentent une part relativement élevée de la clientèle des établissements enquêtés du fait de la surreprésentation de ce secteur à la Réunion.

Les autres cabinets d'études techniques suivent également une logique de filière qui, selon les domaines de spécialisation impliqués, détermine la nature de leur clientèle. Ainsi, dans le domaine de l'équipement énergétique ou du traitement de l'eau, les cabinets d'études techniques s'adressent surtout aux collectivités locales et aux sociétés d'économie mixte. Néanmoins, le prestataire tourangeau (« ET7 ») travaille exclusivement avec EDF (centrales nucléaires, géothermie). Les prestataires d'études techniques spécialisés dans le domaine administratif et financier ont également une importante clientèle de collectivités locales et de sociétés d'économie mixte qui est toutefois mêlée à une clientèle de PME, voire de grandes entreprises. Ainsi, un prestataire orléanais est très sollicité par les sociétés d'autoroute (« ET8 »). Dans le domaine de l'industrie, la clientèle est déterminée par la nature de l'activité industrielle. Ainsi, les grands groupes du secteur de l'automobile représentent plus de la moitié de la clientèle de deux prestataires, l'un à Tours (« ET9 ») et l'autre au Mans (« ET10 »). Ces prestataires sont spécialisés dans le dessin industriel et dans la conception de machines

---

<sup>27</sup> Ces services s'adressent également à une clientèle de particuliers.

<sup>28</sup> Dans le cas de la sous-traitance, le client est donneur d'ordre et dans celui du partenariat, le processus de production du service est le résultat d'échanges d'informations et de décisions concertées entre le prestataire et le client.

<sup>29</sup> D'une manière générale, les architectes et les géomètres ont une clientèle mixte c'est-à-dire une clientèle comprenant des entreprises et/ou des particuliers. Toutefois, les établissements enquêtés s'adressent essentiellement à des entreprises publiques ou privées.

7. Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité

spéciales et d'outillage<sup>30</sup>. Les groupes d'armement et de production constituent la clientèle principale du prestataire orléanais de communication et prospection (« ET5 »). Enfin, les compagnies d'assurance sollicitent un établissement du Mans qui est spécialisé en expertise de matériel industriel et agricole (« ET11 »).

Les établissements de travaux à façon informatiques s'adressent pratiquement exclusivement aux banques, aux assurances et aux caisses de retraites dont ils sous-traitent la saisie des informations financières et administratives. Seul l'un d'entre eux, localisé à Tours (« F11 »), possède une clientèle diversifiée. Ses clients sont des PME susceptibles d'appartenir à n'importe quel secteur d'activité, marchand ou non marchand. Ils interviennent quand l'informatisation des entreprises nécessite la création de bases de données conséquentes. Si le volume de données à saisir est important, la réalisation du service peut prendre plusieurs mois, mais, une fois le service achevé, le prestataire doit trouver d'autres clients. Souvent, celui-ci cherche sa nouvelle clientèle dans le même secteur d'activité que l'ancienne. Ainsi, le dirigeant de l'établissement « F11 » après avoir acquis un contrat de saisie du fond documentaire d'une bibliothèque communale, a réussi à renouveler l'opération auprès d'autres bibliothèques communales.

Les créateurs et intermédiaires en publicité ainsi que les régies publicitaires se distinguent par la taille relativement élevée des entreprises de leurs clients. En effet, ils sont le plus souvent sollicités par de grandes entreprises car ces dernières peuvent dégager facilement de leur budget les sommes nécessaires à l'achat des services de publicité. La demande institutionnelle constitue également une part assez importante de la clientèle des publicistes, notamment à la Réunion. D'une manière générale, les publicistes estiment que le coût de leurs prestations n'est pas la raison principale de la faiblesse de la demande des PME. D'après eux, le frein majeur proviendrait de la visibilité insuffisante du résultat et d'une absence d'habitude mêlée à un jugement d'inutilité des services de publicité. Pourtant, les publicistes sont persuadés que leurs prestations pourraient amener des gains à ces PME. C'est pourquoi ils ont pour objectif d'élargir leur clientèle en y intégrant les PME. Pour y parvenir, la réussite économique

---

<sup>30</sup> La création de ces établissements fait suite à un mouvement d'externalisation des services du secteur automobile. De fait, alors que ces services étaient auparavant internalisés, ils sont désormais sous-traités auprès de prestataires indépendants. Dans les deux cas, ces prestataires ont pour client principal l'entreprise qui les employait comme salariés.

des quelques PME qui s'adressent à eux, est l'atout majeur. Pour l'instant, la majorité des PME limitent leurs investigations publicitaires dans le passage d'annonces standards auprès des régies publicitaires. Ainsi, celles-ci s'adressent tant à de grandes entreprises qu'à des PME (commerçants, artisans, industrie...).

Les prestataires d'études économiques et sociologiques et d'information et de documentation, selon leurs domaines de spécialisation, s'adressent essentiellement à une clientèle de grandes entreprises et/ou aux organismes publics et semi-publics. Ainsi, les dirigeants d'établissements spécialisés dans les études de marché et de sondage travaillent essentiellement avec de grandes entreprises parfois spécialisées dans un secteur d'activité particulier. C'est le cas notamment du prestataire dionysien (« ES2R ») dont la clientèle relève principalement du secteur de la grande distribution. De leur côté, les prestataires d'études économiques et sociologiques spécialisés dans l'urbanisme, l'environnement ou encore le développement économique et financier, ainsi que les établissements de conseils en information et documentation spécialisés dans l'organisation des relations publiques et de la collecte de l'information, s'adressent souvent à des organismes publics et semi-publics.

Pour les autres secteurs des services, à l'exception de quelques prestataires, la clientèle est le plus souvent diversifiée. Ainsi, les dirigeants d'établissements de travaux à façon divers s'adressent à tous les types de clients à l'exception d'un dirigeant orléanais (« FD3 ») qui, spécialisé dans le dessin industriel, travaille exclusivement avec le secteur automobile suivant une logique de filière identique à celle des prestataires d'études techniques. Parmi les prestataires de services divers rendus principalement aux entreprises, on note le cas particulier de l'un d'entre eux spécialisé dans les transports de fonds (« FD4 »). Il va de soi que la clientèle de cet établissement ne comprend que des organismes financiers. À la Réunion, deux prestataires dionysiens de surveillance (« DE2R » et « DE3R ») s'adressent respectivement au secteur de la grande distribution et au secteur bancaire.

Les prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière ainsi que les prestataires de services juridiques ont toujours une clientèle très diversifiée (commerces, services, professions libérales, entreprises industrielles...). Toutefois, un secteur d'activité particulier peut occuper une place relativement importante dans le total des clients

(jusqu'à 50 %). Ainsi, quatre prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière s'adressent à une clientèle spécifique. Deux prestataires orléanais, ont respectivement une clientèle de banques (« CF1 ») et de coopératives agricoles (« CF2 »). Deux autres, localisées à Tours, travaillent respectivement avec les cliniques (« CF3 ») et les commerces de la grande distribution (« CF4 »). En revanche on n'a pas rencontré de prestataires de services juridiques dont la clientèle n'était pas diversifiée.

Les prestataires temporaires de personnel s'adressent à tous types de clients mais selon l'ampleur du marché de la demande, un partage de la clientèle par grands secteurs d'activités (industrie, BTP, tertiaire) peut s'effectuer entre plusieurs établissements de l'entreprise. Cette spécialisation des établissements ne s'observe que pour ce secteur des services. Elle se justifie par le nombre élevé d'intérimaires que doit gérer l'entreprise.

Les prestataires d'études informatiques et d'organisation ainsi que ceux spécialisés dans le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, s'adressent pour la plupart à une clientèle diversifiée. Toutefois, un quart des établissements d'études informatiques et d'organisation font pratiquement office de sous-traitants auprès des secteurs bancaire, de l'assurance ou des caisses de retraites. En général, il s'agit d'établissements qui ont connu un changement d'activité. Ils réalisaient des travaux à façon informatique avant de se spécialiser dans l'ingénierie informatique et d'organisation. Trois autres entrepreneurs ont également une clientèle très ciblée. Ils proposent des services spécialisés dans la conception et la distribution de logiciels destinés à certaines professions libérales telles les notaires, les juristes et les comptables (« IO2 » et « IO3 »), ou encore les médecins (« IO4 »). Parmi les prestataires spécialisés dans le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, trois établissements sont, pour au moins une partie de leur clientèle, considérés comme des sous-traitants. L'un (« NT2 »), travaille essentiellement avec le secteur bancaire, et les deux autres (« NT4 » et « NT5 »), pour le secteur de la communication. Leur clientèle se compose en partie des filiales des groupes auxquels ils appartiennent ainsi que par des prescripteurs extérieurs <sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> L'établissement « NT4 » dispense gratuitement ses services aux clients des filiales du groupe auquel il appartient.

### ***Régularité de la relation de service et fidélité de la clientèle***

La clientèle des services d'études, de conseil et d'assistance est le plus souvent fidèle, ce qui se traduit par un recours régulier aux prestataires (50 à 80 % des clients de chaque établissement), voire par une relation de coopération entre le prestataire et le client. Ces comportements résultent de l'importance que joue la qualité de la prestation et du dialogue entretenu dans la relation de service. Pour la désigner, A. Mayère et Fr. Vinot (1991) emploient le terme « d'économie de recours ». D'après les auteurs, elle aurait pour fonction de délimiter le risque de sélection côté client et de restreindre le coût de mise en visibilité côté prestataire.

La régularité des relations de service et la fidélité de la clientèle caractérisent le secteur des services d'études, de conseil et d'assistance, quels que soient la nature des services et le type de clients auxquels ils s'adressent. La taille et le niveau de complexité de la structure des entreprises des prestataires ou des clients n'interviennent pas non plus dans l'intensité de cette relation. De fait, une petite <sup>32</sup> entreprise de service peut s'adresser à de grandes entreprises et inversement une grande entreprise de services peut s'adresser à des petits clients. Toutefois, une exception est signalée par plusieurs experts comptables. Ils indiquent en effet que les plus grosses entreprises nationales s'adressent systématiquement à des grands cabinets comptables parisiens ou anglo-saxons organisés en groupe et dotés d'une bonne expérience des questions internationales.

Le principe à respecter pour réussir une relation de service est toujours la qualité du contenu du service et celle du réseau de relation du chef d'établissement ou de ses membres. Ainsi, les anciens salariés d'une grande entreprise ou d'un groupe, qui créent leur propre entreprise, comptent parmi leurs clients préférentiels les établissements de la dite entreprise ou du groupe. Parfois, ils interceptent même une partie de la clientèle de l'établissement dans lequel ils étaient salariés. D'une manière générale, la formation dans une grande école, la fréquentation de clubs d'entrepreneurs, les contacts avec les chambres consulaires ou encore l'implication des dirigeants dans les syndicats professionnels sont autant de facteurs à la constitution des réseaux de clientèle des établissements (70 % des réponses).

---

<sup>32</sup> La notion de taille d'entreprise renvoie au nombre de salariés de l'entreprise, au nombre de ses établissements, à l'appartenance à une structure en groupe ou au contrôle de filiales.

On note le cas exceptionnel du prestataire tourangeau de conseil en information et documentation « ID1 » qui met à disposition sur minitel des renseignements commerciaux. Ce dernier dispose d'une multitude de clients irréguliers (plus de 5 000 clients), voire de clients qui ne le sollicitent qu'une seule fois. Toutefois, parmi ces clients, certains demandent des renseignements plus complexes que ceux mis en service sur le minitel. Nécessitant une plus grande investigation de la part du prestataire, des rencontres et un contact direct, la relation de service est alors très personnalisée. Cette clientèle fidélisée se compose essentiellement des organismes financiers ou des responsables de crédit de grandes entreprises.

L'intensité de la relation de service est encore plus forte pour trois prestataires qui s'adressent à une clientèle rurale<sup>33</sup>. Deux d'entre eux sont des géomètres (un prestataire au Mans « MG1 » et un prestataire à la Réunion « MG1R »). Le troisième est un prestataire manœuvre d'études économiques et sociologiques spécialisé en développement économique et financier (« ES1 »). Le dirigeant de l'établissement « MG1 », emploie un nombre de salariés particulièrement élevé comparé à ceux des autres cabinets de géomètre. Il s'adresse d'une part aux sociétés d'autoroutes et d'autre part aux collectivités locales installées en milieu rural. Il n'est pas gêné par la concurrence de ses confrères car il a su détecter avant eux que les besoins de ces collectivités locales n'étaient pas satisfaits. Ces dernières lui sont particulièrement attachées car, contrairement à celles du Mans, elles n'ont ni la taille critique, ni les moyens financiers de disposer au sein de leur structure d'un géomètre. À la Réunion, la clientèle du dirigeant de l'établissement « MG1R » se partage entre une clientèle rurale (mi-pentes) et une clientèle urbaine (centre urbain de Saint-Paul). Comme dans le cas du géomètre manœuvre, sa clientèle lui est particulièrement fidèle.

De son côté, le prestataire manœuvre d'études économiques et sociologiques « ES1 » fournit un service qui par le passé n'existait pas. Il accompagne le développement et l'insertion économique des entreprises de la filière agroalimentaire (viande et poisson). Il a su identifier les nouveaux besoins des entreprises de cette filière et gagner la confiance d'une clientèle qui pourtant pouvait sembler moins à même de consommer

---

<sup>33</sup> Dans l'échantillon, seuls ces trois établissements comptent plus de 50 % de clients installés en milieu rural.



des services et moins accessible que la clientèle urbaine. Unique prestataire sur ce segment de production, il a réussi à devenir auprès d'elle un partenaire privilégié.

## CONCLUSION

La diversité des services d'études, de conseil et d'assistance se manifeste au sein de chaque domaine de spécialisation par des effets de gammes de prestations complémentaires. La diversité des domaines de spécialisation et des gammes de prestations s'est constituée au fur et à mesure de l'intégration économique des innovations techniques et organisationnelles notamment dans l'informatique et l'expertise en relation avec l'essor de l'information et de la communication. Les villes du sud-ouest du Bassin parisien, occupant la même position spatio-temporelle dans les cycles d'innovation économique présentent des évolutions similaires quant à la formation de la diversité des services d'études, de conseil et d'assistance. En revanche, la diffusion plus tardive de l'économie de service à la Réunion, implique que cette diversité est apparue d'emblée avec toutefois un léger décalage entre Saint-Denis et les autres villes.

L'environnement urbain est d'autant plus prégnant pour les prestataires qu'ils sont le plus souvent à la tête de PME indépendantes. Certes, leurs entreprises peuvent faire partie d'une structure en groupe ou contrôler des filiales mais les établissements sont malgré tout d'une taille relativement réduite en comparaison de celles d'autres secteurs d'activité, l'industrie notamment. Dans ce cas, les externalités associées aux avantages de proximité interviennent sur la répartition géographique des établissements selon leur niveau de fonction. Les mêmes principes d'organisation des entreprises sont observés à la Réunion et dans le sud-ouest du Bassin parisien, à ceci près que les micro-structures d'entreprises réunionnaises sont encore plus accusées que celles du Bassin parisien. Les motifs de localisation des établissements sont identiques à la Réunion et dans le sud-ouest du Bassin parisien. Dans le contexte des décisions collégiales des structures en groupe, ils s'appuient quasiment toujours sur les caractéristiques économiques des villes. À l'initiative des entrepreneurs, s'ajoutent à la dimension économique des critères d'environnement familial et de qualité de vie. Ces critères peuvent amener ces derniers à retenir des implantations moins centrales que ne le laisseraient attendre les caractéristiques de l'établissement dont ils sont à la tête. Ainsi, certains entrepreneurs

ont préféré s'implanter dans les métropoles régionales du sud-ouest du Bassin parisien plutôt qu'à Paris. De même, à la Réunion, plutôt que de s'installer à Saint-Denis, certains préfèrent être à Saint-Pierre, à Saint-Paul, voire le Port-la Possession ou encore à Saint-André ou à Saint-Benoît. Dans tous les cas, si le dirigeant d'établissement était par le passé intégré à un réseau professionnel d'une métropole centrale, il garde des relations intenses avec ce dernier.

L'accès à une clientèle diversifiée constitue également un facteur local important pour les prestataires d'études, de conseil et d'assistance. Ainsi, à la Réunion comme dans le sud-ouest du Bassin parisien, les prestataires s'adressent à une clientèle urbaine diversifiée. Toutefois, cette diversité est nuancée par la structure d'activité des villes et des régions. Ainsi, à la Réunion, la clientèle industrielle hormis dans le secteur du bâtiment et de l'agroalimentaire, est très réduite en raison de la faiblesse de la base industrielle. En revanche, le secteur public, la grande distribution, les opérateurs immobiliers et les commerçants constituent une part relativement importante de leur clientèle. Par ailleurs, certains domaines des services s'adressent à une clientèle spécifique en raison de la nature des services proposés. C'est le cas notamment des géomètres, des architectes et d'une partie des cabinets d'études techniques en relation avec la filière du bâtiment. Selon le même principe de filière, les cabinets d'études techniques spécialisés dans l'industrie, les équipements énergétiques ainsi que dans les domaines administratif et financier touchent une clientèle spécifique. La spécificité des clients, plutôt que d'être liée à une logique de filière, peut relever de la taille des entreprises. Ainsi, les publicistes, voire les cabinets d'études économiques et sociologiques et les services d'information et de documentation, s'adressent le plus souvent à de grandes entreprises ou aux structures publiques ou semi-publiques en raison du coût élevé de leurs prestations. Toutefois, les publicistes estiment que la valeur ajoutée de la publicité apportée aux activités de leurs clients justifierait leur recours même par de petites et moyennes entreprises.

## **8. LA PORTÉE GÉOGRAPHIQUE DES SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE**

La portée géographique des services d'études, de conseil et d'assistance est définie par la couverture géographique des réseaux de clientèle des prestataires<sup>34</sup>. Plus ces réseaux sont géographiquement étendus, plus la portée des services est elle-même élevée, et inversement moins ils sont étendus et moins la portée des services est importante. La portée géographique des services peut aussi être définie via la couverture géographique de l'activité principale de leurs clients. En effet, les services sont susceptibles de répondre non seulement aux besoins de fonctionnement interne de l'entreprise de leurs clients mais aussi de participer directement à leur activité principale. De fait, l'imbrication de l'activité du prestataire et de celle de ses clients se répercute sur la portée géographique des services d'études, de conseil et d'assistance. Tous les échelons géographiques sont susceptibles d'être sollicités par cette incursion des services dans l'activité de leurs clients, ce qui contribue à caractériser la relation de service comme une relation multiscalaire.

---

<sup>34</sup> La couverture géographique des réseaux de clientèle correspond à l'aire de marché que les prestataires desservent. Elle est déterminée par la répartition géographique des clients des prestataires interrogés. Le terme de configuration spatiale des réseaux de clientèle introduit une notion de structure qui renvoie au degré de concentration géographique des clients et à la forme des réseaux qu'ils constituent.

## **8.1. L'ORGANISATION SPATIALE DES RÉSEAUX DE CLIENTÈLE DES SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE**

L'organisation spatiale des réseaux de clientèle des services d'études, de conseil et d'assistance est conditionnée par l'importance que joue la proximité géographique dans la relation de service. Elle est en effet le plus souvent indispensable à son bon déroulement car cette dernière nécessite des contacts directs entre les prestataires et les clients, voire leur coopération. Cette interdépendance spatiale et fonctionnelle quasi-systématique entre les prestataires et les clients n'est pas remise en question par les nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication.

### **8.1.1. L'interdépendance des localisations des prestataires et de leur clientèle**

Les localisations des prestataires et de leur clientèle sont interdépendantes car le fait d'être situés à proximité les uns des autres facilite grandement la relation de service. Ainsi, les réseaux de clientèle s'étendent le plus souvent aux échelons local et régional avec une prédominance de l'un ou l'autre de ces échelons selon le type d'activité des prestataires.

#### ***La relation de service : une relation de proximité***

Tant les prestataires que les clients cherchent à être géographiquement proches les uns des autres. Ainsi, les agents économiques impliqués dans la relation de service se localisent pratiquement toujours dans les villes et en particulier dans les plus grandes d'entre elles. Lieux de réunion et d'interactions économiques, elles facilitent le bon déroulement de la relation de service établie entre les prestataires et leur clientèle. Grâce à une localisation centrale, les prestataires en assurent plus facilement le suivi régulier, et ce d'autant que ces derniers doivent souvent se déplacer chez leurs clients. De leur côté, les clients doivent pouvoir manifester rapidement leurs attentes et l'évolution de leurs besoins aux prestataires. Cette interactivité est une sorte de garantie des principes de coopération mutuelle des prestataires et des clients.

À cet objectif d'efficacité de la relation de service, s'ajoute la recherche de la minimisation des coûts des déplacements des prestataires tant sur le plan financier que sur le plan organisationnel. Sur le plan financier, le prestataire ne peut prendre en charge des déplacements trop éloignés sans nuire à la compétitivité économique de son établissement. Sur le plan organisationnel, le temps accordé à des déplacements menés sur de longues distances impliquerait de réduire le nombre de clients diminuant d'autant l'efficacité et la rentabilité économique de l'établissement.

***Une couverture géographique essentiellement locale ou régionale des réseaux de clientèle***

Quelles que soient les villes étudiées, les réseaux de clientèle des services d'études, de conseil et d'assistance ont une couverture géographique essentiellement locale, voire régionale<sup>35</sup> (figure 8.1). Ainsi, les prestataires du sud-ouest du Bassin parisien ont rarement une clientèle parisienne<sup>36</sup>. Seule Chartres fait exception car elle est située dans l'orbite directe de l'agglomération parisienne, l'Eure-et-Loir jouxtant l'Île-de-France<sup>37</sup>. Toutefois, les prestataires chartrains dont la clientèle est parisienne, sont relativement peu nombreux (20 % des prestataires, notamment pour les services d'études économiques et sociologiques, les travaux à façon informatiques et les services d'études techniques). Il s'agit presque toujours de prestataires qui, avant de s'installer à Chartres, exerçaient leur activité à Paris. La distance relativement courte entre Chartres et Paris leur permet de conserver leur clientèle parisienne<sup>38</sup>.

---

<sup>35</sup> Le caractère local des réseaux de clientèle est défini par une localisation des clients dans l'agglomération ou dans sa proche périphérie c'est-à-dire à moins d'une heure de transport de cette dernière. Le caractère régional de ces réseaux est quant à lui déterminé par une localisation des clients dans l'aire régionale de la ville du prestataire. Pour délimiter cette aire régionale, on retient les limites fixées par les départements limitrophes du département de la ville étudiée.

<sup>36</sup> D'après les chefs d'établissement interrogés, l'intégration de Tours, Le Mans et Angers au réseau TGV, n'a pas eu de répercussion sur la configuration géographique de leur réseau de clientèle.

<sup>37</sup> Orléans n'est pas beaucoup plus éloignée que Chartres de l'agglomération parisienne, mais les réseaux de clientèle des prestataires orléanais s'étendent rarement jusqu'à celle-ci hormis quelques exceptions. On peut invoquer comme explication la distance un peu plus élevée que celle de Chartres qui la sépare de Paris ainsi qu'une taille démographique plus importante qui pourrait justifier une demande locale en service plus forte.

<sup>38</sup> Les chefs d'établissement chartrains signalent par ailleurs que les prestataires installés à Chartres sont souvent concurrencés par les prestataires implantés dans l'agglomération parisienne.

### Figure 8.1. – La répartition géographique de la clientèle des prestataires d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion

#### 1. Le sud-ouest du Bassin parisien

Quelles que soient les villes étudiées, la portée géographique des services d'études, de conseil et d'assistance est essentiellement locale et régionale. Ainsi, dans le sud-ouest du Bassin parisien, la clientèle est rarement parisienne excepté à Chartres qui est située dans l'orbite directe de l'agglomération parisienne. De fait, la part des clients parisiens y est plus élevée que dans les autres villes, notamment pour les services d'études économiques et sociologiques, les travaux à façon informatiques et une partie des établissements d'études techniques.

Les différences de niveaux des portées géographiques sont le plus souvent liées à la nature de l'activité de service, et plus exceptionnellement au caractère atypique d'un ou de quelques établissements. Dans le cas des établissements d'études informatiques et d'organisation spécialisés dans la conception et la distribution de logiciels, les portées géographiques sont régionales, voire nationales. En revanche, la clientèle des autres domaines de spécialisation est presque toujours locale (80 % des clients), voire régionale (20 %). Dans le cas des services de conseils en information et documentation, seul un prestataire a fait l'objet d'un entretien. La portée nationale, voire européenne, de ce prestataire se justifie par sa spécialisation dans des services de renseignements commerciaux et financiers accessibles par le minitel. Pour le secteur des créateurs et intermédiaires en publicité, deux prestataires ont fait l'objet d'un entretien, l'un au Mans et l'autre à Orléans. Pour le prestataire du Mans, la clientèle est essentiellement locale (80 % des clients), voire régionale (20 % des clients). En revanche, à Orléans, la clientèle est locale et régionale mais aussi parisienne (20 % des clients) car avant de s'installer à Orléans, l'entrepreneur exerçait son activité à Paris. Enfin, pour les services de travaux à façon divers dont la portée est locale ou régionale, on note le cas exceptionnel d'un prestataire tourangeau spécialisé dans les services de traduction dont la portée géographique s'étend jusqu'à l'agglomération parisienne.

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Clients (en % du nombre total de clients)				
	Agglomération et proche périphérie	Région	Reste de la France	Agglomération parisienne	Europe
Études techniques	60	40	0	0	0
Études économiques et sociologiques	50	48	0	2	0
Études informatiques et d'organisation	65	20	10	5	0
Travaux à façon informatiques	40	60	0	0	0
Métreurs et géomètres	70	30	0	0	0
Conseils en information et documentation	1	4	50	35	10
Cabinets juridiques	85	15	0	0	0
Expertise comptable et analyse financière	85	15	0	0	0
Créateurs et intermédiaires en publicité	45	20	0	15	0
Régies publicitaires	70	30	0	0	0
Travaux à façon divers	70	20	0	10	0
Prestations temporaires de personnel	75	25	0	0	0
Services divers rendus aux entreprises	80	20	0	0	0

## 2. La Réunion

À la Réunion, les portées géographiques des services d'études, de conseil et d'assistance n'atteignent que très rarement la zone régionale de l'océan Indien. D'une manière générale, selon le niveau hiérarchique de la ville et sa situation géographique dans le réseau urbain réunionnais, ces portées présentent des étendues différentes. Dans le cas de Saint-Paul et du Port-la Possession, leur proximité géographique et leur taille démographique voisine, expliquent que les répartitions moyennes des clients soient identiques.

### 2.1. Saint-Denis

Le nord-ouest et le nord-est constituent l'aire de polarisation immédiate des prestataires dionysiens (moins d'une heure de transport). Au nord-ouest, les proportions de clients captés par ces prestataires sont plus élevées qu'au nord-est car le potentiel économique y est plus important. La polarisation dionysienne s'exerce de manière moins exclusive au sud dont l'accessibilité, depuis une dizaine d'années, tend à se réduire en raison de l'accroissement de la congestion automobile.

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Clients (en % du nombre total de clients)				
	Saint-Denis	Ouest	Est	Sud	Zone régionale de l'océan Indien
Études techniques	50	15	10	20	5
Études économiques et sociologiques	55	20	5	20	0
Études informatiques et d'organisation	60	30	5	5	0
Travaux à façon informatiques	60	10	5	15	0
Architectes	50	20	10	20	0
Mètres et géomètres	50	20	10	20	0
Conseils en information et documentation	70	15	5	10	0
Cabinets juridiques	75	10	10	5	0
Expertise comptable et analyse financière	75	10	10	5	0
Créateurs et intermédiaires en publicité	65	15	5	10	5
Régies publicitaires	60	15	5	15	5
Travaux à façon divers	75	10	5	10	0
Prestations temporaires de personnel	65	20	10	5	0
Services divers rendus aux entreprises	75	10	5	10	0

### 2.2. Saint-Pierre

Saint-Pierre exerce sa polarisation essentiellement au sud car Saint-Paul et le Port-la Possession sont en grande partie sous l'influence de la capitale dionysienne. Toutefois, l'impact de Saint-Pierre sur sa périphérie immédiate est moins prégnant pour les services d'études techniques, les études économiques et sociologiques et les créateurs et intermédiaires en publicité.

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Clients (en % du nombre total de clients)				
	Saint-Pierre	Ouest	Nord	Est	Zone régionale de l'océan Indien
Études techniques	50	20	15	10	5
Études économiques et sociologiques	50	30	20	0	0
Études informatiques et d'organisation	90	5	5	0	
Mètres et géomètres	90	10	0	0	0
Cabinets juridiques	90	10	0	0	0
Expertise comptable et analyse financière	80	5	10	5	0
Créateurs et intermédiaires en publicité	50	15	30	5	0
Travaux à façon divers	90	10	0	0	0

## 2.3. Saint-Paul et le Port-la Possession

À Saint-Paul et au Port-la Possession, les relations économiques avec Saint-Denis, par ailleurs géographiquement peu éloignées, impliquent que la clientèle des prestataires de services d'études, de conseil et d'assistance de ces villes est en grande partie dionysienne. Ils possèdent également des clients dans le sud mais en proportion moins importante que dans le nord. Très peu de clients sont situés à l'est qui est plus éloigné, économiquement moins bien doté, et polarisé par Saint-Denis.

SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE	Clients (en % du nombre total de clients)				
	Saint-Paul Le Port-la Possession	Nord	Sud	Est	Zone régionale de l'océan Indien
Études techniques	50	20	15	10	5
Études économiques et sociologiques	30	50	10	5	5
Études informatiques et d'organisation	50	40	10	0	0
Cabinets juridiques	60	20	10	0	0
Expertise comptable et analyse financière	60	20	10	0	0
Créateurs et intermédiaires en publicité	50	40	10	0	0
Travaux à façon divers	80	10	0	0	0
Prestations temporaires de personnel	50	30	15	5	0
Services divers rendus aux entreprises	80	10	5	0	0

Malgré la position géographique de la Réunion dans la zone de l'océan Indien, les prestataires réunionnais ont très rarement des clients dans cette zone. En effet, sur le plan économique, la Réunion est relativement isolée dans son environnement régional. Par ailleurs, pour les services susceptibles d'être exportés, la concurrence des entreprises, notamment celles de Maurice et de l'Afrique du Sud, est forte car ces dernières proposent des services dont le rapport qualité-prix est particulièrement compétitif. Ainsi, à la Réunion, le réseau de clientèle est essentiellement local, voire régional.

Toutefois, en considérant la distance kilométrique, les portées géographiques des services d'études, de conseil et d'assistance réunionnais ont connu depuis une vingtaine d'années des modifications notoires. Ces dernières s'expliquent par l'évolution de l'accessibilité des villes (état et degré de saturation du réseau routier) et par la dynamique de structuration du réseau urbain. De fait, au commencement du développement de l'économie de service, les prestataires d'études, de conseil et d'assistance de Saint-Denis exerçaient un contrôle sur l'ensemble de l'espace réunionnais, le réseau routier n'étant pas saturé et la hiérarchisation du réseau urbain assez sommaire.



Cette évolution de l'accessibilité et des caractéristiques interurbaines joue particulièrement dans les rapports entre le nord et le sud de la Réunion. Ainsi, plusieurs chefs d'établissement dionysiens ont indiqué que, par le passé, il était beaucoup plus facile de se déplacer vers Saint-Pierre où l'offre de services était par ailleurs très limitée. Aujourd'hui, un bassin de clientèle locale semble avoir été constitué autour de Saint-Pierre. Les problèmes d'encombrement, voire de congestion automobile en direction de Saint-Paul et de Saint-Denis, y ont largement contribué. De plus, le développement économique de Saint-Louis, du Tampon et surtout de Saint-Pierre, rend, du point de vue des fonctions urbaines, le sud moins dépendant de la capitale dionysienne. Désormais, la présence de prestataires de service dans ces villes n'impose plus systématiquement Saint-Denis comme un passage obligé. Pour les autres villes étudiées (le Port, la Possession et Saint-Paul), la demande locale a connu également une augmentation notable au fur et à mesure de l'expansion de l'urbanisation et de l'économie de service. Toutefois, Saint-Denis continue à polariser le nord-ouest et le nord-est de la Réunion, d'autant que son accessibilité par le réseau routier demeure à cette échelle assez satisfaisante.

La Réunion, par sa situation géographique, aurait pu constituer pour les entreprises de France métropolitaine, voire européennes, un relais économique vers l'aire de l'océan Indien, en particulier dans le secteur des services d'études, de conseil et d'assistance. Toutefois, les prestataires réunionnais ont rarement une telle clientèle car leurs niveaux de compétence sont souvent sous-estimés. Pourtant, plusieurs chefs d'entreprises réunionnais considèrent que cette fonction de relais devrait attirer les entreprises de France métropolitaine. Cet avis est partagé notamment par deux dirigeants d'établissements très dynamiques et bien insérés dans les réseaux économiques à différents échelons géographiques. L'un est intégré à un groupe anglo-saxon d'expertise comptable et d'analyse financière (« CF1 ») parmi les cinq premiers mondiaux et l'autre dirige une entreprise de publicité (« CP1R »). Tous deux insistent sur le fait que bien souvent les entreprises de France métropolitaine sont gênées par les différences culturelles de la zone. D'après eux, le soutien d'un relais réunionnais constituerait une solution intéressante car ils connaissent aussi bien les codes relationnels de la France métropolitaine que ceux des autres régions de l'océan Indien. Par ailleurs, ils estiment que désormais, la qualification de la main d'œuvre et d'une manière générale les savoir-faire des entreprises de leur secteur d'activité sont aussi performants qu'en France

métropolitaine. D'après eux, il est inutile, voire désavantageux pour des entreprises de France métropolitaine qui désirent s'installer dans la zone de faire reposer leurs investigations sur des prestataires de France métropolitaine qui, certes leur sont liés par une forte relation de proximité, mais ne sont pas au fait des particularités économiques, culturelles et sociopolitiques des États de l'océan Indien. Ils signalent que le recours à des entreprises de service implantées à la Réunion est d'ailleurs toujours très apprécié par les entreprises de France métropolitaine qui découvrent les intérêts d'une présence locale d'entreprises de services aux prestations de qualité.

***Des réseaux de clientèle plus ou moins étendus selon la nature des services d'études, de conseil et d'assistance***

Les services juridiques, les services d'expertise comptable et d'analyse financière, les services d'études informatiques et d'organisation et les services divers rendus principalement aux entreprises sont parmi les services les plus sensibles à la proximité géographique de la clientèle. En effet, cette dernière y recourt souvent quotidiennement ou nécessite des interventions rapides des prestataires. Ainsi, ces services ont pratiquement toujours une portée locale, voire régionale. De fait, plus de 80 % des clients sont situés dans l'agglomération du prestataire ou dans sa proche périphérie<sup>39</sup>, et les autres clients sont pratiquement toujours dans la même région que le prestataire. Seuls quelques établissements font exception. Il s'agit d'établissements dont la clientèle se compose d'entreprises qui sont relativement grandes et exercent la même activité. Ainsi, dans le domaine de l'expertise comptable et de l'analyse financière, trois prestataires ont 40 % de leurs clients répartis à l'échelon régional. Le premier, localisé à Orléans (« CF2 ») s'adresse à une clientèle de coopératives agricoles. Les deux autres, situés à Tours, s'adressent respectivement à une clientèle de cliniques privées (« CF3 ») et de commerces de grande distribution (« CF4 »).

À la Réunion, le prestataire d'expertise comptable et d'analyse financière « CF1R » se distingue, non par la nature d'activité de ses clients, mais par sa localisation atypique à Saint-Pierre. En effet, compte tenu de l'importance en taille et en chiffre d'affaire de

---

<sup>39</sup> Souvent, les prestataires ont parmi leur clientèle un ou quelques clients très éloignés (plus de deux heures de transport). Lorsque c'est le cas, il s'agit toujours de clients qui étaient à proximité du prestataire avant que ce dernier ne change de localisation. Cette fidélité entre le client et son prestataire, témoigne bien de l'intensité de la relation de service qui les lie. Cette remarque est toutefois à nuancer car les clients qui, privilégiant la proximité, s'adressent à de nouveaux prestataires, ne peuvent pas être repérés à partir des entretiens.

l'établissement, on s'attendrait à ce qu'il soit localisé à Saint-Denis. De fait, une partie relativement élevée de la clientèle de ce prestataire se trouve à Saint-Denis (35 % des clients du cabinet). La localisation saint-pierroise s'explique par la volonté du dirigeant de résider à Saint-Pierre. Il indique que les nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'Internet et le fax notamment, facilitent l'organisation des relations professionnelles, même si par ailleurs l'augmentation du trafic automobile rend plus astreignant les déplacements vers Saint-Denis. Toutefois, les déplacements étant groupés, ils ne constituent une trop grande gêne pour son activité.

Les services d'études informatiques et d'organisation spécialisés dans la conception et la distribution de logiciels se distinguent par leur portée nationale. En fonction de la nature des logiciels proposés, ils s'adressent à une clientèle spécifique telle les juristes, les experts comptables, les médecins ou encore les centres de documentations, les bibliothèques notamment. Or, chacune de ces clientèles spécifiques est répartie sur l'ensemble du territoire national. Par ailleurs, le caractère spécialisé et standard des logiciels fournis implique qu'ils sont faciles à utiliser. De fait, les déplacements des prestataires chez les clients ne sont pas nécessaires. Les logiciels pouvant être acheminés n'importe où, la contrainte de proximité n'est plus justifiée. Pour faire connaître leurs produits, les prestataires s'appuient sur la presse spécialisée de leur clientèle et participent aux salons professionnels.

D'une manière générale, les prestataires d'études, de conseil et d'assistance qui s'adressent, selon une logique de filière, à une clientèle spécifique ont pratiquement toujours une portée régionale. C'est le cas de la plupart des prestataires d'études techniques, des prestataires temporaires<sup>40</sup> de personnel, voire des architectes et des géomètres qui travaillent avec le secteur public<sup>41</sup>. S'adjoint également à ce groupe, le prestataire manœuvre « ES1 » d'études économiques et sociologiques s'adressant aux industriels de l'agroalimentaire.

L'éloignement des clients est également possible lorsque le coût financier du service est élevé. Dans ce cas, les établissements des clients sont de taille importante et/ou réalisent

---

<sup>40</sup> Les prestataires temporaires de personnels sont organisés en établissements spécialisés habituellement décomposés en trois secteurs, comprenant le secteur tertiaire, le secteur industriel, et le secteur du bâtiment et travaux publics.

<sup>41</sup> À la Réunion, cet effet est renforcé par l'importance de la demande des opérateurs publics répartis sur l'ensemble du territoire.

un chiffre d'affaire élevé. Ainsi, trois chefs d'établissements d'études informatiques et d'organisation spécialisés dans l'équipement en mini-ordinateurs et dans leur maintenance, s'adressent à une clientèle dispersée dans la région, voire dans les régions voisines. Des équipes d'experts sont envoyées chez les clients pour des périodes d'un à trois mois. Les clients sont peu nombreux mais nécessitent une intervention conséquente de la part du prestataire.

Les créateurs et intermédiaires en publicité s'adressent à une clientèle de grandes entreprises dont les budgets permettent le recours à des services relativement onéreux. Toutefois, les clients de ce secteur des services sont le plus souvent à proximité des prestataires en raison de leur localisation dans les métropoles centrales. Réciproquement, les créateurs et intermédiaires en publicité ont une localisation très sélective sensible à la hiérarchie urbaine. Ainsi, ces services sont relativement rares dans les villes de rang inférieur, voire dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux. De fait, ils ont une portée géographique locale, voire régionale.

Les dirigeants des deux établissements, l'un au Mans (« CP1 ») et l'autre à Orléans (« CP2 »), signalent que leur localisation est relativement atypique car tous deux étaient bien intégrés dans les réseaux professionnels parisiens. Au Mans, le réseau de clientèle du dirigeant de l'établissement « CP1 » est essentiellement local, soit 80 % des clients situés dans l'agglomération ou à moins d'une heure de transport de cette dernière. Ce prestataire (« CP1 ») n'a pas de clients parisiens car Le Mans est trop éloigné de la capitale. Toutefois, le lien avec les milieux professionnels parisiens est toujours très important. Cela est d'autant plus facile que l'entreprise de « CP1 » possède également un établissement à Paris et que les deux dirigeants sont associés.

En revanche, à Orléans, le réseau de clientèle du prestataire « CP2 » est local et parisien<sup>42</sup>. Certes, cette entreprise ne possède pas d'implantation à Paris mais la proximité de la capitale permet facilement d'intervenir à partir d'Orléans. Par ailleurs, avant de s'installer à Orléans, le dirigeant exerçait à Paris. Cela lui a permis de se constituer une clientèle parisienne<sup>43</sup>, ce qui aurait été beaucoup plus difficile s'il avait été directement s'installer à Orléans. Paradoxalement ses clients parisiens apprécient la localisation orléanaise. D'après eux, l'éloignement facilite l'anonymat, la

<sup>42</sup> Paris et d'Orléans font partie de la même aire régionale, le Loiret étant limitrophe de l'Île-de-France.

<sup>43</sup> La clientèle parisienne de l'établissement « CP2 » représente 20 % du total de ses clients.

confidentialité, voire l'originalité du service. De manière réciproque, le dirigeant de l'établissement « CP2 » constate qu'en général les Orléanais préfèrent des publicistes localisés à Paris plutôt qu'à Orléans. Il estime donc que son établissement connaît une forte concurrence de la part des publicistes parisiens. Ainsi, malgré une concurrence orléanaise relativement faible, le prestataire « CP2 » a dû prouver son savoir-faire et de la qualité de ses prestations pour gagner la clientèle orléanaise.

À la Réunion, les créateurs et intermédiaires en publicité ont une portée locale et régionale mais deux chefs d'établissements se distinguent, l'un dionysien (« CP1R ») et l'autre saint-pierrois (« CP2R »). Ainsi, la portée géographique du prestataire « CP1R » s'étend à la zone régionale de l'océan Indien. Il travaille avec les administrations centrales des États voisins, les ministères ou encore les alliances françaises pour qui il constitue des bases de données inter-régionales dans le domaine culturel (Madagascar, Comores, Seychelles...). De son côté, le réseau de clientèle du prestataire « CP2R » est essentiellement réunionnais. Mais la localisation à Saint-Pierre est atypique car la majorité de ses clients exercent à Saint-Denis. Logiquement, l'établissement aurait dû être localisé dans la capitale dionysienne mais le désir du dirigeant de vivre au sud, a dérogé à la règle habituelle de la localisation des établissements de publicité. Le dirigeant indique que son choix est facilité par les nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'Internet notamment.

Les régies publicitaires, tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, ont une clientèle locale ou régionale. Les annonces publicitaires, relativement standards, leur permettent de capter une clientèle de petites et de très petites entreprises qui échappent aux autres publicistes. En revanche, la gestion des réseaux d'affichage s'adresse aux grandes entreprises commerciales. Seul un prestataire dionysien (« RP1R ») spécialisé dans l'affichage d'espaces publicitaires fait exception. Il s'adresse à des clients réunionnais mais également à des clients situés dans la zone de l'océan Indien, notamment à Maurice, à Mayotte et à Madagascar.

Les services d'études économiques et sociologiques ainsi que les conseils en information et documentation ont une portée locale et régionale. Ils s'adressent en partie à une clientèle de grandes entreprises. Comme pour les publicistes, la localisation centrale de ces services associée à leur relative rareté joue en la faveur d'un réseau de

clientèle local, voire régional. Ainsi, à la Réunion, le prestataire dionysien « ID1R » spécialisé dans la communication d'entreprise a une clientèle essentiellement dionysienne. Toutefois, il précise que la création de l'établissement est récente. Il pense que son réseau de clientèle peut facilement être étendu à tout le territoire réunionnais, Saint-Pierre notamment. Il possède également un client en Afrique du Sud dont la relation repose pour une grande part sur l'utilisation des nouvelles technologies d'information et de communication.

Ces services peuvent s'adresser également à une clientèle d'organismes publics et semi-publics. C'est le cas notamment des services d'études économiques et sociologiques spécialisés dans l'urbanisme, l'environnement et le développement économique et financier ainsi que des services de conseils en information et documentation spécialisés dans l'organisation de salons et dans la collecte et le traitement de l'information. La portée locale de ces services est liée à la localisation sélective des administrations centrales, et leur portée régionale à la présence des collectivités locales et d'organismes divers.

### **8.1.2. L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication**

Paradoxalement, les nouvelles technologies de l'information et de la communication entraînent rarement une extension géographique du réseau de clientèle des services d'études, de conseil et d'assistance<sup>44</sup>. On assiste même parfois à un renforcement des réseaux de clientèle à l'échelon local, ce qui consolide la relation de proximité associée à la relation de service<sup>45</sup>. Cela s'explique par l'importance que jouent les contacts directs dans une relation de service qui est fondée sur une coopération personnalisée entre le prestataire et ses clients (M.C. Monnoyer, J. Philippe, 1998). Cette importance se manifeste, quelle que soit la qualification des services. Dans le cas des services qualifiés, le recours aux technologies de l'information et de la communication est

---

<sup>44</sup> Un peu plus de la moitié des chefs d'établissements utilisent les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Au sein de cet ensemble seulement un quart a recours aux échanges de données informatisées ou à la vidéo-conférence. Ils proposent plus souvent des conseils qualifiés spécialisés dans le traitement de l'information.

<sup>45</sup> L'impact des technologies de l'information et de la communication suit les mêmes principes dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion mais il est à rappeler que leur diffusion s'est réalisée plus tardivement à la Réunion. Ainsi, dans le cas des nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'incursion de la téléphonie mobile et de l'Internet n'a débuté qu'à partir de 1995. Toutefois, leur développement a dès lors été plus rapide et plus intense qu'en France métropolitaine.

pourtant fréquent car l'information tient une place centrale dans leur prestation. Toutefois, les contacts directs entre les prestataires et les clients sont souvent incontournables car une part d'information tacite ne peut être standardisée ou codifiée. De leur côté, les services peu qualifiés traitent des informations moins complexes mais sont fondés sur une assistance quotidienne de la clientèle qui impose le face à face, voire des interventions intégralement menées sur le site du client. Les services dont la prestation consiste à diffuser les nouvelles technologies de l'information et de la communication ne s'affranchissent pas non plus de la relation de proximité. Toutefois, ils tolèrent une plus grande diversité de la géographie des réseaux de clientèle.

### ***Les services qualifiés : des informations tacites difficiles à codifier***

Les services d'études et de conseil les plus qualifiés sont particulièrement sensibles aux avantages d'organisation liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication<sup>46</sup>. En effet, elles facilitent la gestion quotidienne de l'organisation du travail des prestataires et, grâce à l'Internet notamment, contribuent à réduire le nombre de déplacements des prestataires chez les clients. Toutefois, elles entraînent très rarement une extension géographique des réseaux de clientèle car les informations tacites échangées avec les clients sont difficiles à codifier. Elles conduisent même parfois à une densification du nombre de clients à proximité du prestataire. Le fait de pouvoir communiquer à distance réduisant le nombre de contacts, les dossiers peuvent être traités plus rapidement mais ce temps gagné ne peut être exploité que si les nouveaux clients ne sont pas trop éloignés du prestataire.

Les prestataires mettent particulièrement en avant l'utilité du fax, de la téléphonie mobile, des messageries électroniques<sup>47</sup> ou encore des moyens de transmission de données informatisées. Environ la moitié des dirigeants qui utilisent les nouvelles technologies de l'information et de la communication, déclarent que ces dernières, même si elles facilitent la communication avec leurs clients, ne transforment pas la configuration spatiale de leur réseau de clientèle. Un tiers des dirigeants signalent des

---

<sup>46</sup> Ils comprennent notamment les services d'études techniques, les services d'expertise comptable et d'analyse financière, les services juridiques, les créateurs et intermédiaires en publicité, les services d'études économiques et sociologiques, les études informatiques et d'organisation, les conseils en information et documentation, voire les géomètres et les architectes. On note que les services de prestations temporaires de personnel rassemblent des intervenants aux qualifications variées. Du point de vue des réseaux de clientèle des établissements d'intérim, ces services n'excèdent jamais l'échelon régional malgré les progrès réalisés dans les technologies de l'information et de la communication. D'après les entretiens, leur rôle se limite à la gestion de l'adéquation entre la distribution géographique des intérimaires et celle des établissements d'accueil.

<sup>47</sup> Il faut relativiser l'impact des messageries électroniques car elles sont souvent un simple substitut du téléphone.

modifications allant dans le sens du renforcement de leur réseau de clientèle à l'échelon local. Le reste des dirigeants s'appuie sur ces technologies pour gérer une clientèle pouvant être relativement éloignée.

Le renforcement des réseaux de clientèle à l'échelon local, s'appuie toujours sur un dirigeant bien informé des innovations et qui a les moyens financiers et organisationnels de les introduire au quotidien dans son activité. Cette investigation est en général facilitée si l'établissement appartient à un groupe car ce dernier coordonne la diffusion des innovations technologiques entre ses différentes entités. Il en va de même pour les entreprises pluri-établissements dont la taille du réseau d'établissements est importante. Toutefois, les petites et moyennes entreprises mono-établissement ou les petites structures pluri-établissements sont également susceptibles de solliciter au quotidien les communications à distance si leur dirigeant en a une volonté affirmée.

La gestion de clients éloignés est souvent le fait d'entrepreneurs qui, par choix personnel, décident de transférer leur lieu d'activité professionnel d'une métropole centrale, le plus souvent l'agglomération parisienne, vers une métropole moins centrale, voire une petite ville ou même une zone rurale. Dans ce cas, leur réseau de relations professionnelles, tant au niveau de la clientèle que de leurs partenaires, est conservé. Ils continuent à mener la même activité auprès de la même clientèle mais s'appuient désormais sur un environnement économique distant. Ce dernier a pu être préservé malgré l'éloignement en raison de la forte structuration des relations professionnelles des prestataires. Le maintien des réseaux de relations associés à leur ancienne implantation géographique n'exclut pas la constitution d'un réseau de relation à l'échelon local tant du point de vue professionnel que du point de vue de la clientèle.

Toutefois, la distance-temps de ces environnements économiques géographiquement éloignés, n'excède pas deux à trois heures de transport<sup>48</sup> car les nouvelles technologies ne permettent pas d'annuler complètement les déplacements physiques. Certes, leur nombre peut être réduit mais certains déplacements incontournables doivent être conservés. Ce type de comportement est assez rare car bien souvent les entrepreneurs considèrent l'éloignement comme un risque inutile. Pourtant, les quelques chefs d'établissements qui ont fait ce choix en sont très satisfaits. Dans le sud-ouest du Bassin

---

<sup>48</sup> Pour des distances plus élevées, le réseau professionnel peut être conservé mais cela est beaucoup plus difficile pour le réseau de clientèle.



parisien, c'est le cas d'un publiciste d'Orléans (« CP2 »), d'un dirigeant d'établissement d'informatique et d'organisation de Tours (« IO1 »), d'un expert en comptabilité et d'analyse financière implanté dans la région d'Orléans (« CF5 »). De même, à la Réunion, un publiciste de Saint-Pierre (« CP3R ») a fait le choix d'une localisation moins centrale qu'attendue compte tenu du niveau de centralité correspondant à son activité ; cependant, il s'adresse à une clientèle essentiellement dionysienne.

Deux dirigeants d'ingénierie technique signalent le développement des appels d'offre internationaux via les nouveaux réseaux de communication informatisés. Pour capter cette nouvelle clientèle internationale, le prestataire doit être très rapide et très compétitif dans le rapport qualité-prix de sa prestation. Malgré leur caractère qualifié, il s'agit d'études suffisamment standards et codifiables pour être réalisées à distance, voire d'études qui s'intègrent dans des projets plus larges et constituent une forme de sous-traitance ne nécessitant pas forcément de déplacement. Ce nouveau type de relation de service a été signalé par un prestataire d'Angers spécialisé dans les secteurs du bâtiment et les études d'impact (« ET12 »). Le prestataire dionysien « ET3R » exerçant le même type de spécialisation est également confronté à cette nouvelle concurrence qui n'est pas forcément limitée à la zone de l'océan Indien. Ainsi, ce dirigeant venait de répondre à l'appel d'offre d'une entreprise grecque qui finalement fut obtenu par un prestataire de service espagnol. Les deux dirigeants ajoutent que ce nouveau type de division internationale du travail demeure marginal.

Deux chefs d'établissements fondent l'organisation de leur activité professionnelle et de la géographie de leur réseau de clientèle sur l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Le premier, spécialisé dans les renseignements financiers et commerciaux (« ID1 »), s'appuie sur la télématique, les clients ayant accès à l'information principalement par le minitel (6 000 abonnés). Le second, spécialisé dans les services de traduction (« FD2 ») a recours aux réseaux de transmission de données informatisées pour gérer un réseau de traducteurs et un réseau de clients géographiquement dispersés.

Le chef d'établissement tourangeau « ID1 » s'adresse à une clientèle nationale. Le groupe dont il fait parti capte par l'intermédiaire d'un réseau de filiales une clientèle européenne. L'activité économique est fondée sur l'intégration des innovations dans les

domaines de l'information et de la communication tant d'un point de vue technologique qu'institutionnel et juridique. Ainsi, en 1979, le prestataire « ID1 » a été l'un des premiers à utiliser la ligne Transpac, soit seulement un an après l'ouverture de celle-ci. À partir de 1982, la base de données a été mise à la disposition de la clientèle sur le minitel. En 1988, une concession de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) a été obtenue. Elle permet une mise en ligne sur le Registre National du Commerce. En 1991, une concession des bases de données du guichet unique de l'information juridique a été acquise. Enfin, en 1998, le prestataire « ID1 » a eu accès à l'Européenne des Banques de données.

La majorité des clients du prestataire « ID1 » sont parisiens (plus de 50 % du total des clients). Les autres clients sont répartis au prorata des dimensions économiques et démographiques des pôles économiques nationaux. Ils se composent essentiellement des responsables de crédits des entreprises et des analystes des secteurs bancaires et de l'assurance. D'après le dirigeant de l'établissement « ID1 », si une localisation parisienne n'est pas obligatoire, en revanche, il est fondamental de pouvoir se rendre à Paris assez rapidement afin d'avoir accès aux autres établissements du groupe auquel appartient l'établissement « ID1 »<sup>49</sup> (la direction commerciale notamment). Par ailleurs, la proximité parisienne est déterminante en raison de la diversité des réseaux professionnels de la capitale, et d'une manière générale aux réseaux professionnels et aux administrations centrales. La connexion TGV entre Tours et Paris assurant la liaison en une heure de temps, il était possible d'implanter l'établissement à Tours qui, par ailleurs, montrait l'intérêt d'offrir un cadre de vie agréable<sup>50</sup>. L'importance en nombre mais également en taille et en chiffre d'affaire de la clientèle parisienne contribue à rendre stratégique la relative proximité de l'agglomération parisienne pour le prestataire « ID1 ».

Le dirigeant de l'établissement tourangeau « FD2 » spécialisé dans la traduction, possède une part relativement importante de clients parisiens (30 % du total de ses clients). Le reste de sa clientèle est essentiellement localisé dans le Grand Ouest (Pays

---

<sup>49</sup> L'établissement fondateur du groupe a été créé au début des années soixante. Il était localisé en Vendée. Au fur et à mesure du développement de l'entreprise, une localisation permettant un accès facile à Paris s'est avérée indispensable. Ainsi, en 1973, l'établissement fut transféré à Tours.

<sup>50</sup> Il est à rappeler que ce type de choix demeure marginal. Malgré la rapidité de la connexion TGV entre Tours et Paris, il est rare que les dirigeants dont l'activité est centrée sur Paris, retiennent Tours comme site d'implantation. Il en va de même pour Orléans dont la liaison ferroviaire avec Paris est d'environ une heure.

de la Loire et Bretagne). Tours, comprise dans cet ensemble, capte environ 25 % de la clientèle. Le dirigeant estime que la situation géographique de Tours est très adaptée à son activité professionnelle car l'établissement profite de la proximité parisienne tout en ayant la possibilité de rayonner vers des pôles régionaux. Le relatif éloignement de la clientèle est possible car une traduction se matérialise par un texte codifié facilement communicable à distance. La diversité des langues incluse dans la prestation ainsi que les nombreux domaines de spécialisations proposés impliquent que les traducteurs doivent parfois être recrutés directement dans le pays de la langue utilisée, voire auprès d'un spécialiste dont la traduction n'est pas le métier mais qui travaille dans le domaine d'activité auquel se rapporte le texte à traduire et qui maîtrise les deux langues. Ainsi, le prestataire « FD2 » a eu recours à un cardiologue britannique pour satisfaire une demande parisienne de traduction d'un texte médical spécialisé en cardiologie.

Tout comme le dirigeant de l'établissement « ID1 », celui de l'établissement « FD2 » estime que la facilité des transports rapides des hommes et des informations permet de profiter des atouts de l'agglomération parisienne sans avoir à en subir les inconvénients (pollution, congestion du trafic automobile, environnement...). Le dirigeant de l'établissement « FD2 » est à la tête d'un petit groupe régional qui comprend deux filiales, l'une à Nantes et l'autre à Rennes. Bien que le groupe ne soit pas implanté à Paris, les contacts avec les professionnels parisiens sont nombreux et 30 % de ses clients sont concentrés à Paris. Le dirigeant de l'établissement « FD2 » signale que le fait d'être dans l'aire régionale de Paris, permet également d'avoir accès aux sièges sociaux des grands groupes mais précise que ce n'est pas un passage obligé pour sa clientèle régionale de PME et PMI. La proximité de Paris est également intéressante en raison de la réserve de main d'œuvre très qualifiée qu'elle constitue. Il précise toutefois qu'il est souvent difficile de la recruter car elle ne désire pas quitter Paris, estimant que la position de Tours n'est pas suffisamment centrale. Pourtant, le dirigeant de l'établissement « FD2 » constate que ceux qui ont franchi le pas ont toujours été très satisfaits d'un choix à la faveur de Tours.

Le prestataire « FD2 » satisfait également quelques clients européens, anglais et allemand notamment, qui représentent 5 % de sa clientèle. Certes, cette part est réduite, mais le dirigeant de l'établissement « FD2 » souhaiterait l'étendre. D'une manière générale, l'ouverture européenne crée de nouvelles opportunités en matière de

traduction. Ainsi, la diffusion de terminologies communes en matière d'audit nécessite particulièrement les services de traduction. De même, la normalisation européenne des secteurs de la banque et de l'assurance contribue à la demande envers ces services. Enfin, les collectivités locales du Grand Ouest, dans le contexte des accords développés au sein de l'Arc Atlantique, les sollicitent pour les questions relatives au développement et à la promotion du marketing urbain et aux domaines culturels et économiques, notamment le tourisme.

***Les services peu qualifiés : une assistance quotidienne des clients***

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication ne remettent pas en question l'interdépendance spatiale entre les prestataires qui proposent des services peu qualifiés<sup>51</sup> et leur clientèle car, pour la plupart, les prestataires fournissent une assistance quotidienne à cette clientèle. Ainsi, tout comme les services qualifiés, les nouvelles technologies n'ont que peu d'impact sur l'organisation spatiale de leurs réseaux de clientèle (plus de la moitié des prestataires). Et si impact il y a, celui-ci entraîne pratiquement toujours un renforcement local de ces réseaux (à peine un quart des prestataires).

Certes, ces services traitent des informations peu complexes mais qui ne sont pas pour autant systématiquement codifiables ou imposent des échanges face à face (secrétariat, reprographie...). Par ailleurs, dans le cas des services d'assistance, la prestation est souvent fondée sur une présence ininterrompue sur le site des clients (dépannage, surveillance...). Seuls les travaux à façon informatiques s'affranchissent de ce type de fonctionnement et réalisent l'intégralité de leur prestation à partir des nouveaux moyens de transmission de données informatisés. Toutefois, les répercussions sur l'organisation spatiale de leur réseau de clientèle sont à considérer au regard des difficultés économiques que traverse ce secteur des services.

Les services de travaux à façon spécialisés dans les tâches de secrétariat, de reprographie ou de dessin industriel ainsi que les services divers aux entreprises spécialisés dans les conseils et études sans personnel qualifié, réalisent dans leur

---

<sup>51</sup> Les services d'études, de conseil et d'assistance peu qualifiés comprennent les travaux à façon informatiques, les travaux à façon divers (secrétariat, reprographie, dessin industriel...) et les services divers rendus principalement aux entreprises (surveillance, conseils et bureaux d'études divers sans personnel qualifié, dépannage...).

établissement l'essentiel des prestations offertes à leurs clients. Toutefois, les contacts directs avec ces derniers tiennent une place importante et sont jugés indispensables à la qualité du service rendu. En effet, les résultats doivent être communiqués le plus rapidement possible aux clients, et, en fonction de la réaction de ses derniers, complétés ou modifiés. La quasi-totalité des prestataires interrogés a largement recours à la télécopie, voire à la messagerie électronique. Toutefois, les transmissions à distance de volumes importants de données qui pourraient permettre de minimiser les déplacements, ne sont pratiquement pas utilisées. Ainsi, pour ces établissements, les nouvelles technologies de l'information et de la communication ont un impact minime, et de fait, ne modifient pas l'organisation spatiale de leur réseau de clientèle, voire le renforce légèrement à l'échelon local.

Les services divers aux entreprises spécialisés dans la surveillance et dans le dépannage ont largement recours à la télé transmission pour mener à bien leurs prestations. Cette utilisation modifie l'organisation du travail des prestataires. Ainsi, la télésurveillance est souvent préférée à la présence des maîtres-chiens ou de gardiens sur les sites à surveiller. De même, le télé-dépannage permet de réduire le personnel requis. Toutefois, ces services ont en commun de nécessiter en cas d'alerte, une intervention la plus rapide possible sur les sites des clients. Ainsi, les prestataires ne sont jamais éloignés de leurs clients. Là encore, les nouvelles technologies de l'information et de la communication n'ont que peu d'impact sur l'organisation spatiale des réseaux de clientèles et ce d'autant que ce secteur des services est en récession.

Les travaux à façon informatique ont à la fois bénéficié et pâti du développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Leurs prestations consistant essentiellement à la saisie de données standards et codifiées sans déplacement chez les clients, ils ont largement bénéficié des nouveaux moyens de transmission à haut débit de données informatisées. Ainsi, parmi les dirigeants d'établissements interrogés, la plupart cherchent à élargir la couverture géographique de leur clientèle. Cette stratégie est d'autant plus recherchée que ce secteur est en récession. Celle-ci est liée à la banalisation de l'informatique et en particulier de la micro-informatique dans les entreprises. Leurs dirigeants préférant faire saisir l'information directement par leur personnel interne, les prestataires de travaux à façon informatiques sont moins sollicités. Ces prestataires perdent donc des clients et sont obligés d'en chercher de nouveaux,

quitte à ce que ces derniers soient éloignés. Toutefois, en général, cet éloignement n'excède pas l'échelon régional. Une autre forme de concurrence surgit également. Certaines entreprises de travaux à façon informatiques exploitent les avantages comparatifs internationaux grâce aux réseaux spécialisés de transfert d'information et s'implantent dans les pays où le coût de la main d'œuvre est moindre comme par exemple en Irlande, en Espagne, voire en Asie ou encore à Madagascar ou à Maurice. Face à ces évolutions, un dirigeant installé dans le sud-ouest du Bassin parisien signale qu'il n'y a que trois choix possibles. Il peut envisager d'étendre la portée géographique de son service, se reconvertir dans un secteur plus dynamique de l'informatique comme notamment les études d'informatiques et d'organisation ou cesser son activité.

***Les nouveaux services liés aux technologies de l'information et de la communication : diversité de la géographie des réseaux de clientèle***

Les progrès réalisés dans les technologies de l'information et de la communication ont conduit à l'apparition de nouveaux services<sup>52</sup> qui se caractérisent par des réseaux de clientèle assez diversifiés. Cette diversité s'explique par la nature des informations traitées, les caractéristiques de la clientèle, la structure de l'entreprise de l'établissement ou encore les choix personnels de milieux de vie des entrepreneurs. Elle est moins importante à la Réunion car la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication y a été plus tardive.

On aurait pu s'attendre à ce que l'affranchissement de ces nouveaux services envers une localisation centrale soit plus systématique et que, de même, la couverture géographique de leurs réseaux de clientèle soit étendue. Les prestations proposées consistent à donner aux entreprises les moyens de communiquer à distance des informations de toute sorte (données chiffrées, textes, images, et/ou sons), à mettre en ligne ces informations sur les serveurs Web ou encore à diffuser les nouveaux supports tels les CD-ROM ou les DVD. Or, ces prestations nécessitant un nombre minime de déplacements chez les clients, l'interdépendance des localisations des clients et des prestataires pourrait être moins recherchée. Toutefois, la dispersion géographique des clients ne constitue pas la règle générale car les localisations centrales permettent de disposer d'un milieu diversifié de clientèle et d'avoir facilement accès à l'innovation.

---

<sup>52</sup> Rappel : une vingtaine de prestataires ont été interrogés dans le sud-ouest du Bassin parisien et quatre à la Réunion.

Lorsque les nouveaux services s'ajoutent à des gammes de prestations déjà constituées, et cela quelle que soit l'activité principale de l'établissement (études informatiques et d'organisation, publicité, communication ou expertise comptable et analyse financière), le plus souvent, il n'y a pas de modification de la configuration spatiale des réseaux de clientèle car ces nouveaux services profitent de réseaux de clientèle déjà structurés. Par ailleurs, si une prospection de nouveaux clients est menée, elle est en générale réalisée en fonction de l'activité principale, les nouveaux services n'étant qu'une prestation supplémentaire à la disposition de la clientèle.

Les nouveaux services qui constituent l'activité principale des établissements, s'affranchissent davantage des contraintes de la distance et d'une localisation centrale. Ainsi, un quart de ces établissements innovants ne sont pas implantés dans les agglomérations étudiées mais dans leur périphérie (villes moyennes ou petites, voire en milieu rural). Leur clientèle est toujours urbaine et d'autant plus importante que la ville a un poids démographique et économique élevé. Ces derniers sont plus réceptifs aux avantages des nouvelles technologies de l'information et de la communication et sont donc plus à même de s'adresser aux prestataires les diffusant.

Dans le sud-ouest du Bassin parisien<sup>53</sup>, les prestataires proposant de nouveaux services peuvent avoir une clientèle exclusivement parisienne ou pour partie seulement, le reste de la clientèle étant local ou régional. D'autres ont une clientèle locale et régionale. D'autres enfin, ont une clientèle nationale avec un poids relatif plus ou moins élevé de l'agglomération parisienne ou de la région d'implantation de l'établissement. La moitié des chefs d'établissements interrogés dans les villes du sud-ouest parisien s'adressent à des réseaux de clientèle locaux et régionaux<sup>54</sup>. Quels que soient les prestataires considérés, les échelons local et régional rassemblent chacun environ 50 % du total des clients. Les deux tiers des prestataires sont spécialisés dans les nouveaux services d'information et de communication, et les autres proposent des prestations plus classiques complétées par les nouveaux services. À ces échelons géographiques, tous s'adressent à une clientèle diversifiée de PME et de PMI, à des collectivités locales,

---

<sup>53</sup> Les situations géographiques d'Angers, de Chartres, du Mans, d'Orléans, de Tours n'entraînent pas de configuration spécifique des réseaux de clientèle des établissements proposant des services spécialisés dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

<sup>54</sup> Dans le cas de Chartres, voire d'Orléans et de Tours, la clientèle parisienne relève de l'échelon régional. On considère que celle-ci constitue un réseau de clientèle spécifique uniquement si elle représente une part relativement plus importante que celle de la clientèle locale et des autres départements limitrophes du département de la ville où les entretiens ont été menés.

voire à de grandes entreprises. Les dirigeants des établissements signalent que les nouvelles technologies de l'information et de la communication qu'ils développent, ne font pas disparaître totalement la nécessité de se déplacer chez les clients. C'est le cas notamment pour les PME et les PMI, voire les très petites entreprises, qui sont moins au fait des innovations que les grandes entreprises. Découvrant ces nouvelles technologies, elles requièrent un accompagnement plus personnalisé par leur prestataire.

Un quart des prestataires s'adressent à une clientèle exclusivement parisienne. Elle se justifie soit par l'appartenance des établissements à un groupe, soit par la volonté de l'entrepreneur de quitter l'agglomération parisienne où il était anciennement installé<sup>55</sup>. Dans les deux cas, les prestataires sont spécialisés dans les nouveaux services d'information et de communication. Toutefois, pour les établissements appartenant à un groupe, celui-ci relève toujours d'un autre secteur des services (publicité, services financiers, assurance, informatique, expertise comptable et analyse financière...). Trois établissements appartiennent à un groupe dont le siège est installé à Paris. Ils traitent les besoins en technologie de l'information et de la communication des différents établissements de ce groupe, voire ceux de la clientèle des établissements du groupe. À cette clientèle, peuvent s'ajouter des PME et des PMI directement en relation avec le prestataire. Dans les trois cas, les transactions sont toujours menées à Paris, même si le groupe a une extension nationale. Les deux autres établissements sont le fait d'entrepreneurs parisiens attirés par le milieu de vie du sud-ouest du Bassin parisien, en l'occurrence Angers et Tours, mais ayant maintenu à distance leur réseau de clientèle parisienne ainsi que leur réseau professionnel. Les grandes entreprises constituent toujours au moins 30 % de leur clientèle, voire la totalité. Les autres clients sont composés de PME et de PMI.

Un autre quart de chefs d'établissements s'adressent à une clientèle nationale. Ce type de configuration spatiale des réseaux de clientèle s'explique soit par l'appartenance des établissements à un groupe dont le réseau d'établissements et de filiales s'étend à l'échelon national, soit par la spécialisation des établissements dans le traitement d'informations se rapportant à un thème ou à un domaine d'activité spécifique capable de réunir des clients à l'échelon national. Ainsi, le prestataire angevin « NT1 » met en place des sites Web destinés aux professionnels du spectacle et les renseigne sur l'accès

---

<sup>55</sup> Rappel : dans ce cas, l'entrepreneur conserve le réseau professionnel associé à son ancienne localisation.



à divers sites de l'Internet détenant des informations sur les festivals, les manifestations culturelles, les offres d'emplois (intermittants du spectacle). Par ailleurs, il assure l'organisation de la production de spectacles en coordonnant les différents services et acteurs impliqués. Il travaille également avec la ville d'Angers mais son extension nationale ne justifie pas sa localisation. Celle-ci est liée aux motifs personnels de l'entrepreneur.

Le réseau de clientèle du prestataire angevin « NT2 » est assez original. L'appartenance de l'établissement à un groupe explique l'existence de sa clientèle régionale. Ce dernier s'étend en effet dans le « Grand Ouest » comprenant les Pays de la Loire et la Bretagne. Le groupe, spécialisé dans le secteur bancaire, fait appel à l'établissement « NT2 » pour la gestion des autorisations des opérations bancaires par cartes bleues et pour la gestion de plates-formes EDI (échanges d'informations informatisées). Cette prestation représente environ la moitié de l'activité de l'établissement. L'autre moitié de son activité s'adresse à une clientèle nationale constituée exclusivement de clubs de sports<sup>56</sup>. Elle consiste à la réalisation d'applications informatiques spécialisées dans le domaine sportif. Sont développés dans ces applications des pages Web et des logiciels d'accès à l'Internet, au minitel et à la téléphonie. Elles sont complétées par la gestion de plates-formes EDI concernant des volumes de données moins élevés que ceux du secteur bancaire mais néanmoins assez importantes. Le dirigeant de l'établissement estime que les projets d'extension du réseau de clientèle doivent être menés à tous les échelons géographiques. Il accorde en particulier beaucoup d'importance à l'échelon local qui n'est pas beaucoup investi par son établissement. Sa prospection s'appuie sur les salons professionnels mais surtout sur un contrat mené avec la Mairie pour la réalisation du festival d'Angers. Il estime que cette prestation est une bonne publicité pour l'image de marque de son établissement.

En général, les prestataires du sud-ouest du Bassin parisien qui s'adressent à une clientèle éloignée, cherchent toujours à développer leur réseau de clientèle à l'échelon local. Les dirigeants signalent, qu'à cet échelon, les clients sont moins sensibilisés que les clients parisiens, aux avantages qu'ils pourraient avoir de l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Toutefois, la sensibilisation des

---

<sup>56</sup> Les premiers contacts avec les clubs sportifs sont souvent établis par l'intermédiaire, soit des comités départementaux et régionaux des domaines sportifs, soit des fédérations sportives.

entreprises aux échelons local et régional et la diffusion des pratiques en matière de nouvelles technologies implique que la demande envers ces nouveaux services devrait augmenter. Ainsi, le chef d'établissement manseau « NT3 » qui s'adresse à une clientèle parisienne (60 % des clients) a réussi à étendre son réseau de clientèle aux échelons local et régional (40 % des clients)<sup>57</sup>. Initialement, comme les prestataires précédemment cités, sa clientèle liée à un réseau professionnel structuré de longue date, était exclusivement parisienne, voire nationale par l'intermédiaire des réseaux d'établissements des grandes entreprises parisiennes qu'il compte parmi ses clients. Aux échelons local et régional, sa clientèle est plutôt composée de PME et de PMI. Cette clientèle a été gagnée grâce à son implication dans les salons professionnels locaux. Par ailleurs, l'entrepreneur rappelle que Le Mans fait partie des premières villes à avoir profité du câble. Il estime que cela a contribué à dynamiser la demande des entreprises envers les nouveaux services de l'information et de la communication dans la ville du Mans.

La participation aux salons professionnels locaux est toujours citée par les dirigeants d'établissement souhaitant étendre leur réseau de clientèle. Une stratégie moins fréquente, mais néanmoins envisagée par un quart des chefs d'établissements consiste à s'associer avec une entreprise locale spécialisée dans les études informatiques et d'organisation ou avec des distributeurs de matériel et de logiciels. Un prestataire ayant réalisé ce type d'alliance est très satisfait de l'extension de son réseau de clientèle, qui jusque-là ne s'adressait qu'à une clientèle nationale et parisienne. Il a pu bénéficier du fichier client de son partenaire et lui a laissé l'initiative de la relation de service pour introduire les nouveaux services auprès de la clientèle.

À la Réunion, les chefs d'établissements interrogés satisfont une clientèle locale et régionale, voire une clientèle située dans la zone de l'océan Indien. Ils sont par ailleurs implantés essentiellement dans la capitale dionysienne. Ainsi sur les quatre prestataires interrogés, trois sont localisés à Saint-Denis et un à Saint-Pierre. Dans les autres villes de la Réunion, il est vraisemblable que de nouveaux services soient proposés en complément de l'activité principale des établissements mais ils sont plus difficilement repérables. La diffusion plus tardive des nouveaux services à la Réunion explique la concentration dionysienne des prestataires proposant des nouveaux services et la gestion

---

<sup>57</sup> Le dirigeant de l'établissement estime que le réseau de clientèle doit être étendu à tous les échelons géographiques.

centralisée de leurs réseaux de clientèle. En effet, d'après les entretiens menés dans le sud-ouest du Bassin parisien, les choix de localisations moins centrales des prestataires associés à des couvertures géographiques étendues des réseaux de clientèle, sont souvent justifiés par l'évolution spatiale et organisationnelle de ces nouveaux services. Ainsi, la constitution d'environnements économiques distants liés à l'antériorité d'une localisation centrale de l'entrepreneur, la création d'entités spécialisées dans des entreprises à structure complexe (structure en groupe notamment) ou encore l'acquisition, selon une logique de filière, d'une clientèle spécifique, contribuent à rendre moins exclusive la contrainte d'une localisation centrale. De fait, à la Réunion, la concentration spatiale des nouveaux services à Saint-Denis pourrait s'amoinrir, si une diffusion de ces services s'opérait dans les autres villes du réseau urbain réunionnais. Il va de soi que les prestataires impliqués dans cette diffusion, resteraient en relation étroite avec les réseaux professionnels et les réseaux de clientèle dionysiens, ceux-ci caractérisant la phase initiale de leur développement.

Les prestataires localisés à Saint-Denis s'adressent essentiellement à une clientèle dionysienne (plus de 60 % des clients) en raison de la plus grande diversité du milieu économique de la capitale et de la présence des administrations centrales et des sièges des grandes entreprises. Les dirigeants d'établissement indiquent d'ailleurs que leur clientèle est diversifiée, se composant de grandes entreprises mais également de PME (notamment les commerçants) et s'adressant tant au secteur privé qu'au secteur public. Dans les autres villes du réseau urbain réunionnais, la demande en nouveaux services d'information et de communication est moins importante mais néanmoins commence à émerger. Le prestataire « NT2R » implanté à Saint-Pierre, à l'instar des prestataires du sud-ouest du bassin Parisien n'ayant pas une localisation très centrale, s'adresse à une clientèle relativement éloignée, en l'occurrence une clientèle dionysienne. Toutefois, Saint-Pierre, le Tampon et Saint-Louis réunissent tout de même 40 % des clients de l'établissement. Ces derniers sont constitués plutôt de PME tandis que Saint-Denis compte d'avantage de grandes entreprises.

La zone régionale de l'océan Indien est également susceptible d'être incorporée aux réseaux de clientèle des prestataires. Le réseau câblé SAFE (liaison entre l'Inde, Maurice, la Réunion et l'Afrique du Sud) en cours de réalisation devrait faciliter et donc encourager le recours aux nouvelles technologies de l'information et de la

communication. Toutefois, l'extension des réseaux de clientèle dans la zone de l'océan Indien est difficile en raison de la forte concurrence des entreprises d'Afrique du Sud, de Maurice, voire d'Inde. Ces entreprises sont en effet toujours signalées comme très compétitives en matière de rapport qualité-prix. Ainsi, le réseau câblé SAFE, a priori avantageux pour les entreprises réunionnaises, est aussi présenté comme une source de concurrence.

Par ailleurs, on avance souvent que les difficultés d'intégration politique et économique de la Réunion dans la zone de l'océan Indien ne facilitent pas l'accès des prestataires réunionnais à cette zone. Pourtant, le dirigeant de « NT1R »<sup>58</sup>, estime que ces nouveaux services constituent un outil de développement solidaire capable de s'affranchir de contraintes de la distance, des discontinuités maritimes, et surtout des contrôles étatiques ou économiques. D'une part, ils sont une aide à la fédération des agents économiques selon des logiques de filière indépendamment des États. Ainsi, le dirigeant de « NT1R » s'investit dans la valorisation de la filière communication dans la zone de l'océan Indien. D'autre part, il constitue des bases de données inter-régionales et en assure la gestion et la communication. Ces bases de données concernent essentiellement le domaine culturel et sont destinées aux consulats.

Le prestataire « NT3R » inclut également les consulats dans son réseau de clientèle. Il est moins impliqué dans le développement de la filière communication que le dirigeant de l'établissement « NT1R ». Il conçoit des sites Web, des logiciels d'accès aux sites Internet et a également pour fonction d'héberger et d'administrer les réseaux informatiques. Il développe par ailleurs les systèmes d'informations informatisées. Sa clientèle est constituée de grandes entreprises et de groupes réunionnais ou étrangers. Un troisième prestataire « NT4R » est spécialisé dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication appliquées au domaine de la publicité. Il s'adresse plutôt à des PME et des PMI et comme le prestataire « NT1R », il estime être un vecteur du développement du marché de la publicité dans la région de l'océan Indien.

---

<sup>58</sup> « NT1R » est un établissement faisant parti du même groupe que l'établissement « CP1R ». Il s'agit d'un petit groupe spécialisé dans la communication comprenant trois établissements implantés à Saint-Denis dans les mêmes locaux.

## **8.2. L'ACCOMPAGNEMENT DE LA CLIENTÈLE PAR LES PRESTATAIRES : UNE RELATION MULTISCALEAIRE**

L'accompagnement de la clientèle par les prestataires contribue à rendre multiscalaire la relation de service. En effet, les réseaux de clientèle des clients des services peuvent s'étendre à différents échelons géographiques, de l'échelon local à l'échelon mondial. Ainsi, les services d'études, de conseil et d'assistance sont susceptibles d'avoir une portée géographique supérieure à celle déterminée par la seule observation de la répartition spatiale de leurs clients. L'accompagnement de la clientèle par les prestataires peut prendre deux formes. La première forme est définie par l'intervention régulière des prestataires en des lieux plus ou moins éloignés. Ces lieux d'intervention sont en quelque sorte les sites de production<sup>59</sup> de leurs clients, ce qui justifie des déplacements réguliers de la part des prestataires. La seconde forme correspond au suivi, par les prestataires, des transactions<sup>60</sup> de leur clientèle. Alors que la portée géographique liée à l'intervention des prestataires n'excède pratiquement jamais l'échelon régional, celle associée au suivi des transactions de la clientèle revêt des échelons géographiques variés<sup>61</sup>. L'essentiel des études et conseils étant traité sur place, les déplacements exigés moins fréquents permettent de concevoir des éloignements importants, voire très importants. Il s'agit d'une forme d'innovation organisationnelle qui participe à la globalisation de l'économie et au contrôle par les centres d'entités économiques dispersées.

### **8.2.1. L'éloignement des lieux d'intervention**

Certaines prestations sont fondées sur des interventions réalisées sur un ou plusieurs sites plus ou moins éloignés de l'établissement du prestataire, voire de celui du client. Toutefois, cet éloignement excède rarement l'échelon régional car le coût financier des déplacements serait alors trop important pour le prestataire. Deux types de logiques conduisent à des interventions relativement éloignées. L'une est fondée sur une gestion centralisée, par le prestataire, d'un personnel dispersé, l'autre sur la mobilisation

---

<sup>59</sup> Le terme de production s'applique aux biens et aux services.

<sup>60</sup> On entend par transactions, les différentes relations d'affaires menées entre les clients des prestataires et leurs propres clients.

<sup>61</sup> Ainsi, le fait que les services soient spécialisés dans l'exportation ou dans les tâches internationales n'implique pas obligatoirement qu'ils s'adressent à une clientèle étrangère. Ils sont souvent au service d'entreprises nationales impliquées dans les réseaux internationaux.

d'équipes qui se déplacent, pour des périodes plus ou moins longues, sur le lieu d'intervention.

La gestion centralisée, par le prestataire, d'un personnel dispersé, implique que la question de l'éloignement n'est plus liée à la distance entre l'établissement du prestataire et le lieu d'intervention, mais entre le lieu de résidence du personnel employé par le prestataire et ce dernier. Ce cas de figure est pratiquement systématique pour les services de prestations temporaires de personnel et pour les services divers rendus principalement aux entreprises. Le fait de tenir compte de la localisation des intervenants plutôt que de celle de l'établissement facilite l'organisation des interventions, voire permet d'étendre le réseau de clientèle. Ainsi, ces prestataires gèrent souvent un personnel réparti dans l'ensemble de la région prêt à répondre à des appels eux-mêmes répartis à l'échelon régional.

La mobilisation d'équipes qui se déplacent, pour des périodes plus ou moins longues, sur le lieu d'intervention est justifiée par l'importance du coût de la prestation, ce dernier étant alors en mesure de compenser les temps et les frais de déplacement, voire d'installation de l'équipe à proximité du lieu d'intervention. Cette mobilisation est en général liée à l'implication des prestataires dans la réalisation de chantiers importants. C'est souvent le cas des prestataires spécialisés dans les services techniques, voire des architectes ou des géomètres. L'organisation du travail est fondée sur une centralisation des savoir-faire dans l'établissement du prestataire associé à un déploiement spatial sur le ou les quelques sites. La présence des prestataires y est ponctuelle ou permanente (quelques semaines ou quelques mois). Parmi les prestataires interrogés, ce principe de fonctionnement est quasi systématique pour le prestataire tourangeau « ET7 » spécialisé dans les services liés à la mise en place de centrales nucléaires. De même, le prestataire angevin « ET12 » spécialisé dans le domaine du bâtiment et les études d'impact, est fréquemment amené à gérer des chantiers relativement éloignés. Pour les autres secteurs des services, les lieux d'intervention sont rarement distants. Une exception cependant est à noter. Il s'agit du prestataire d'informatique et d'organisation « IO5 » situé à Angers qui met en place et gère de gros systèmes informatiques au service d'entreprises de taille relativement importante.

### 8.2.2. Le suivi des transactions de la clientèle

Le suivi des transactions de la clientèle amène les prestataires à intervenir à des échelons géographiques variés, de l'échelon local à l'échelon mondial. Ce suivi n'entraîne pas obligatoirement un déplacement de la part des prestataires impliqués dans l'activité de leurs clients. Il n'en demeure pas moins que la tâche du prestataire contribue à la réussite de transactions économiques menées à différentes d'échelles. L'échelle d'intervention des prestataires interrogés excède rarement l'échelon national, les villes dans lesquelles ils sont situés ayant au mieux une fonction de métropole régionale. Pour que le suivi des transactions s'opère aux échelons géographiques supérieurs, il aurait fallu que les prestataires soient implantés dans des métropoles plus importantes, la métropole parisienne notamment, ou dans des villes intégrées à des réseaux internationaux de villes spécialisées.

Ainsi, dans le sud-ouest du Bassin parisien<sup>62</sup>, plus de la moitié des prestataires interrogés assurent le suivi des transactions de leur clientèle aux échelons local et régional. Environ un tiers possèdent des clients susceptibles de mener des transactions à l'échelon national. Au final, moins de 15 % des prestataires sont sollicités aux échelons géographiques supérieurs. À la Réunion, les échelons local et régional prédominent également. De son côté, l'échelon national est moins prégnant du fait de l'éloignement important de la France métropolitaine, hormis dans le secteur de l'agroalimentaire et dans le secteur touristique. Par ailleurs, la situation géographique de la Réunion dans la zone de l'océan Indien implique que l'échelon inter-régional joue d'avantage malgré une intégration politique et économique assez difficile.

Les services d'études, de conseil et d'assistance qui assurent le suivi des transactions de la clientèle se caractérisent toujours par une fonction d'intermédiation ayant rapport avec l'information et nécessitant une qualification élevée. Ils regroupent les services d'études techniques, les services d'études économiques et sociologiques, les services d'études informatiques et d'organisation, les conseils en information et documentation, les services juridiques, les services d'expertise comptable et d'analyse financière, les créateurs et intermédiaires en publicité, et les régies publicitaires. L'importance croissante de la maîtrise de l'information et de la communication dans l'économie

---

<sup>62</sup> On n'observe pas de différences entre les villes étudiées et les portées géographiques des services associées au suivi des transactions de la clientèle.

explique que les entrepreneurs les nécessitent de plus en plus pour mener à bien leurs transactions. Ce rôle est à la fois facilité et renforcé par le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Certes, ces dernières ne conduisent pas à une déconcentration spatiale mais elles permettent de mettre en relation rapidement différents acteurs en différents lieux. Même si elles restituent de manière imparfaite le caractère tacite des informations, elles constituent un outil très utile pour coordonner l'action globale des acteurs économiques à différentes échelles géographiques.

La fonction d'intermédiation des services en matière d'information et de communication se traduit par une portée multiscale des services en raison du caractère global des réseaux d'information et de communication. Par ailleurs, l'évolution de l'offre de services intégrant de plus en plus d'associations de domaines de spécialisation et, pour chaque domaine de spécialisation, des effets de gammes, les prestataires sont en mesure d'offrir à leurs clients un service plus global. Ainsi, ils participent tant aux économies de proximité produites par l'interaction des acteurs à l'intérieur de la ville qu'aux économies de réseau urbain engendrées par l'interaction interurbaine c'est-à-dire par les effets des relations entre des acteurs situés dans des villes différentes. Le cumul de ces économies urbaines menées à différentes échelles a pour effet l'exercice d'économies globales qui contribuent à l'intégration des entreprises dans les systèmes spatiaux. Ainsi, l'interdépendance des localisations des prestataires et de celles de leurs clients, propice à de fortes concentrations géographiques des services à l'échelon local, peut être associée à une portée multiscale de ces services.

La portée multiscale des services est liée, via l'activité économique de la clientèle, à l'exercice des différentes formes de centralité urbaine. Ainsi, on considère qu'aux différentes formes de centralités peuvent être associées autant de formes de portées géographiques. De fait, aux centralités cristalline, métropolitaine et spécialisée, correspondent respectivement des portées cristalline, métropolitaine et spécialisée des activités économiques et des services qui leur sont liés<sup>63</sup>. La grande diversité des clients des prestataires de services implique que ces derniers agissent à différents

---

<sup>63</sup> Les portées géographiques ne sont pas une simple fonction linéaire de la distance et ce d'autant que, dans le domaine des services, la localisation de leurs clients est pratiquement toujours urbaine. Ces portées s'inscrivent dans l'espace géographique en fonction de la hiérarchie des réseaux urbains et des spécialisations économiques des villes. Elles sont donc à considérer au regard de la configuration des réseaux de lieux centraux, des réseaux de métropoles, et des réseaux spécialisés.



niveaux d'organisation géographique qui font appel à plusieurs formes de centralités. Ainsi, une même entreprise peut s'adresser à des clients dont l'activité s'appuie sur la centralité christallérienne, d'autres sur la centralité métropolitaine, d'autres enfin sur la centralité spécialisée. D'une manière générale, plus les services sont qualifiés et rares, plus ils sont amenés à avoir une portée métropolitaine s'exerçant dans le réseau connexe de métropoles.

Les prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière et les cabinets juridiques, voire les cabinets d'études informatiques et d'organisation qui se démarquent par leur taille et leur niveau de qualification, traitent avec de grandes entreprises intégrées dans les réseaux connexes de métropoles ou dans des réseaux de villes spécialisées. Toutefois, à cette clientèle spécifique s'adjoint une clientèle de petites et moyennes entreprises, voire de très petites entreprises situées dans la même ville que le prestataire ou dans le réseau de lieux centraux environnant. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, chacune des villes étudiées possède au moins un cabinet de ce type. À la Réunion, il en va de même à Saint-Denis et à Saint-Pierre (établissements « CF1R » et « CF2R »).

Dans le cas des services de publicité, des services d'études économiques et sociologiques, des conseils en information et documentation et des services d'études techniques, la logique est identique dans le sens où la clientèle peut mener ses transactions dans des réseaux connexes de villes (métropolitains ou spécialisés) ou à proximité. Toutefois, pour ces prestataires, les entreprises de leurs clients sont moins souvent de petite ou très petite taille. Ainsi, le publiciste orléanais « CP1 » intervient fréquemment à Paris pour le compte de ses clients manceaux. Ses interventions sont facilitées par la présence de son associé dans la capitale parisienne. De son côté, le prestataire « ES2 » spécialisé dans le marketing prend en compte des échelles géographiques variées. Quant au prestataire « ID1 » spécialisé dans les renseignements commerciaux, il est très souvent sollicité aux échelons national et européen, voire international. Il en va de même pour le prestataire « FD2 » spécialisé dans les services de traduction, qui bien que relevant du secteur des travaux à façon divers s'apparente à ce groupe.

Les prestataires d'études techniques à l'exception de ceux qui sont spécialisés dans le contrôle technique assurent également un suivi de la clientèle faisant intervenir les

différentes formes de centralité. Pour certains d'entre eux, l'exercice de la centralité métropolitaine, tient une place particulièrement importante. Ainsi, les prestataires tourangeau « ET9 » et mançais « ET10 » au service d'une clientèle de grand groupe de l'automobile sont amenés à suivre des transactions menées à l'échelon national, voire international. De même, les prestataires angevins et orléanais « ET12 » et « ET6 » travaillant respectivement dans le domaine de l'ingénierie et la maîtrise d'œuvre, et dans le domaine de la géologie interviennent aux échelons géographiques supérieurs. À la Réunion, le prestataire dionysien « ET1R » exerce la même activité que le prestataire « ET6 » et appartient au même groupe. La situation géographique de la Réunion, explique que la portée géographique des services qu'il propose, s'exerce, via sa clientèle réunionnaise, sur l'ensemble de la zone de l'océan Indien. C'est le cas notamment du prestataire dionysien « RP1R » spécialisé dans l'affichage publicitaire. Il en va de même pour le prestataire « CP1R » dans le domaine la création en publicité.

La logique hiérarchique s'exprime par les relations entre les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux et la métropole tête de réseau, en l'occurrence la capitale parisienne. La logique de proximité se manifeste par les relations entre les plus grandes villes qui, appartenant à des réseaux régionaux voisins, sont peu éloignées. Dans le cas du sud-ouest du Bassin parisien, la capitale parisienne est à la fois au sommet de la hiérarchie et relativement proche des villes étudiées. Le suivi des transactions des clients par les prestataires implique donc de tenir compte des réseaux professionnels parisiens. La position de Chartres est atypique. De plus petite dimension démographique et économique et directement dans l'orbite de l'agglomération parisienne, elle est certes en relation avec l'agglomération parisienne en raison de sa proximité. À la Réunion, l'éloignement de la France métropolitaine implique que l'importance des relations entre les prestataires dionysien et les milieux professionnels parisiens. De son côté, Saint-Pierre peut parfois être directement en relation avec les réseaux professionnels parisiens sans passer par Saint-Denis, mais dans la majorité des cas, les réseaux professionnels dionysiens sont impliqués.

L'exercice de la centralité spécialisée est en générale lié à un profil d'activité spécialisé des villes. De fait dans le sud-ouest du Bassin parisien, cette forme de centralité s'exerce peu car les villes étudiées se caractérisent par des profils économiques peu spécialisés. Toutefois, dans le secteur des services d'études techniques, plusieurs

s'adressant à des entreprises industrielles sont susceptibles d'être soumis à une centralité spécialisée. C'est le cas notamment du prestataire orléanais « ET5 » qui est en relation avec le secteur de l'armement. De même, les prestataires tourangeaux « ET7 » et « ET9 » l'un spécialisé dans le domaine nucléaire, l'autre dans la conception de machines spécialisées s'adressent à une clientèle spécifique. Pour le secteur des services d'études économiques et sociologiques, on note le cas du prestataire manceau « ES1 » dont la clientèle du secteur de l'agroalimentaire l'amène à intervenir aux échelons régional, national, voire européen et international.

À la Réunion, les villes du Port, de Saint-Paul et de Saint-Pierre ont des profils d'activité plus spécialisés. Ainsi, la spécialisation industrialo-portuaire au Port, touristique à Saint-Paul, et agroalimentaire à Saint-Pierre, implique que les prestataires peuvent être liés à une clientèle spécialisée. La spécialisation industrialo-portuaire entraîne une surreprésentation d'entreprises appartenant au secteur des transports, de l'industrie et du commerce d'import-export. Toutefois, l'implication des prestataires dans l'activité de leurs clients est nette uniquement dans le domaine de l'expertise comptable, financière et juridique. Dans les autres secteurs ils participent essentiellement au fonctionnement courant des entreprises sans intervenir directement dans leurs transactions. Pour la spécialisation touristique de Saint-Paul, les répercussions sur la portée des services sont relativement faibles dans la mesure où cette spécialisation s'applique essentiellement à l'échelon local. Enfin, dans le cas de Saint-Pierre, la spécialisation agroalimentaire entraîne une élévation de la portée des services essentiellement à l'échelon régional, voire national (distribution de produits vers la France métropolitaine) mais rarement aux échelons géographiques supérieurs. Comme dans le cas de l'import-export du Port, les services dont la portée est augmentée, c'est-à-dire les services qui interviennent dans les transactions extra-locales, relève quasiment toujours des secteurs de l'expertise comptable, financière ou juridique, voire de la publicité. Parmi les prestataires interrogés, un seul est spécialisé exclusivement dans l'import-export (« ES1R »), les autres interviennent en fonction de la demande de leurs clients de manière ponctuelle.

## CONCLUSION

La portée géographique des services d'études de conseil et d'assistance suit les mêmes principes en France métropolitaine et à la Réunion. Définie par la couverture géographique du réseau de clientèle des prestataires, elle est en règle générale assez réduite, s'opérant aux échelons local et régional. Cette portée relativement faible des services s'explique par une interdépendance des localisations des prestataires et de leurs clients que le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication n'a en rien réduit. Celui-ci conduit même parfois à un renforcement local du réseau de clientèle des prestataires. Ainsi, la relation de service inclut pratiquement toujours une relation de proximité entre les prestataires et leurs clients, soit que des informations tacites nécessitent des contacts directs, soit que les clients aient besoin d'une assistance quotidienne du prestataire. Cette relation de proximité justifie que la diffusion des services s'opère aux différents niveaux de la hiérarchie urbaine. De fait, l'évolution des portées des services réunionnais a connu une réduction à l'avantage des villes secondaires du réseau urbain. En effet, par le passé, la polarisation de la capitale dionysienne s'exerçait à l'échelon régional de manière quasi-exclusive. Aujourd'hui, la polarisation de Saint-Denis continue certes à agir en partie à cet échelon, mais des bassins de clientèle propres aux villes secondaires se sont constitués. Cela confirme l'importance de la structuration du réseau urbain réunionnais depuis ces trente dernières années ainsi que le processus de diffusion des services d'études, de conseil et d'assistance dans ce réseau.

La portée des services s'exerce à l'échelon local notamment pour ceux qui assurent le suivi quotidien de l'activité de leurs clients tels les services juridiques, les services d'expertise comptable et d'analyse financière, les services d'études informatiques et d'organisation et les services divers rendus principalement aux entreprises. Il en est de même pour les services qui ont une clientèle de grandes entreprises sensibles à une localisation dans les plus grandes villes. C'est notamment le cas des créateurs et intermédiaires en publicité, et d'une partie de la clientèle des régies publicitaires, des services d'études économiques et d'organisation et des conseils en information et documentation. La portée des services s'opère davantage à l'échelon régional pour les services qui s'adressent à une clientèle spécifique selon une logique de filière tels les cabinets d'études techniques, les prestations temporaires de personnel, voire les

architectes et les géomètres. Il en va également ainsi pour les services qui assurent la production d'un bien transportable tels les distributeurs de logiciels informatiques standards. De même, le coût élevé d'un service peut justifier une couverture régionale du réseau de clientèle des services. Enfin, des motifs personnels du dirigeant de l'établissement peuvent entraîner une localisation moins centrale qu'attendue compte tenu de l'importance de cet établissement. Dans ce cas, l'établissement fonctionne avec un environnement économique distant et présente donc une portée plus élevée que ne laisserait attendre son activité.

La couverture géographique de la clientèle relativement peu étendue n'interdit pas, via l'activité principale de cette clientèle, l'exercice de portées géographiques des services pouvant s'opérer aux différents échelons de l'échelle spatiale. Cette portée géographique indirecte des services d'études de conseil et d'assistance se manifeste à l'échelon régional par l'éloignement des lieux d'intervention des prestataires. Aux autres échelons géographiques, elle résulte de l'implication des prestataires dans les transactions menées par leurs clients. La portée des services est alors dotée d'une dimension multiscalaire pouvant intervenir à tous les échelons de l'échelle spatiale. Elle concerne essentiellement les services dont la fonction d'intermédiation traite de l'information et de la communication tels les services d'études techniques, les services d'études économiques et sociologiques, les services d'études informatiques et d'organisation, les conseils en information et documentation, les services juridiques, les services d'expertise comptable et d'analyse financière, les créateurs et intermédiaires en publicité et les régies publicitaires, et en particulier les plus qualifiés d'entre eux.

Pour les villes du sud-ouest du Bassin parisien, le suivi des transactions de la clientèle par les prestataires, rend la proximité de la capitale parisienne très prégnante. À la Réunion, cette dernière joue également un rôle important car la relation avec la capitale dionysienne constitue le principal point d'articulation entre la France métropolitaine et la Réunion. De son côté, Saint-Denis s'impose comme le passage principal des différentes transactions menées dans le réseau urbain réunionnais, voire dans la zone de l'océan Indien. Toutefois, la Réunion et sa capitale font rarement office de relais vers cette zone pour les entreprises de France métropolitaine, voire européenne. Ces dernières préfèrent être accompagnées de leurs prestataires habituels, situés à proximité de l'établissement engageant la transaction vers l'océan Indien.

Le caractère multiscalair de la portée des services liés aux domaines de l'information et de la communication, justifie qu'ils soient très sensibles à l'exercice des économies de réseaux urbains et réciproquement contribuent à leur action. De fait, les fortes concentrations spatiales de ces services ne s'expliquent pas uniquement par l'importance de la proximité entre les prestataires et la clientèle mais également par les avantages retirés de l'organisation interurbaine. Ils sont soumis et participent aux effets des différentes formes de centralité et à leurs articulations. Ces articulations sont particulièrement stratégiques pour les entreprises car elles assurent une coordination entre le local et le global adaptée à l'évolution économique contemporaine. Habituellement invoquée à propos de la mondialisation, elle s'applique également aux autres échelons géographiques. À partir du moment où l'activité locale d'une entreprise doit tenir compte des caractéristiques économiques d'autres niveaux d'organisation géographiques, on assiste à une coordination globale des transactions et des services. Cette coordination, facilitée par le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, concerne l'échelon international, mais aussi les échelons inter-régionaux, nationaux, et régionaux.

## **9. LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES DES SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE**

Les réseaux d'entreprises constituent une composante très importante de l'organisation des services d'études, de conseil et d'assistance car ils sont un facteur de structuration capable de réduire l'incertitude économique tant aux échelons intra-urbains qu'interurbain. À l'échelon intra-urbain, ils contribuent à la structuration de l'environnement économique immédiat du prestataire. Plus une ville est de dimension importante, plus les économies de proximité sont susceptibles d'être conséquentes mais dans le même temps l'environnement économique en est d'autant plus complexe. Cette complexité nécessite des prestataires une maîtrise organisée de la proximité à laquelle les réseaux d'entreprises sont une réponse couramment retenue. À l'échelon interurbain, ils permettent aux prestataires d'allier aux contraintes de proximité de la relation de service, une stratégie multiscalair d'expansion interurbaine de leur réseau de clientèle ainsi qu'un suivi multiscalair des transactions de leurs clients. Ces exigences ont donné lieu à trois formes principales de réseaux d'entreprises de services : les réseaux centralisés, les réseaux multipolaires et les réseaux globaux. Les enjeux économiques de ces réseaux résident dans l'accès à une clientèle géographiquement dispersée, à la mise à disposition d'une offre globale de services, et à l'efficacité de la production de cette offre. Leur coordination fait appel à des relations interétablissements de nature variée menées à différentes échelles géographiques. Le développement de ces relations multiscalaires va de pair avec le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. La Réunion, du fait de son éloignement de la France métropolitaine a grandement bénéficié des nouvelles opportunités de relations qu'elles permettent.

## 9.1. LES RÉSEAUX CENTRALISÉS

Les formes centralisées de réseaux d'entreprises sont fondées sur une forte centralisation tant économique que géographique des fonctions des entreprises. La forme élémentaire correspond à une structuration en réseau très sommaire, voire absente, caractérisée par un contrôle des fonctions de l'entreprise par un centre principal ou centre de direction. Toutefois, cette centralisation quasi absolue n'est plus adéquate lorsque le prestataire désire étendre la couverture géographique de son réseau de clientèle. En effet, au-delà d'une certaine distance entre le prestataire et ses clients, elle ne permet pas de satisfaire la relation de proximité incluse dans la relation de service. Pour accéder facilement à la clientèle sans nuire à la relation de proximité, des réseaux centralisés de distribution sont ainsi mis en place. À la centralisation est alors adjointe une forte hiérarchisation spatiale des fonctions de l'entreprise. Le centre principal, dont le rôle de contrôle est toujours très important, est relayé par des centres secondaires qui eux-mêmes ont sous leur direction des établissements qui constituent autant de points de contact avec la clientèle. Ce déploiement spatial des entreprises leur permet d'exploiter les avantages comparatifs des villes et d'appliquer une politique commerciale d'ensemble conciliant les spécificités géographiques et un traitement global au service du centre principal de ces spécificités.

### 9.1.1. La centralisation absolue en l'absence de réseau structuré

La centralisation absolue revêt un caractère de généralité dans la mesure où elle s'applique à pratiquement tous les secteurs des services d'études, de conseil et d'assistance. Seules les prestations temporaires de personnel et les régies publicitaires y échappent, leur activité nécessitant systématiquement une organisation en réseau des entreprises. Hormis ces deux secteurs, les autres ont toujours au moins un établissement apparenté à ce type d'organisation. Cela s'explique par le fait que la centralisation absolue correspond à une organisation très simple de l'entreprise. L'entreprise est constituée d'un seul établissement ou de quelques-uns contrôlés par un centre de direction sans relais hiérarchiques<sup>64</sup> (figure 9.1). L'absence de structuration en réseau de l'organisation interne de l'entreprise n'interdit pas à cette dernière d'avoir des relations professionnelles variées à différentes échelles géographiques. Ainsi, bien que

---

<sup>64</sup> Ces entreprises ne sont pas non plus rattachées à un groupe et ne possèdent pas de filiales.

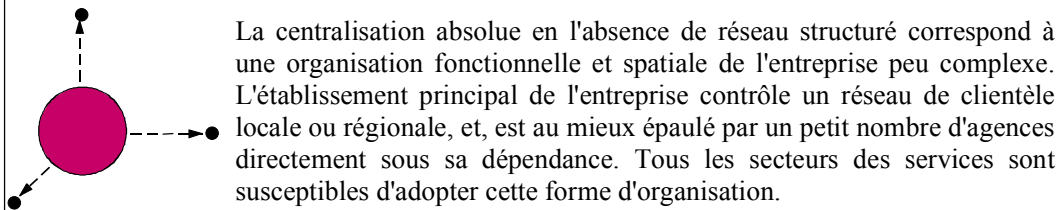


ces entreprises ne soient constituées que d'un seul ou de quelques établissements, elles peuvent, dans le cadre du suivi des transactions de leurs clients, être amenées à exploiter les avantages différentiels des villes à l'échelon interurbain. En revanche, leur nombre réduit d'implantations impose une couverture locale ou au mieux régionale de leur réseau de clientèle en respect de la relation de proximité incluse dans la relation de service.

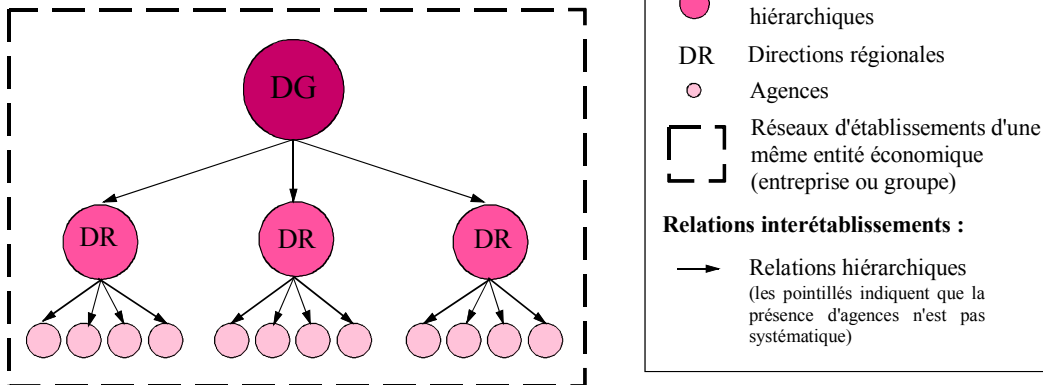
Dans le sud-ouest du Bassin parisien, une vingtaine de prestataires adoptent une organisation fondée sur la centralisation absolue des fonctions de l'entreprise et de la gestion des réseaux de clientèle. À cet ensemble s'adjoit une quinzaine de prestataires dont le centre principal contrôle directement un réseau sommaire d'établissements secondaires. Au total, les établissements répondant à ce type d'organisation représentent un peu plus d'un tiers des prestataires. À la Réunion, on dénombre 35 prestataires soit la moitié du total des prestataires ayant fait l'objet d'un entretien. Au sein de cet ensemble, 25 prestataires ne dirigent qu'un seul établissement et une dizaine est organisée en réseaux sommai res centralisés.

L'ébauche de réseaux centralisés d'entreprises s'inscrit toujours à l'échelon interurbain régional plutôt qu'à l'échelon interurbain national car elle constitue une réponse immédiate à l'impossibilité du centre de direction de réaliser de manière satisfaisante la relation de service avec les clients dont l'éloignement excède une heure de transport. Le principe est que, pour étendre géographiquement son réseau de clientèle, le centre de direction s'appuie sur des établissements secondaires situés dans son aire régionale. Ainsi, ce centre localisé dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux, résout la contrainte de proximité de la relation de service par de nouvelles implantations dans les villes secondaires du réseau urbain régional. De fait, les tailles économiques et démographiques qui reçoivent ces implantations, sont inférieures à celle de la ville du centre de direction et dans le prolongement spatial de cette dernière afin qu'il n'y ait pas de rupture spatiale dans la couverture géographique du réseau de clientèle de l'entreprise. Il s'agit d'établissements regroupant peu de salariés et en contact quotidien avec l'établissement principal. Leur mise en place a pour but de satisfaire les clients les plus éloignés, ceux pour lesquels la relation de service est gênée par l'éloignement du centre de direction. Ainsi, au fur et à mesure que les clients relativement loin de ce centre augmentent, la nécessité de se rapprocher de ses clients s'impose au prestataire.

**Figure 9.1. - La centralisation absolue des services d'études, de conseil et d'assistance, en l'absence de réseau structuré**



**Figure 9.2. - Les réseaux centralisés de distribution des services d'études, de conseil et d'assistance**



Les réseaux centralisés de distribution des services permettent d'allier une forte centralisation des fonctions de direction de l'entreprise à la satisfaction d'une clientèle géographiquement dispersée. L'organisation spatiale de ces réseaux s'appuie sur les niveaux de centralité cristallérienne du réseau de lieux centraux de l'organisation interurbaine. A l'échelon supérieur du réseau urbain et du réseau de l'entreprise, la direction générale fait office de centre principal réunissant, dans une métropole centrale, les fonctions supérieures des domaines administratif, financier, technique et organisationnel. L'échelon régional constitue un niveau intermédiaire soutenant un réseau des directions régionales dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux. Elles contrôlent des réseaux locaux d'agences qui, selon le degré de dispersion de la clientèle, sont implantées plus ou moins bas dans les niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine. Les relations inter-établissements s'opèrent principalement dans le sens descendant du réseau de l'entreprise sous forme de directives, ce qui néanmoins n'exclut pas des remontées d'informations dans le sens ascendant du réseau. Les services susceptibles d'adopter cette forme de réseau relèvent essentiellement de la première génération du cycle d'innovation des services, voire des services de la génération suivante liée à l'organisation fordiste du travail. A la Réunion, ces réseaux sont pratiquement absents car au moment de leur développement en France métropolitaine (années 1960 et 1970), la diffusion vers la Réunion des services de la première génération n'était pas effective.

Toutefois, la décision d'étendre le réseau de l'entreprise peut être également prise même si le prestataire ne possède qu'une clientèle locale à proximité de son établissement. Dans ce cas, la constitution d'une nouvelle clientèle est plus ou moins facile selon que la demande en service est déjà satisfaite ou non par les villes secondaires du réseau urbain régional<sup>65</sup>.

Le savoir-faire est toujours détenu par le centre de direction mais pour les besoins banaux, celui des établissements secondaires est suffisant et ce d'autant que ces établissements sont rarement implantés à l'extérieur du réseau urbain régional du centre principal. Cette relative proximité des établissements qui constituent les réseaux centralisés sommaires dote chacun des établissements d'une bonne accessibilité qui favorise la rapidité des échanges d'informations entre les établissements secondaires et le centre principal. Seuls les prestataires d'études informatiques et d'organisation spécialisés dans la distribution de logiciels se distinguent. Ils présentent systématiquement une organisation spatiale de leur réseau fondée sur un petit nombre d'établissements éloignés les uns des autres. Ces services sont organisés en réseaux sommaires centralisés par un centre de direction, mais les établissements secondaires sont répartis à l'échelon national. Ces derniers correspondent à des points de distribution suivant une logique commerciale plutôt qu'une logique de service. En effet, les logiciels sont conçus dans le centre principal puis mis en vente par deux ou trois établissements localisés dans de grandes villes.

Certes, la centralisation absolue des entreprises n'interdit pas leur intégration à des réseaux professionnels structurés, et ce d'autant que la fonction d'intermédiation des services d'études, de conseil et d'assistance inclut une part de relationnel et de coopération indispensable à la qualité de la relation de service. Les relations interentreprises systématiquement invoquées par les dirigeants d'établissements, se rapportent essentiellement aux organismes publics et semi-publics, les chambres de commerce et de l'industrie notamment, ainsi que les syndicats professionnels ou pour certains secteurs, les ordres, les chambres ou les associations professionnelles diverses.

---

<sup>65</sup> À la Réunion, les dirigeants d'expertises comptables et d'analyse financière installés à Saint-Denis signalent notamment des opportunités d'implantation à l'est (Saint-Benoît et Saint-André). L'est, dans l'orbite directe de Saint-Denis, présente une activité économique relativement réduite qui néanmoins est en croissance. Le fait que s'ajoute à cette caractéristique de l'est une sous-représentation des services d'études, de conseil et d'assistance et en particulier des services d'expertise comptable et d'analyse financière, incite les dirigeants de ce secteur à créer de nouvelles implantations à l'est.

À ces relations, s'ajoute le recours à des fournisseurs spécialisés, notamment dans les domaines des fournitures de bureau et de l'équipement en micro-informatique. De son côté, la sous-traitance, hormis dans les domaines de la publicité (photograpeurs, dessinateurs, maquettistes...), du dessin industriel, voire des géomètres et des architectes, n'est pas très courante dans le secteur des services d'études, de conseil et d'assistance.

Au-delà de ces relations banales, les établissements dont l'organisation de l'entreprise est fortement centralisée, sont assez rarement intégrés à des réseaux professionnels structurés comparés à ceux dont l'entreprise présente d'autres types d'organisation <sup>66</sup>. Exceptionnellement, il arrive même que le dirigeant de l'établissement perçoive l'échange d'informations avec d'autres entreprises de services comme une menace pouvant nuire au contrôle de son activité et conduire à la perte de sa clientèle. Les entreprises avec lesquels il pourrait être en contact sont dans ce cas considérées comme des concurrentes plutôt que des partenaires. De fait, les relations professionnelles sont réduites à leur minimum, apparaissant uniquement lorsqu'elles sont indispensables à l'activité de l'entreprise. D'une manière générale, la centralisation absolue de l'entreprise rend son intégration aux réseaux professionnels très sensible à la personnalité de son dirigeant, à ses objectifs d'intégration et d'expansion économiques de l'entreprise et à ses qualités de communication.

### **9.1.2. Les réseaux centralisés de distribution des services**

Les réseaux centralisés de distribution des services correspondent à une organisation interne des entreprises <sup>67</sup> qui allient une forte centralisation de ses fonctions de direction à une multiplication des points d'ancrage locaux de distribution des services à proximité de la clientèle. Le centre de direction, siège de l'entreprise ou maison mère du groupe, contrôle une clientèle géographiquement dispersée par l'intermédiaire de relais régionaux constitués par des directions régionales. Ces réseaux très hiérarchisés permettent de concilier la contrainte de proximité géographique entre les prestataires et

---

<sup>66</sup> Parmi les entreprises mono-établissement ou qui rassemblent seulement quelques d'établissements, peu d'entre elles participent à des réseaux structurés d'entreprises indépendantes se substituant à une organisation en réseau interne à l'entreprise. Ces dernières sont décrites au fur et à mesure de la présentation des différentes formes de réseaux d'entreprises.

<sup>67</sup> On emploie le terme d'entreprise de manière générique, sachant que les formes centralisées d'organisation en réseau de distribution peuvent également s'appliquer à des groupes et des filiales.

leur clientèle, les objectifs d'extension géographique des prestataires de leur réseau de clientèle, et le choix d'une organisation centralisée de leur entreprise. En effet, au-delà d'une certaine distance, la centralisation absolue ne permet pas d'étendre la couverture géographique de la clientèle de l'entreprise sans que cette dernière ne soit organisée en réseau d'agences locales <sup>68</sup>.

### ***Les principes d'organisation spatiale des réseaux centralisés de distribution des services***

Ces réseaux se caractérisent par une division interurbaine des fonctions de l'entreprise qui s'appuie sur le réseau de lieux centraux. Ainsi, les niveaux de fonction des établissements sont d'autant plus importants que l'on s'élève dans la hiérarchie urbaine. De fait, le centre principal du réseau se localise dans une métropole centrale. Il assume les fonctions de direction administrative, financière, technique et/ou organisationnelle. De leur côté, les agences forment une sorte de niveau de base tant géographique que fonctionnel. Leur fonction commerciale de distribution des services s'accorde avec une localisation dictée par la répartition géographique de la clientèle. Ainsi, les agences sont d'autant plus nombreuses que la taille démographique et économique des villes où elles sont implantées est elle-même élevée. Elles sont distribuées proportionnellement à la taille des marchés de clientèle des services qui sont eux-mêmes liés à la taille des villes, jusqu'aux niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine.

Chacun des niveaux hiérarchiques du réseau de l'entreprise entretient des relations préférentielles avec le niveau immédiatement inférieur. Ces relations consistent essentiellement en des directives dispensées par les organes centraux du réseau. Toutefois, des relations peuvent s'opérer dans le sens ascendant du réseau sous forme de remontées d'informations. Ces dernières permettent aux organes centraux de juger des effets de leurs directives et en cas de nécessité d'en modifier certaines de leurs composantes. En revanche, les établissements qui appartiennent à un même niveau hiérarchique n'ont que peu de relations entre eux et ce d'autant que le niveau hiérarchique est peu élevé. Ainsi, le niveau de base constitué par les agences de distribution en contact avec la clientèle qui n'ont pratiquement pas de contact entre elles

---

<sup>68</sup> Les réseaux centralisés de distribution de services sont caractérisés par une logique spatiale et fonctionnelle très structurante qui s'applique selon les mêmes modalités aux différents établissements concernés par ce type d'organisation. Ainsi, on présente l'organisation de ces réseaux de manière générique sans mentionner d'établissements particuliers.

mais sont en relation avec la direction régionale qui elle-même est en relation avec la direction régionale. Cette dernière via l'organisation de réunions, transmet les directives aux dirigeants des directions régionales qui elles-mêmes rassemblent les responsables des agences qui sont sous leur contrôle. Selon le degré de centralisation du réseau de l'entreprise, le degré d'autonomie des directions régionales, voire des agences est plus ou moins important.

À la fonction commerciale de ces agences s'adjoignent des compétences techniques mais si le traitement des dossiers s'avère complexe, en général elles ont la possibilité de recourir aux services techniques du centre principal via les directions régionales, ou directement auprès de ces dernières. Celles-ci sont dotées d'une fonction de coordination entre le niveau supérieur du réseau de l'entreprise (centre de direction) et son niveau de base (les agences) tant du point de vue administratif, financier, organisationnel que technique. Comme leur nom l'indique, elles sont localisées dans les plus grandes villes en position centrale dans les réseaux urbains régionaux et les liens avec la direction générale située dans la métropole centrale sont stratégiques pour le bon fonctionnement du réseau de l'entreprise. La couverture géographique de ces réseaux est variable, pouvant s'étendre de l'échelon régional à l'échelon international. Ces réseaux sont habituellement organisés selon les trois niveaux hiérarchiques précédemment décrits. Toutefois, à l'échelon international, le nombre de ces niveaux passe à quatre, les centres de directions situés dans les métropoles têtes des réseaux urbains nationaux, étant eux-mêmes rattachées à un centre de direction situé dans une métropole d'envergure internationale. Souvent, cette dernière est liée au développement historique du réseau. Elle correspond à la tête du réseau urbain national où les premiers établissements du groupe ont été créés.

Bien que les agences aient moins d'autonomie que les établissements qui appartiennent à des entreprises locales indépendantes, elles sont soumises aux mêmes impératifs d'efficacité et de compétence que ces dernières. Ainsi, elles se doivent d'offrir une prestation de qualité constante et d'établir une relation personnalisée avec la clientèle, ce qui permet de fidéliser cette dernière. En témoigne le mode d'extension de ces réseaux qui, lorsque l'opportunité se présente, fonctionne tant par acquisition d'établissements locaux que par création de nouveaux établissements, l'acquisition d'établissements présentant l'avantage de fournir au réseau une clientèle déjà

constituée. Dans les cas extrêmes, lorsque la taille de la ville d'implantation justifie la présence de plusieurs agences, celles-ci peuvent être concurrentes et appartenir néanmoins au même réseau. La concurrence est d'autant plus sévère que, selon la conjoncture économique, la fermeture ou l'ouverture d'agences constitue pour la direction générale, un facteur important de flexibilité économique (figure 9.2).

### ***Les réseaux centralisés de distribution dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion***

Dans le sud-ouest du Bassin parisien, une quinzaine de prestataires appartiennent à des entreprises organisées en réseaux centralisés de distribution, soit un peu moins d'un quart des prestataires organisés en réseau. À la Réunion, ils sont pratiquement absents, seulement trois des prestataires adoptant ce type d'organisation. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, il s'agit, pour plus des deux tiers, de prestataires de services qui relèvent de la première génération du cycle d'innovation des services, à savoir des études techniques, des régies publicitaires et des services d'expertise comptable et d'analyse financière, voire des géomètres et des architectes<sup>69</sup>. À ce groupe s'adjoignent des services de la seconde génération liée à l'organisation fordiste du travail. Ils comprennent notamment les prestations temporaires de personnel, voire les services divers rendus principalement aux entreprises et les travaux à façon informatiques. À la Réunion, les deux prestataires temporaires de personnel, relèvent de cette organisation ainsi qu'un prestataire de services divers rendus principalement aux entreprises.

Les relations entre les différents niveaux hiérarchiques ont à peu près les mêmes fréquences quels que soient les services considérés. Ainsi, les relations entre la direction générale et les directions régionales sont le plus souvent trimestrielles. Toutefois, lorsque ces dernières sont dotées d'une autonomie importante elles peuvent être semestrielles, voire annuelles (trois établissements). De leur côté, les relations entre les directions régionales et les agences sont selon leur degré d'autonomie, mensuelles ou hebdomadaires. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication n'a pas entraîné un changement

---

<sup>69</sup> Les géomètres et les architectes adoptent toutefois assez rarement une organisation en réseau quelle qu'en soit la forme.

de fréquence des relations interétablissements des réseaux centralisés de distribution<sup>70</sup> même s'ils facilitent grandement le transfert d'informations à distance. En revanche, à la Réunion, la communication, beaucoup plus facile que par le passé, permet aux établissements réunionnais, d'avoir le même niveau de fréquence que ceux de France métropolitaine.

**LES RÉSEAUX CENTRALISÉS DE DISTRIBUTION : PREMIÈRE GÉNÉRATION DES RÉSEAUX DE SERVICES**

Les réseaux centralisés de distribution constituent une première génération de réseaux d'entreprises liée à celle des services d'études, de conseil et d'assistance ayant connu une très forte croissance dans les années 1950. De fait, si cette forme d'organisation était très prisée dans les années 1950 à 1970, de nouvelles formes sont apparues depuis. Ainsi, les dirigeants d'établissements signalent que, dans les années 1950 et 1960, elle était adoptée dès qu'une entreprise projetait d'étendre la couverture géographique de son réseau de clientèle. En revanche, dans les années 1970 et 1980, les dirigeants ont commencé à mettre en place des réseaux moins hiérarchisés et moins centralisés. Ainsi, dans les années 1990, les réseaux centralisés de distribution s'appliquent à un nombre relativement restreint de prestataires, la création de nouveaux réseaux, voire l'évolution de réseaux déjà en place se faisant à l'avantage des autres formes de réseaux d'entreprises. Ont particulièrement été concernés par cette évolution les services juridiques et les services d'expertise comptable et d'analyse financière. Ainsi, seulement deux prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière participent de réseaux centralisés de distribution et ce n'est le cas d'aucun prestataire de services juridiques.

L'organisation initiale des entreprises de service de la première génération du cycle d'innovation se caractérisait par une centralisation absolue sans réseau structuré. Cette centralisation était associée à une forte demande dans les grandes villes et une demande relativement faible dans les autres villes. De fait, le centre de direction était le plus souvent localisé dans la capitale nationale, voire dans une grande ville régionale. Au fur et à mesure de la diffusion des innovations techniques et organisationnelles du système productif dans l'ensemble du réseau urbain, la demande en services s'est accentuée dans l'ensemble du réseau urbain. Pour répondre à ces opportunités d'expansion spatiale de

---

<sup>70</sup> Lorsque les nouvelles technologies de l'information et de la communication ont un impact sur l'organisation des réseaux centralisés de distribution, plutôt que d'augmenter la fréquence des relations inter-établissements, il conduit à une évolution de la forme de ces réseaux (forme composite).



leur réseau de clientèle tout en garantissant la proximité nécessaire à toute relation de service, les réseaux centralisés de distribution constituaient un moyen particulièrement efficace.

À la Réunion, la diffusion tardive des services d'études, de conseils et d'assistance, justifie la très forte sous-représentation des réseaux centralisés de distribution de services. Cette diffusion s'opérant essentiellement à partir des années 1980, les services ont connu un développement généralisé sans distinction nette de générations spécifiques de services. Or, en France métropolitaine, ces années sont caractérisées par le développement de nouvelles formes d'organisation en réseau des entreprises. De fait, à la Réunion, au fur et à mesure de la croissance des services, soit les entrepreneurs adoptent une organisation centralisée sans réseau structuré, soit ils préfèrent retenir les formes d'organisation en réseau pratiquées en France métropolitaine au moment de la diffusion. Conjointement à la diffusion des activités de services s'opère donc une diffusion des modalités d'organisation des entreprises. Elles sont d'autant plus importantes qu'une partie des entrepreneurs natifs de la Réunion travaillait en France métropolitaine avant de créer leur entreprise à la Réunion, ou que des entrepreneurs installés à la Réunion sont natifs de France métropolitaine. Ces expériences professionnelles partagées entre la France métropolitaine et la Réunion sont également des atouts pour l'intégration des entreprises réunionnaises aux réseaux professionnels métropolitains et pour la diffusion des innovations à venir.

Tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, les réseaux centralisés de distribution de services qui relèvent des générations de services plus récentes, n'ont en général pas connu de phase préalable de centralisation absolue. Leur développement plus tardif, ainsi que les modalités d'organisation propre à ces secteurs, explique que les entrepreneurs choisissent d'emblée de structurer leur entreprise en s'appuyant sur des réseaux centralisés de distribution. La division spatiale des fonctions de l'entreprise associée à ces réseaux est particulièrement bien adaptée à l'obligation des prestataires temporaires de personnels de gérer simultanément les besoins de leurs clients et la disponibilité d'intérimaires géographiquement dispersés. De même, les services divers rendus principalement aux entreprises ayant une fonction d'assistance qui nécessite souvent la présence de personnel permanent chez les clients, sont sensibles aux

possibilités de contrôle de la dispersion géographique procurées par les réseaux centralisés de distribution.

Seules les régies publicitaires et les prestations temporaires de personnel ont pratiquement toujours conservé ce type d'organisation, le maillage géographique assuré par les réseaux centralisés de distribution étant bien adapté au déploiement spatial de leur activité. La logique de distribution des journaux ou du quadrillage géographique associé aux réseaux d'affichage est bien satisfaite par l'organisation hiérarchique des réseaux centralisés de distribution. Dans le cas des prestations temporaires de personnel, la concordance entre la dimension économique des villes, la répartition des entreprises clientes et celle des intérimaires, rend également efficace le maillage spatial hiérarchisé de ces réseaux pour la mise en relation des clients et du personnel intérimaire. Les agences en contact avec la clientèle sont pratiquement toujours spécialisées dans un secteur d'activité principal. Ainsi, les prestataires dotent chaque lieu d'implantation du réseau d'au moins trois agences s'adressant respectivement au secteur tertiaire, au secteur industriel et au secteur du bâtiment et travaux publics. Lorsque les agences sont en nombre plus élevé, bien qu'elles appartiennent à la même entreprise, il est possible qu'elles soient concurrentes, notamment si elles s'adressent à des secteurs d'activité identiques.

#### *L'EXPANSION GÉOGRAPHIQUE DES RÉSEAUX CENTRALISÉS DE DISTRIBUTION*

Pour mener à bien l'expansion géographique des réseaux centralisés de distribution <sup>71</sup>, les entrepreneurs s'appuient toujours sur la hiérarchie urbaine. Le centre de direction est quasiment toujours situé dans une grande ville, et cela dès sa création. Dans le cas d'un réseau d'établissement inscrit à l'échelon régional, il est localisé dans la ville principale du réseau urbain régional. Dans celui des réseaux nationaux, voire internationaux, le centre de direction présente pratiquement toujours une localisation parisienne. Toutefois, il arrive que le point de départ de la création de ces réseaux ne soit pas la capitale parisienne mais la ville principale d'un réseau urbain régional. Quatre établissements du sud-ouest du Bassin parisien sont dans ce cas. Au fur et à mesure du développement de leur réseau d'établissements, est opéré un recentrage géographique

---

<sup>71</sup> Il y a plusieurs possibilités pour une entreprise d'étendre son réseau d'établissements. Elle peut créer un nouvel établissement, acquérir un établissement qui existe déjà, fusionner avec une entreprise qui fonctionne elle-même en réseau, ou plutôt que de fusionner, soit l'absorber, soit se faire elle-même absorber.

c'est-à-dire un déplacement du centre de direction qui, d'une localisation régionale, est transféré vers une localisation parisienne. Cette dernière apparaît en effet comme incontournable en raison de sa position dans les réseaux de transport facilitant la coordination des unités géographiquement dispersées. Par ailleurs, l'importance des réseaux professionnels qui lui sont associés permet au centre de direction d'accéder directement aux innovations. Ceux-ci concernent tant les réseaux professionnels intrapariisiens que les réseaux professionnels interurbains dans lesquels les acteurs économiques parisiens sont impliqués.

À partir de la situation géographique du centre de direction, deux logiques spatiales sont susceptibles d'être adoptées. Toutes deux lient les critères de proximité et de position hiérarchique des villes dans le réseau urbain. La première met en avant le critère de proximité auquel est associé le critère de position hiérarchique des villes. L'extension du réseau s'effectue en tâche d'huile c'est-à-dire de proche en proche. Toutefois, toutes les villes situées à proximité ne sont pas aptes à être sélectionnées pour appuyer cette extension. Elles doivent être également dotées d'une position hiérarchique suffisamment élevée. Cela signifie, qu'à partir de centre principal, le réseau s'étend vers les plus grandes villes voisines, jusqu'à atteindre les métropoles les plus centrales. Si le centre de direction est localisé à Paris, l'extension du réseau s'appuie sur les villes principales du Bassin parisien plutôt que sur les villes de niveau hiérarchique immédiatement inférieur telles Lyon ou Marseille. La seconde logique donne la priorité au critère de position hiérarchique de la ville dans le réseau urbain. Ainsi, la ville est avant tout sélectionnée en raison de sa position hiérarchique, des niveaux supérieurs vers les niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine. Si le centre de direction est localisé dans l'agglomération parisienne, les points d'ancrage d'extension du réseau sont les villes des niveaux hiérarchiques immédiatement inférieurs, les principales villes régionales, jusqu'aux localisations de base du réseau. Toutefois, le critère de proximité peut être intégré au cours du développement du réseau, constituant un second niveau de son extension. En effet, au fur et à mesure que les métropoles les plus centrales sont sélectionnées par les entreprises, les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux situés dans leur orbite peuvent bénéficier de nouvelles implantations avant celles qui sont plus éloignées.

Dans le cas des réseaux centralisés de distribution d'échelle européenne, voire internationale, les principes d'expansion géographique sont identiques. Toutefois, deux niveaux de proximité sont susceptibles d'intervenir car le critère de proximité s'applique, soit aux pays limitrophes, soit aux régions limitrophes appartenant à ces pays. Dans le premier cas, le réseau s'étend en priorité dans les métropoles nationales et dans le second, dans les plus grandes villes des régions limitrophes et ainsi de suite au fur et à mesure que le réseau s'étend. En revanche, si le critère de hiérarchie économique et urbaine l'emporte, le choix de la sélection des pays d'implantation n'est pas déterminé par leur proximité mais par leur niveau d'importance économique pour l'activité à développer. L'extension peut également être opérée dans plusieurs pays simultanément. Les villes recevant les nouvelles implantations du réseau sont alors systématiquement les métropoles de rang national.

Selon le niveau de rareté des services proposés par l'entreprise, l'implantation géographique des agences est plus ou moins sélective. De fait, le niveau géographique de base retenu dans la stratégie d'expansion du réseau descend plus ou moins bas dans la hiérarchie urbaine. Le niveau le moins sélectif correspond à un maillage d'établissements pour lesquels la distance avec les clients est environ de 80 km, soit moins d'une heure de transport. À l'échelon national, ces réseaux peuvent comptabiliser jusqu'à 150 ou 200 agences, coordonnées par une vingtaine ou une trentaine de directions régionales. Les entreprises de ce type s'adressent obligatoirement à une clientèle de petites et très petites entreprises, nécessitant l'accessibilité la plus facile possible. Il s'agit en général de cabinets d'études techniques spécialisés dans le contrôle du bâtiment, de cabinets d'expertise comptable, des prestations temporaires de personnel, voire de services divers rendus principalement aux entreprises.

Un quadrillage territorial très fin n'interdit pas un deuxième niveau de fonctionnalité technique au service d'une clientèle de grandes entreprises dans les agences situées dans les métropoles centrales. C'est le cas notamment des prestataires d'études techniques spécialisés dans le contrôle du bâtiment et des prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière les plus importants<sup>72</sup>. Les réseaux plus sélectifs rassemblent en moyenne une quarantaine d'agences que coordonnent une dizaine de directions

---

<sup>72</sup> Toutefois, les entretiens montrent que les réseaux centralisés évoluent alors vers des formes composites pour répondre au mieux aux besoins associés aux différents clients.

régionales<sup>73</sup>. Ils présentent de telles dimensions notamment pour les régies publicitaires, les cabinets juridiques et les cabinets d'études techniques spécialisés dans les domaines de l'énergie, l'industrie, ou encore la gestion administrative et financière. Toutefois, quels que soient les niveaux de sélection géographique les mieux adaptés à chacun des secteurs des services ou/et aux types de clientèles de ces services, l'objectif est toujours de restituer la globalité de l'espace géographique en coordonnant les interventions multiscalaires du réseau. Ainsi, malgré la contrainte de proximité de la relation de service, les prestataires peuvent grâce à l'organisation en réseaux centralisés de distribution considérer l'espace géographique comme un espace global.

## 9.2. LES RÉSEAUX MULTIPOLAIRES

Les formes multipolaires de réseaux d'entreprises correspondent à une organisation des entreprises en plusieurs pôles de compétence répartis aux échelons intra- et/ou interurbains. Ces réseaux concernent essentiellement la génération des services liés au développement de la communication et du traitement de l'information. Le plus souvent, ils sont constitués au sein d'une même structure économique, une entreprise ou un groupe, mais sont aussi parfois le fait d'entreprises indépendantes. Même dans le cas des réseaux d'établissements appartenant à une même structure économique, les établissements ont toujours une autonomie relativement importante. De fait, l'implication des prestataires et les avantages qu'ils retirent de leur participation au réseau tendent à être identiques pour chacun des établissements. L'objectif de ces réseaux est de produire des externalités permettant d'améliorer l'efficacité et la rentabilité de chacun des prestataires. Ainsi, la fonctionnalité du réseau agit de manière globale tant au profit de chacune des parties que de l'ensemble. Selon la nature des externalités, on distingue deux formes élémentaires de réseaux multipolaires qui peuvent être combinées. Alors que les formes élémentaires ne présentent que des globalités partielles associées à des fonctionnalités particulières, leur combinaison assure une globalité multifonctionnelle des réseaux d'entreprises. De fait, les réseaux multipolaires issus de ces combinaisons sont désignés comme des réseaux multipolaires globaux de services d'études, de conseil et d'assistance.

---

<sup>73</sup> Les réseaux en cours d'expansion présentent un nombre inférieur d'établissements. Toutefois, les implantations des réseaux régionaux sont opérées selon les mêmes principes hiérarchiques qu'à l'échelon national, constituant le cumul de plusieurs réseaux urbains régionaux.

### 9.2.1. Les formes élémentaires

Les externalités produites par les réseaux multipolaires donnent lieu à deux sous-ensembles de formes élémentaires. La forme la plus simple et la plus sommaire correspond à des réseaux de services spécialisés sur un segment productif. Les externalités résultent de la mise en commun de moyens financiers, techniques, et/ou organisationnels entre des prestataires qui produisent des services identiques, la réponse collective à des besoins similaires permettant d'améliorer le fonctionnement interne de chacun des établissements du réseau, voire de partager leur clientèle. L'autre sous-ensemble est basé sur l'association de prestataires qui exercent des activités complémentaires au service des clients, voire des prestataires entre eux. Il s'agit de réseaux de services multispécialisés où chacun des prestataires profite de la spécialisation des autres prestataires du réseau. Cette organisation leur permet d'élargir les gammes de prestations proposées aux clients, voire d'améliorer leur fonctionnement interne en profitant directement de services spécialisés utiles à la satisfaction de leurs propres besoins<sup>74</sup> et à ceux de leur clientèle (figure 9.3). Les réseaux multipolaires spécialisés sur un segment productif répondent aux besoins globaux des établissements d'entreprises qui proposent les mêmes types de services tandis que ceux qui sont multispécialisés ont pour finalité de mettre à disposition des clients une offre globale recouvrant un large éventail de services.

Tant pour les réseaux de services spécialisés sur un segment productif que pour les réseaux multispécialisés, les liens de dépendance hiérarchique entre les établissements, ne constituent pas le fondement de l'organisation du réseau. D'une part, soit il n'y a pas de donneur d'ordre, soit celui-ci joue un rôle de coordinateur laissant un large pouvoir d'action à chacun des établissements du réseau. D'autre part, leur participation au réseau les fait bénéficier d'avantages à peu près équivalents, soit qu'ils réussissent à satisfaire plus facilement des besoins communs, soit que leurs relations apportent à chacun d'entre eux les complémentarités recherchées.

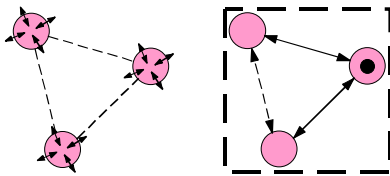
---

<sup>74</sup> L'unité de service spécialisé est dans ce cas à la disposition des prestataires du réseau. Cela facilite la production des services, voire améliore leur qualité. Cette fonction est à rapprocher de la mise en commun de moyens des réseaux de services spécialisés sur un segment productif. Toutefois, contrairement à ces derniers, les services sont produits au sein même du réseau plutôt que d'être achetés à l'extérieur.

**Figure 9.3. - Les formes élémentaires des réseaux multipolaires des services d'études, de conseil et d'assistance**

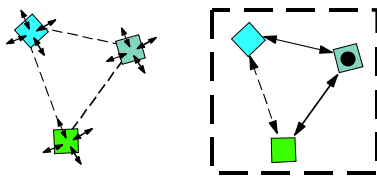
Les réseaux multipolaires sont constitués de plusieurs pôles de compétences entretenant des relations peu hiérarchisées. Ils s'appliquent essentiellement à la génération des services liés au développement de la communication et du traitement de l'information. Selon la fonctionnalité des réseaux d'entreprises, on distingue deux types de formes élémentaires. Elles sont le plus souvent mises en place entre les établissements d'une entreprise ou d'un groupe mais peuvent également résulter de l'association d'entreprises indépendantes. Dans le cas des réseaux internes à une entreprise ou à un groupe, l'établissement principal peut jouer un rôle de coordination qui l'amène à entretenir des relations préférentielles avec chacun des établissements du réseau, ce qui n'interdit pas à ces derniers d'avoir entre eux des relations directes.

**Les réseaux de services spécialisés sur un segment productif**

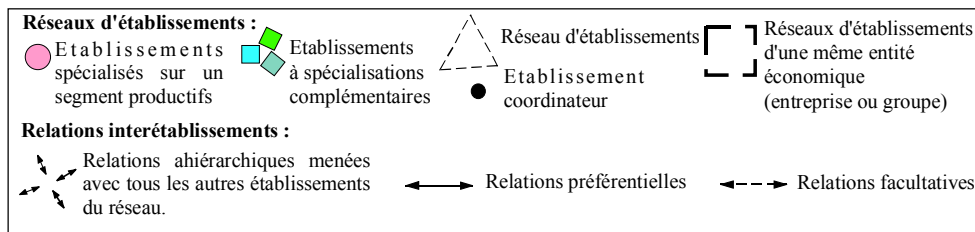


L'organisation en réseau d'établissements de services spécialisés sur un même segment productif vise à mettre en commun les moyens financiers, techniques et/ou organisationnels de chacun dans le but de satisfaire collectivement des besoins globalement analogues. Les réseaux du sud-ouest du Bassin parisien s'étendent aux échelons régionaux, voire nationaux pour les services d'études informatiques et d'organisation mais ils n'excèdent jamais plus de 20 établissements. A la Réunion, la faible qualification des services impliqués dans ces réseaux et l'absence de continuité territoriale impliquent qu'il s'agisse pratiquement toujours de réseaux locaux ou régionaux.

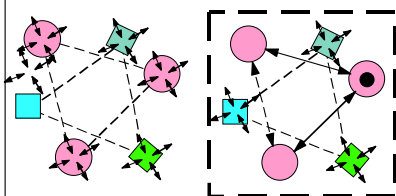
**Les réseaux de services multi-spécialisés**



L'organisation en réseau d'établissements de services multispecialisés a pour finalité de produire une offre globale qui rassemble une large gamme de prestations. Cette logique productive permet d'accompagner les clients en tenant compte de la diversité de leurs besoins. Pour les secteurs de l'ingénierie technique, de l'informatique et de la communication, elle s'apparente à des logiques de filière. Les réseaux d'établissements s'inscrivent essentiellement à l'échelon intra-urbain sous forme de petits réseaux locaux à la forme compacte et aux relations quotidiennes. Ils sont très sensibles à l'accès aux innovations et aux marchés de clientèle. A la Réunion, ces réseaux sont pratiquement toujours implantés à Saint-Denis et intégrés par ailleurs à des réseaux professionnels parisiens leur permettant d'accéder aux innovations.



**Figure 9.4. - Les réseaux multipolaires globaux des services d'études, de conseil et d'assistance**



L'organisation en réseaux multipolaires globaux est rarement retenue par les entreprises. Elle associe pourtant les deux formes de multipolarité fonctionnelle comprenant la mise en commun de moyens d'établissements spécialisés sur le même segment productif et la constitution d'une offre globale multiservice par des établissements aux spécialisations complémentaires. Implantés aux échelon intra- et interurbain, ces réseaux ont une extension régionale et/ou nationale. La constitution de réseaux multipolaires globaux au sein d'une même structure économique n'interdit pas la participation des établissements à des réseaux d'entreprises indépendantes régies par des logiques géographiques variées. Ainsi, à l'échelon intra-métropolitain, de tels réseaux peuvent assurer une meilleure intégration locale des établissements. A l'échelon intra-urbain, ils peuvent avoir pour fonction d'assurer un lien entre les plus grandes villes et les niveaux immédiatement inférieurs du réseau de lieux centraux.

### ***Les réseaux de services spécialisés sur un segment productif***

Les réseaux de services spécialisés sur un segment productif sont constitués par des établissements qui, proposant des prestations de nature proche, désirent réaliser des économies d'échelle. Le principe est que les entrepreneurs qui exercent la même activité ont les mêmes besoins et les mêmes objectifs. Or, il est plus efficace et moins coûteux d'y pourvoir en s'unissant qu'en étant isolé. Exceptionnellement, ces derniers peuvent même être amenés à partager leurs clientèles. C'est notamment le cas lors de surcharges de travail de l'un des membres du réseau. Cela est plus fréquent pour les services spécialisés dans le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication en raison d'une expansion récente des prestataires alliée à une demande qui connaît une forte croissance.

#### ***LES TYPES DE MISE EN COMMUN DE MOYENS***

La mise en commun de moyens consiste le plus souvent à la mise en place de sortes de centrales d'achat permettant de bénéficier de réductions tarifaires auprès des fournisseurs sollicités pour le fonctionnement quotidien des établissements (papeterie, fournitures micro-informatiques, équipement en matériel informatique et divers...). Elle est également souvent requise pour l'achat ou à la production des services nécessaires au fonctionnement de l'activité des prestataires mais qui ne participent pas directement à leur savoir-faire. C'est le cas notamment des services de formation, des prestations informatiques, voire de la publicité ou des audits divers<sup>75</sup>. Dans cet ensemble, les services de formation sont particulièrement recherchés. Ils peuvent relever de formations spécialisées dans l'apprentissage de logiciels informatiques, de langues ou de savoir-faire directement liés à l'activité principale du prestataire.

Des groupes de réflexion sont également parfois mis en place au sein de tels réseaux. Ils permettent d'élaborer des méthodologies communes, voire de mettre au point des protocoles de standardisation des tâches à effectuer. Par ailleurs, dans de tels groupes, les membres partagent les informations sur les innovations de leur secteur d'activité. Ainsi, ils facilitent l'accès aux différentes innovations en cours. La communication des informations qui se rapportent aux innovations, à l'organisation du travail ou à l'évolution générale du secteur, est souvent transmise via un journal mis à la disposition

---

<sup>75</sup> Les services d'expertise comptable et d'analyse financière sont exclus de ce groupe, car l'obligation de comptabilité séparée des établissements ne leur permet pas de s'unir pour acquérir ces services.



des membres du réseau. Chacun des membres peut intervenir dans la rédaction de ce dernier, ce qui n'empêche pas le recours à d'autres intervenants (associations ou syndicats professionnels, chambre de commerce et de l'industrie...).

Paradoxalement, l'achat de biens et l'acquisition de services sont relativement onéreux pour les entreprises de services d'études, de conseil et d'assistance car d'une part la taille relativement réduite de ces établissements, ne leur permet pas de produire par eux-mêmes les services qui ne sont pas directement impliqués dans le savoir-faire proposé à la clientèle, et d'autre part, l'achat à des entreprises extérieures représente également un coût relativement important dans le bilan de l'entreprise. Pourtant, au fur et à mesure que l'entreprise grandit, ces services s'avèrent de plus en plus nécessaires, voire stratégiques pour la progression de l'entreprise. Le recours aux réseaux de services spécialisés sur un segment productif est alors une solution très satisfaisante. Ceux-ci résultent de l'association d'entreprises indépendantes ou d'entreprises à implantations multiples. Pour ces dernières, les établissements sont coordonnés par un centre principal. Néanmoins, l'ensemble n'est pas fortement centralisé, les établissements ayant une autonomie assez forte tant du point de vue commercial que de leurs compétences techniques. Ce centre peut être intégré à une unité technique et commerciale du réseau, ou, être à part entière une unité de coordination financière, comptable et de mise en commun de moyens, en relation avec chacune des unités techniques et commerciales du réseau.

Le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication soutient grandement le fonctionnement de tels réseaux. Une fois les besoins communs identifiés, la pratique du réseau par les entrepreneurs est relativement normalisée, ce qui permet de communiquer à distance sans que l'absence de face à face soit une trop grande gêne. Toutefois, le recours aux nouvelles technologies de l'information et de la communication n'interdit aucunement l'organisation de rencontres directes entre les membres du réseau. Ceux-ci indiquent même que la communication à distance associée à l'Internet, au téléphone ou encore au fax, facilite celle menée lors des contacts directs. La réalisation des objectifs communs et la détection au jour le jour d'éventuels problèmes rendent plus efficace le fonctionnement d'ensemble du réseau.

*LES RÉSEAUX DE SERVICES SPÉCIALISÉS SUR UN SEGMENT PRODUCTIF DANS LE SUD-OUEST DU BASSIN PARISIEN ET À LA RÉUNION*

Dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion, un peu moins d'un quart des prestataires organisés en réseau, participent à des réseaux spécialisés sur un segment productif (soit respectivement quinze et dix prestataires). À la Réunion, ces réseaux sont beaucoup plus sommaires que dans le sud-ouest du Bassin parisien. En effet, ils ne rassemblent pratiquement jamais plus de deux établissements chacun alors que dans le sud-ouest du Bassin parisien, ils peuvent réunir jusqu'à une vingtaine d'établissements<sup>76</sup>. A priori, les économies de moyens associées à ces réseaux peuvent être mises en œuvre quels que soient les segments productifs considérés. Toutefois, ces réseaux relèvent surtout des services d'études informatiques et d'organisation, ceux-ci constituant la moitié des réseaux répertoriés dans le sud-ouest du Bassin parisien et un tiers à la Réunion. Le reste des prestataires se rattache à divers secteurs des services. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, ces secteurs relèvent de la publicité (créateurs et intermédiaires), de l'expertise comptable et financière, des travaux à façon informatiques, des services développant les nouvelles technologies de l'information et de la communication, voire des travaux à façon divers<sup>77</sup>. À la Réunion, aux prestataires du secteur informatique s'ajoute un autre tiers de prestataires proposant des services divers rendus principalement aux entreprises qui, pour la plupart, sont spécialisés dans la surveillance et le transport de fonds. On compte également un prestataire d'études techniques spécialisé dans le contrôle automobile ainsi qu'un établissement de métreurs et géomètres.

*Des relations interétablissements peu hiérarchisées*

Les réseaux multipolaires spécialisés sur un segment productif se caractérisent par la faiblesse des liens de dépendance hiérarchique entre les établissements, ceux-ci mettant en commun leurs moyens sans prédominance marquée des uns sur les autres. De fait, les avantages retirés par les établissements sont à peu près équivalents, et les décisions ou actions à mener sont élaborées de manière collective à partir d'échanges d'informations techniques, commerciales, et organisationnelles. Toutefois, pour les réseaux d'établissements internes à une entreprise, l'établissement principal assure souvent une

---

<sup>76</sup> À compter de deux établissements, des externalités sont déjà dégagées par le réseau.

<sup>77</sup> On fait référence à l'établissement « FD1 » atypique dans l'ensemble des établissements de travaux à façon divers. Cet établissement propose en effet des travaux de traduction et d'interprétation très qualifiés.

fonction de coordination du réseau qui l'amène à entretenir des relations privilégiées avec chacun des établissements. Sa position centrale dans le réseau n'interdit pas aux autres établissements d'être en contact les uns avec les autres mais ces relations ne sont pas indispensables au bon fonctionnement du réseau. Toutefois, dans la majorité des cas, ils entretiennent des rapports directs plutôt que de passer par l'intermédiaire de l'établissement coordinateur. Par ailleurs, ils conservent toujours une autonomie assez importante, la fonction de coordination étant essentiellement cantonnée aux domaines administratif et financier. Pour les réseaux inférieurs à cinq établissements, l'établissement coordinateur produit, au même titre que les autres établissements, les services spécifiques du réseau.

La souplesse organisationnelle des relations interétablissements est soutenue par la fréquence élevée des relations interétablissements, celles-ci étant mensuelles ou hebdomadaires. Elles permettent en effet d'assurer un bon suivi du fonctionnement quotidien des établissements et de définir les stratégies communes et les actions à mener. De fait, le développement de ces réseaux est directement lié à celui des nouvelles technologies de l'information et de la communication (l'Internet, la télécopie, les échanges de données informatisées...) qui rendent plus aisée la réalisation de relations nombreuses et variées. La taille relativement réduite des réseaux multipolaires de services spécialisés sur un segment productif favorise également l'établissement de relations peu hiérarchisées entre les établissements. Le nombre d'établissements n'excédant pas une vingtaine d'établissements, la gestion de l'ensemble du réseau et les échanges d'informations entre les divers établissements sont plus faciles.

***L'organisation interurbaine des réseaux spécialisés sur un segment productif***

À la faible hiérarchie tant des fonctions que des relations des établissements du réseau, correspond une organisation spatiale à la fois sélective et peu hiérarchisée. Ainsi, à l'échelon interurbain les relations d'équivalence entre les établissements sont soutenues par les relations interurbaines polycentriques. Toutefois, l'équivalence des relations interétablissements est une notion à relativiser. Elle constitue un modèle vers lequel tendent les relations des établissements plutôt qu'une règle stricte. Ainsi, selon l'importance des établissements à laquelle est en général associée une hiérarchie spatiale, les relations interétablissements, et de fait les relations interurbaines, sont elles-mêmes plus ou moins hiérarchisées tant aux échelons national que régional.

Ces réseaux sont souvent mis en place à l'intérieur d'une entreprise plutôt qu'entre des entreprises indépendantes. Ainsi, dans le sud-ouest du Bassin parisien, seul un prestataire orléanais d'expertise comptable et d'analyse financière « CF5 » est en relation avec des prestataires indépendants. Au total, le réseau est constitué de quatre cabinets. Deux, dont le cabinet ayant fait l'objet d'un entretien, sont localisés à Orléans, un à Montargis et un autre cabinet à Paris. D'après le dirigeant de « CF5 », l'organisation en réseau est désormais une obligation dans le secteur de l'expertise comptable et de l'analyse financière. Toutefois, plutôt que d'être intégré à un grand groupe ou de créer son propre réseau d'établissements, ces dirigeants ont fait le choix d'unir leurs moyens tout en restant indépendants. Cette solution est rarement adoptée car elle est considérée comme plus fragile et plus difficile à mettre en œuvre. Dans le cas présent, les dirigeants des établissements impliqués se connaissent de longue date. Ils ont fait leurs études ensemble puis ont toujours été en relation durant leurs diverses expériences professionnelles. Ils ont travaillé notamment dans un grand cabinet d'audit anglo-saxon dont la culture de réseau leur a permis d'acquérir une bonne connaissance des avantages associés aux diverses formes d'organisation en réseau. De même, à la Réunion, un seul prestataire (« IO1R ») appartient à un réseau constitué d'entreprises indépendantes spécialisées dans les études informatiques et d'organisation. Il s'agit d'un petit réseau local regroupant deux entreprises, l'une implantée à Saint-Denis et l'autre à Saint-Benoît. Comme dans le cas du réseau orléanais présenté ci-dessus, les dirigeants des établissements se connaissent de longue date et ont une grande confiance mutuelle.

À l'échelon national, la différenciation hiérarchique s'opère notamment entre la métropole parisienne, voire la métropole lyonnaise, et les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux. À cet échelon, Paris est systématiquement un passage obligé et détient les établissements coordinateurs des réseaux. Il s'agit toujours de réseaux qui comprennent entre dix et vingt établissements spécialisés dans les études informatiques et d'organisation<sup>78</sup>. En revanche, les autres domaines de spécialisation s'étendent toujours à l'échelon régional à l'exception d'un réseau spécialisé dans les services de métreurs et géomètres. Est intégré à ce réseau le prestataire réunionnais « MG1R ». Hormis ce dernier, tous les prestataires réunionnais qui participent à des réseaux de services spécialisés sur un segment productif s'inscrivent à l'échelon local sans liens

---

<sup>78</sup> L'un de ces réseaux appartient un groupe international spécialisé également dans les études informatiques et d'organisation. Chaque zone est contrôlée via des systèmes de filiation.

directs avec les réseaux professionnels parisiens. Il faut invoquer ici l'activité principale des prestataires réunionnais impliqués dans ce type de réseaux. En effet, à l'exception du prestataire « MG1R », ils produisent des services peu qualifiés. Ceux-ci relèvent des services divers rendus principalement aux entreprises spécialisées dans la surveillance ou des services d'études informatiques et d'organisation qui proposent dans des prestations assez banales. De fait, le niveau relativement peu élevé de ces services n'impose pas le recours à des réseaux nationaux, l'intégration des prestataires réunionnais à de tels réseaux étant le plus souvent motivé par l'accès aux innovations, via notamment les professionnels parisiens.

À l'échelon régional, les réseaux présentent également des localisations sélectives. De fait, ils ne rassemblent qu'un nombre restreint de prestataires, quatre au maximum dans le sud-ouest du Bassin parisien et deux à la Réunion. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, la proximité de la métropole parisienne implique que celle-ci est souvent incluse dans les réseaux d'établissements. Ainsi, le créateur et intermédiaire en publicité du Mans (« CP1 ») fonctionne en binôme avec un prestataire parisien. L'entreprise est constituée de deux associés qui en assurent une direction commune. Ils se sont connus durant leurs études. Le dirigeant de « CP1 » avant de s'installer au Mans avait sa propre entreprise à Paris et travaillait en collaboration avec son futur associé. La localisation centrale de l'agglomération parisienne donne accès à une large clientèle d'entreprise mais surtout permet de bénéficier au quotidien des réseaux professionnels parisiens de la filière de la publicité. Toutefois, le dirigeant de l'établissement « CP1 » insiste sur le bien fondé de la présence des créateurs et intermédiaires en publicité dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux.

Dans le sud-ouest du Bassin parisien, ces réseaux sont susceptibles de s'étendre sur deux ou trois régions limitrophes. Cette extension régionale n'est pas possible à la Réunion en raison de l'absence de continuité territoriale. Cela explique la petitesse des réseaux multipolaires de services spécialisés sur un segment productif à la Réunion. La localisation dionysienne est pratiquement toujours retenue. Les autres localisations concernent essentiellement Saint-Pierre et le Port-la Possession, voire Saint-Paul, Saint-Louis ou Saint-Benoît. À l'exception de l'établissement de métreurs et géomètres « MG1R », les réseaux sont implantés uniquement à la Réunion. Le prestataire « MG1R » fait partie d'un réseau composé de cinq autres prestataires répartis à

l'échelon national dans les principales villes de France métropolitaine. Le dirigeant signale que le recours aux nouvelles technologies de l'information et de la communication lui permet d'être intégré au réseau national aussi bien que les autres établissements du réseau. Ainsi, il entretient avec l'établissement principal de Paris des relations hebdomadaires. Il collabore même avec lui et l'établissement lyonnais sur des projets professionnels communs nécessitant des relations hebdomadaires.

Bien que les réseaux de services spécialisés sur un segment productif soient principalement implantés dans les plus grandes villes, certains peuvent s'en affranchir. Ainsi, l'existence de spécialisations régionales peut inciter à des localisations moins centrales qu'attendu. C'est le cas du Port-la Possession à la Réunion en raison de la forte demande des entreprises associées ses fonctions portuaire et industrielle. De fait, y sont localisés les sièges de deux réseaux d'études informatiques et d'organisation sans aucune implantation dans la capitale dionysienne. Le choix d'une localisation dans une ville de dimension peu élevée peut également résulter de volontés individuelles. Dans ce cas, le dirigeant de l'établissement recherche pour des questions personnelles de mode de vie une ville de moindre dimension tout en participant à un réseau dont les autres implantations sont sélectives. Ce motif est également signalé par le dirigeant de l'établissement « CF5 » à propos d'un établissement du réseau situé à Montargis.

L'établissement tourangeau « FD2 » appartient à une entreprise dont la couverture géographique du réseau d'établissements est assez atypique. Certes, les établissements sont dans de grandes villes régionales (Nantes, Rennes et Tours), mais Paris est toujours volontairement évité. Le réseau se compose de quatre établissements de travaux à façon divers spécialisés dans la traduction et l'interprétariat. L'établissement principal « FD2 » contrôle deux filiales, l'une à Rennes et l'autre à Nantes, qui néanmoins ont une large autonomie technique et commerciale. L'évitement de la métropole parisienne est d'autant plus remarquable que leur activité est très qualifiée et très rare. Or, on observe habituellement une correspondance entre le niveau de qualification des services et le niveau économique des villes, les services les plus qualifiés et les plus rares sélectionnant l'agglomération parisienne. La couverture géographique atypique de ce réseau d'établissement spécialisé dans la traduction est soutenue par la personnalité très dynamique du dirigeant de « FD2 ». Ainsi, ce dernier fait partie de la chambre nationale des entreprises de traduction et participe à son fonctionnement d'ensemble à partir de

l'établissement principal localisé à Paris. À l'échelon local, il est impliqué dans les affaires économiques de la ville de Tours.

D'après le dirigeant de « FD2 », les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux présentent un marché de clientèle insuffisamment exploité pour les services d'études rares et très qualifiés liés aux domaines de l'information et de la communication. Par ailleurs, il estime qu'elles offrent une qualité de vie supérieure à celle de l'agglomération parisienne<sup>79</sup>. Toutefois, il signale que Tours présente une situation géographique stratégique. En effet, si la localisation parisienne n'est pas un passage obligé, il en revanche nécessaire d'après le dirigeant de « FD2 » qu'elle soit facilement accessible. Ainsi, Tours, localisée dans le Bassin parisien et reliée par une liaison TGV à Paris satisfait à cette condition. Le choix des deux autres grandes villes régionales a été motivé par les spécialisations économiques de leur région. Nantes a été retenue en raison de l'importance de l'activité aérospatiale<sup>80</sup>, et Rennes, de celle du secteur automobile<sup>81</sup>. De son côté, l'établissement tourangeau travaille en priorité avec les entreprises spécialisées dans la filière viticole, dans la filière des transports ferroviaires (haute technologie) et de l'armement. Ces pôles permettent à l'entreprise d'ajouter à sa clientèle de petites et moyennes entreprises, une clientèle de grandes et très grandes entreprises. Elle est en contact tant avec les dirigeants des établissements locaux qu'avec ceux des sièges parisiens<sup>82</sup>.

L'organisation multipolaire du réseau de services de traduction n'aurait jamais été possible sans le développement des technologies de l'information et de la communication. Ils permettent de réaliser des traductions en temps réel grâce à un

---

<sup>79</sup> D'une manière générale, les dirigeants d'établissement qui mettent en pratique ce point de vue sont tous très dynamiques et impliqués dans les réseaux professionnels parisiens. Par ailleurs, ils jouent souvent un rôle actif dans la vie économique et politique locale et/ou dans la structuration de la filière de leur secteur d'activité à différents échelons géographique.

<sup>80</sup> La demande des entreprises liées aux chantiers navals est en particulier assez élevée. S'y ajoute une forte demande des activités de reconversion ainsi que de la filière agroalimentaire.

<sup>81</sup> Les services de traduction sont également recherchés par les entreprises spécialisées dans les télécommunications et dans la filière agroalimentaire.

<sup>82</sup> D'une manière générale, la demande en services de traduction a été favorisée par les réglementations liées à la normalisation européenne, notamment dans le domaine de l'assurance. La terminologie internationale des audits menés sur la qualité y a également contribué. Enfin, les opérations menées dans le contexte de l'Arc Atlantique pour le développement et la promotion du marketing urbain et les domaines économiques, touristiques et culturels régionaux ont contribué à l'importance de la demande régionale de services de traduction spécialisés et très qualifiés.

transfert quasi-instantané des textes<sup>83</sup> mais aussi de faire appel à des traducteurs français ou étrangers. Enfin, les établissements du réseau sont facilement en relation dès que le besoin s'en fait sentir. Ce fonctionnement est d'autant plus facile à mettre en œuvre que la réalisation technique du travail de traduction de textes, n'est pas contrainte à des contacts directs fréquents avec la clientèle ou entre traducteurs. Toutefois, le service nécessite une première prise de contact et un suivi des besoins de la clientèle. De fait, trois commerciaux ayant à charge 60 établissements par semaines sont en relation régulière avec la clientèle de l'entreprise.

### ***Les réseaux de services multispécialisés***

L'organisation en réseau de services multispécialisés permet aux prestataires de mettre à la disposition des clients une offre globale de services c'est-à-dire une offre multiservices définie par une gamme étendue de prestations complémentaires d'accès facile pour les clients. Ces derniers plutôt que de devoir trouver plusieurs prestataires qualifiés et de confiance, s'adressent à un prestataire qui les fait bénéficier de compétences multiples ou les met, si besoin est, en relation avec un prestataire spécialisé. L'organisation de tels réseaux est particulièrement utile pour les entreprises car elle constitue une réponse au processus de segmentation du secteur des services lié à l'apparition de nouveaux services et à l'accroissement des besoins en services des entreprises.

#### ***UN ÉLARGISSEMENT DES GAMMES DE PRESTATIONS OFFERTES À LA CLIENTÈLE***

Face à la segmentation du secteur des services, le réseau permet tant aux prestataires qu'à leurs clients d'accéder à un environnement diversifié et global de services. Les gammes de services peuvent être constituées via les réseaux d'établissements d'une même entreprise ou d'un groupe, voire entre des réseaux d'entreprises indépendantes sans liens de filiation. Toutefois, ce dernier cas est relativement rare, moins de 20 % des réseaux multispécialisés de services s'y rapportant. Enfin, quelques entreprises ont une appartenance double en ce sens que d'une part leurs établissements sont organisés en réseau multispécialisé (interne à l'entreprise ou au groupe) et que d'autre part elles

---

<sup>83</sup> Jusque dans les années 1970, les travaux de traduction s'appuyaient systématiquement sur des textes écrits de manière manuscrite. Au milieu des années 1970, les machines à écrire et le traitement de texte se diffusent rapidement. À compter des années 1980, la PAO micro-informatique est largement adoptée. Elle raccourcit les délais des prestations et contribue à la disparition des postes de secrétariat. Enfin, le fax et les échanges informatisés permettent de réaliser les traductions en temps réel.



participent à des réseaux multispécialisés d'entreprises indépendantes sans liens de filiation (externe). Les premiers relèvent de prestations complémentaires appartenant à un même domaine de spécialisation et les seconds de domaines de spécialisation complémentaires.

La mise en place d'une offre globale de services via les réseaux de services multispécialisés est liée au principe d'accompagnement des clients dans la diversité de leurs besoins en service. Il peut conduire pour certains secteurs des services à la mise en place d'une logique de filière. C'est le cas notamment des services d'études techniques et des services liés au secteur de la communication et/ou de l'informatique. Ces services sont en général scindés en plusieurs domaines de spécialisation qui définissent l'activité principale du prestataire. Ils comprennent notamment le bâtiment et les travaux publics, l'équipement énergétique et le traitement de l'eau, l'industrie ou encore l'administration et les finances. Toutefois, il est fréquent que ces domaines de spécialisation soient combinés les uns les autres. L'organisation en réseau est particulièrement utile car chacun de ces domaines de spécialisation nécessite des qualifications variées mobilisant des compétences très pointues. Ainsi, un cabinet spécialisé dans le bâtiment et les travaux publics peut être amené à considérer les questions relevant de la géologie et de la géothermie et à intégrer des conseils dans les domaines administratif et financier. Si le bâtiment est destiné au secteur industriel, des problèmes spécifiques peuvent également nécessiter des compétences particulières. Réciproquement, chacun des domaines de spécialisation peut solliciter les autres domaines de spécialisation des études techniques. De fait, les prestataires sont amenés à réunir plusieurs types d'ingénieries, voire de travaux à façon. Ils comprennent notamment les ingénieries qui proposent des études d'impact, de structure, de contrôle et d'expertise divers mais également des travaux de tirage de plan, de dessin industriel...

La logique de filière s'exerce également pour les services en rapport avec l'information et la communication. Elle est d'autant plus prégnante que la maîtrise des réseaux d'information nécessite l'intégration des prestataires à des réseaux d'acteurs qui restituent ou créent les informations utiles à la production des services. Cela leur permet d'avoir accès et de sélectionner les informations dès leur apparition, et réciproquement de diffuser les informations issues de leur propre savoir-faire. Ainsi, le domaine de la publicité nécessite systématiquement le recours à une chaîne de production de services.

Celle-ci regroupe notamment des dessinateurs, des graphistes, des photographes, des conseils en audit de la communication, des services de reprographie et d'imprimerie, voire des spécialistes des multimédias et des nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication. De leur côté, les études économiques et sociologiques et les conseils en information et documentation, très sensibles à la maîtrise des réseaux d'informations, nécessitent un large éventail de compétences spécialisées. Le domaine de l'informatique incite également à la constitution de réseaux multispécialisés. Il se compose en général d'activités spécialisées dans les études informatiques et d'organisation, les travaux à façon informatiques, et/ou les services spécialisés dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, voire les constructeurs de matériel. Les multispécialisations associées à la filière de la communication sont souvent le fait d'entreprises indépendantes tandis que celles des autres filières sont organisées via les établissements d'une entreprise ou d'un groupe.

L'accompagnement global des transactions des clients conduit également les prestataires à proposer à leurs clients une gamme étendue de prestations. Le caractère très personnalisé de la relation de service entre les clients et leurs prestataires implique que ces derniers sont amenés à prendre en considération différents niveaux de l'activité de leurs clients qui sollicitent des services relevant de différents domaines de spécialisation. Ainsi, le bon fonctionnement d'une entreprise, et cela d'autant que l'entreprise est importante, est très sensible à l'association des services financiers, juridiques, d'informatique et d'organisation et d'expertise diverses pouvant relever de la gestion des ressources humaines ou encore de la communication. De plus, si l'activité des clients est orientée vers l'import-export, s'y ajoutent des besoins dans les domaines de la réglementation et des normes internationales, de l'assurance, voire, pour les entreprises qui implantent des établissements à l'étranger, dans le domaine de l'immobilier, ou même de la formation du personnel en langues étrangères. Le plus souvent, la diversité des domaines de spécialisation sollicités pour assurer un accompagnement global des besoins de la clientèle est mise en œuvre via l'association d'entreprises indépendantes plutôt que d'établissements appartenant à une même entreprise ou à un même groupe.

*LES RÉSEAUX DE SERVICES MULTISPÉCIALISÉS DANS LE SUD-OUEST DU BASSIN PARISIEN ET À LA RÉUNION*

Les réseaux de services multispécialisés représentent dans le sud-ouest du Bassin parisien un dixième des établissements organisés en réseau, et à la Réunion, un peu moins d'un quart, soit dans les deux cas environ une dizaine d'établissements. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, la quasi-totalité des établissements participe à des réseaux d'études techniques multispécialisés. Seuls trois établissements relèvent d'autres filières des services. Ils comprennent deux établissements rattachés à la filière informatique<sup>84</sup> (« IO6 » et « FI2 ») et un établissement de services divers rendus principalement aux entreprises intégrées à la filière communication (« DE3 »). En revanche, à la Réunion, aucun établissement d'études techniques n'appartient à des réseaux multispécialisés. Ces derniers sont essentiellement le fait des établissements de la filière informatique et de la filière communication. Ainsi, la moitié des prestataires fournissent des études informatiques et d'organisation et des travaux informatiques à façon. L'autre moitié des prestataires organisés en réseaux multispécialisés proposent des études économiques et sociologiques (un établissement), des conseils en information et documentation (deux établissements), des services de création en publicité (deux établissements) ou des travaux à façon divers (deux établissements). À ces ensembles, s'ajoutent cinq prestataires spécialisés dans le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication dans le sud-ouest du Bassin parisien, et deux prestataires à la Réunion.

*La constitution de petits réseaux locaux*

Les réseaux de services multispécialisés sont pratiquement toujours constitués par un nombre restreint d'établissements. Ainsi, les réseaux de services multispécialisés sont le plus souvent constitués de deux, voire trois établissements<sup>85</sup>. Cela est systématique pour les réseaux constitués par les établissements d'une même entreprise. En revanche, les réseaux composés d'entreprises indépendantes sont susceptibles de réunir jusqu'à environ cinq établissements aux spécialisations complémentaires. De même, pour les

---

<sup>84</sup> L'un des établissements propose des études informatiques et d'organisation et l'autre des travaux informatiques à façon. La multispécialisation des réseaux d'appartenance de ces établissements comprend dans les deux cas des études informatiques et d'organisation, des travaux informatiques à façon ainsi qu'une activité de production de matériel informatique (constructeurs).

<sup>85</sup> Ces petits réseaux internes sont organisés au sein d'une entreprise ou d'un groupe. La détermination du type d'organisation économique retenue dépend des choix du ou des entrepreneur(s) impliqué(s) en fonction des avantages juridiques ou fiscaux recherchés.

établissements qui participent à des réseaux internes et externes<sup>86</sup> ; en général les réseaux internes n'excèdent pas deux établissements mais les réseaux externes peuvent rassembler un nombre plus important de membres.

Ainsi, l'établissement manseau « ES1 » appartient à une entreprise qui réunit plusieurs entités installées dans des locaux voisins. Cette dernière propose à ses clients un accompagnement multiservice destiné à les soutenir, voire les seconder dans l'organisation de leur activité<sup>87</sup>. Elle fournit des services spécialisés dans le développement économique et informatique des entreprises. Cela consiste à prendre en charge les besoins en formation des ressources humaines des entreprises, contrôler et répondre à leurs besoins en équipement tant en matériels qu'en locaux et les conseiller sur les actions à mener pour assurer un bon développement commercial. Ces trois composantes sont chacune menées à bien par trois pôles spécialisés de l'entreprise. Dans le même temps, cette dernière est en relation régulière avec des associations de consultants qui lui permettent d'avoir accès aux innovations organisationnelles et techniques, voire de recourir aux services de prestataires indépendants si besoin est. De son côté, l'établissement « NT3 », spécialisé dans le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, appartient à une entreprise composée d'actionnaires qui par ailleurs sont chacun à la tête d'une entreprise. Ils forment un réseau professionnel d'activités multiples qui relèvent essentiellement du secteur des services d'études, de conseil et d'assistance. Ainsi, ces entreprises relèvent des secteurs de l'informatique, de l'expertise et de l'analyse financière, de la formation dans le domaine de l'informatique, voire du secteur industriel, l'automobile notamment. Elles sont toutes en relations avec « NT3 », soit qu'elles satisfassent une clientèle commune, soit qu'elles entretiennent des relations de clientèle avec l'établissement « NT3 », voire la combinaison des deux.

À la Réunion, la participation à des réseaux d'entreprises indépendantes est fréquente car, aux logiques de filières et d'accompagnement de la clientèle, s'ajoute une logique d'accès aux innovations via l'intégration formelle ou informelle des établissements réunionnais à des réseaux professionnels de France métropolitaine, notamment des

---

<sup>86</sup> Les réseaux internes correspondent aux réseaux d'établissements d'une entreprise ou d'un groupe et les réseaux externes à ceux constitués par des entreprises indépendantes et sans lien de filiation.

<sup>87</sup> La clientèle de l'établissement « ES1 » est constituée d'entreprises du secteur de l'industrie agroalimentaire.

réseaux professionnels parisiens. L'appartenance à ces réseaux n'est pas uniquement le fait des prestataires dionysiens. Ainsi, le prestataire saint-pierrois « FDIR », qui fait office de centre d'affaire et de formation dans le domaine du secrétariat, entretient des relations informelles avec des entreprises parisiennes et en particulier avec l'entreprise dans laquelle le dirigeant était employé avant de créer sa propre entreprise à la Réunion. À Saint-Denis, l'intégration à des réseaux professionnels parisiens est particulièrement recherchée par les prestataires qui proposent des services liés au secteur de la communication ou de l'informatique. Dans la quasi-totalité des cas, il s'agit de dirigeants natifs de France métropolitaine ou de la Réunion qui ont en commun d'avoir eu une expérience professionnelle d'au moins quelques années en France métropolitaine, le plus souvent dans l'agglomération parisienne. Tous insistent sur l'importance que joue le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, de l'Internet notamment, dans leur intégration à ces réseaux professionnels.

Tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, les réseaux d'établissements organisés au sein d'une même entité économique (entreprise ou groupe) ont le plus souvent une forme compacte. On entend par forme compacte le fait que les établissements spécialisés qui constituent le réseau, non seulement sont peu nombreux, mais sont aussi réunis dans la même ville, voire sur le même site (bureaux voisins). Dans ce cas, les relations entre les unités spécialisées sont très fréquentes, voire quotidiennes. Les relations sont très faiblement hiérarchisées et la fonction de coordination de l'établissement principal est réduite. Tous les couples d'établissements qui appartiennent à une même entité économique (entreprises ou groupes) sont dans ce cas<sup>88</sup>. Les implantations des réseaux d'entreprises indépendantes sont le plus souvent aussi dans la même ville mais ce n'est pas systématique. Lorsque c'est le cas, les réseaux multispécialisés sont en général implantés dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux voisins et/ou dans la métropole parisienne. Celle-ci est particulièrement prégnante pour établissements de la Réunion.

---

<sup>88</sup> Il en va de même à la Réunion et dans le sud-ouest du Bassin parisien, mais les entreprises réunionnaises sont par ailleurs très souvent en relation avec des entreprises parisiennes.

***L'organisation interurbaine des réseaux de services multispécialisés***

Les exceptions à une inscription exclusivement locale des réseaux de services multispécialisés, relèvent le plus souvent d'une logique d'activité associée soit à l'activité des prestataires, soit à celle de leurs clients. Par ailleurs, la logique d'accompagnement multiservice des transactions de leurs clients menée à différents échelons géographiques peut également imposer le recours à des prestataires-relais spécialisés dans différents secteurs des services. Enfin, la trajectoire professionnelle des dirigeants d'établissement peut susciter des collaborations éloignées lorsque ces derniers gardent des relations professionnelles avec l'établissement dans lequel ils étaient salariés. Ainsi, le prestataire angevin « NT6 », spécialisé dans le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, travaille en collaboration avec une entreprise grenobloise dans laquelle le dirigeant de l'établissement « NT6 » était anciennement employé. L'établissement appartient à une entreprise mono-établissement dont la moitié de l'activité consiste à créer et gérer des sites sur l'Internet et l'autre moitié à concevoir et distribuer des logiciels spécialisés sur la thématique de la nature. Les relations avec l'entreprise grenobloise sont liées à cette dernière. En effet, l'entreprise grenobloise est de son côté spécialisée dans la constitution de bases de données et les études sur le milieu naturel, notamment sur la bioacoustique. Par ailleurs, elle maîtrise bien les réseaux de distribution et de commercialisation par correspondance de ses produits à l'échelon européen.

Dans le cas d'une clientèle spécialisée et relativement éloignée, le plus souvent à l'échelon régional, il est préférable pour le prestataire d'établir des contacts étroits avec des prestataires géographiquement proches de leurs clients. Ceux-ci constituent alors des relais locaux indispensables à la réussite de la relation de service. Il en va de même pour les prestataires impliqués dans la maîtrise d'œuvre de chantiers éloignés. En général, le prestataire mobilise ses ressources humaines en équipes mobiles, mais, une autre solution consiste à être en relation avec des prestataires locaux qui assurent le contrôle de la bonne exécution de la maîtrise d'ouvrage, voire interviennent dans la résolution des problèmes imprévus tout en maintenant des relations régulières avec le prestataire maître d'œuvre. C'est le cas notamment du prestataire manceau « ES1 », dont la clientèle spécialisée dans l'industrie agroalimentaire l'amène à intervenir à différents échelons géographiques, aux échelons régionaux dans le cadre du suivi de la

maîtrise d'œuvre de chantiers <sup>89</sup>, et aux échelons national voire international dans celui du suivi de leurs transactions commerciales.

De son côté, le prestataire « NT2 », spécialisé dans la gestion des sites bancaires et des plates formes d'échanges de données bancaires informatisées ainsi que dans les applications informatiques liées à l'Internet, au minitel et à la téléphonie, destinées au domaine sportif, fait appel à un réseau de professionnels du multimédia inscrit à l'échelon international. Ce réseau fait l'objet d'accords de partenariat entre différents établissements étrangers spécialisés dans les différents domaines de l'informatique et des multimédias. Ils permettent notamment de réaliser des projets communs qui nécessitent des compétences complémentaires et très qualifiées. L'avantage du caractère international de ce réseau est de pouvoir bénéficier des innovations à l'échelon international. Il comprend notamment des établissements implantés aux États-Unis (Californie), en Hollande (Utrecht), en Belgique (Bruxelles et Louvain), au Canada (Montréal) et en Angleterre (Londres).

À la Réunion, les prestataires « CP1R » et « NT1R » spécialisés dans les conseils en publicité et la diffusion de bases de données forment un groupe compact implanté dans des locaux dionysiens communs. Ils sont par ailleurs impliqués dans des réseaux multispecialisés associés à la filière de la communication. Au-delà de leur activité marchande, ils jouent un rôle moteur dans la coordination de cette filière à la Réunion et dans l'ouest de l'océan Indien. Le fondement des efforts menés pour coordonner la filière communication à l'échelon de l'océan Indien est que la qualification et la connaissance des codes culturels des prestataires locaux devraient les imposer comme un relais incontournable pour les entreprises qui mènent des transactions économiques dans cette zone. La Réunion, en particulier devrait constituer un relais privilégié pour les entreprises de France métropolitaine, voire pour les entreprises européennes. Pourtant, en règle générale, celles-ci s'entourent de leurs prestataires habituels. Le défi des prestataires de l'aire de l'océan Indien est alors de proposer une offre multiservices globale à une clientèle très éloignée en mettant en valeur des atouts adaptés au contexte de l'océan Indien. De fait, ce dernier est considéré comme un espace géographique global et spécifique au sein duquel les prestataires locaux sont les mieux placés pour satisfaire les besoins de ces clients.

---

<sup>89</sup> Il fait notamment appel à un architecte pour assurer le suivi des chantiers de Vendée et de Bretagne.

Le caractère global de la filière communication dans la zone de l'océan Indien assure la cohérence de l'ensemble tout en valorisant chacune de ses parties à différents échelons économiques et géographiques. Ainsi, chacun des secteurs de la filière et chacun des Etats présentent aux acteurs économiques extérieurs une visibilité interne qui restitue les spécificités locales et les caractéristiques des différents prestataires. Cette articulation entre le particulier et le général n'est possible que par l'organisation en réseau des prestataires de l'océan Indien qui, par leurs échanges d'informations et leur coordination, sont capables de présenter l'ensemble de la filière tout en précisant leurs potentiels spécifiques au sein de chaque État. Le dirigeant du groupe réunionnais composé des établissements « CP1R » et « NT1R » est particulièrement impliqué dans cet effort de structuration globale de la filière communication dans l'océan Indien. D'après lui, ce développement solidaire d'initiatives locales représente un enjeu important pour les prestataires, et plus largement, pour les différents États impliqués. Il signale par ailleurs que cette structuration est grandement soutenue par le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Celles-ci, via l'Internet, permettent notamment d'accéder aux chambres de commerce de France métropolitaines et d'Europe, voire d'autres pays. Réciproquement, les présentations des savoir-faire des prestataires de l'océan Indien sont disponibles sur les sites de l'Internet.

De son côté, la proximité spatiale est fondamentale car elle facilite les contacts directs et face à face des prestataires désireux de travailler ensemble au service de leurs clients. Ainsi, à l'échelon intra-urbain, la constitution d'une offre globale de services mise en œuvre par des réseaux multispécialisés, implique que les localisations de ses membres sont interdépendantes. Cette interdépendance des prestataires relève des mêmes principes que celle observée entre les prestataires et leurs clients. Les contacts et les échanges d'informations doivent être fréquents et rapides pour permettre une collaboration réussie des prestataires et satisfaire dans les meilleurs délais les besoins des clients. De fait, les réseaux de services multispécialisés participent à la logique productive urbaine des services, et réciproquement en profitent. Ils contribuent à la formation des externalités urbaines et en particulier, à l'échelon intra-urbain, aux économies de proximités dont ils sont eux-mêmes les bénéficiaires directs. Les dirigeants signalent par ailleurs que le choix d'une localisation dans une grande ville est quasiment incontournable en raison du marché économique qui lui est associé, de



l'accès facile aux réseaux d'information et aux innovations, et de la minimisation des coûts de déplacement que permet la réunion des entreprises clientes, des administrations centrales et des prestataires avec lesquels ils sont en relation.

À l'échelon interurbain, la répartition des établissements organisés en réseaux de services multispécialisés s'opère également à l'avantage des plus grandes villes. Elle est fondée sur des relations de partenariat peu hiérarchisées qui s'appuient sur des relations interurbaines polycentriques. Les externalités produites par ces réseaux professionnels interurbains contribuent aux économies de réseaux urbains qui réciproquement incitent les prestataires à s'appuyer sur les réseaux des plus grandes villes.

À l'échelon régional, les prestataires pour mener à bien le suivi des transactions de la clientèle et/ou l'éloignement des chantiers s'adressent à des partenaires eux-mêmes localisés dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux. Aux échelons régional et national, les trajectoires professionnelles des dirigeants d'établissements peuvent inclure des villes relativement éloignées de la ville où ils décident d'ouvrir leur établissement mais dans tous les cas ces villes sont les plus grandes. À l'échelon international, ces réseaux ont pour but d'assurer un accès global aux innovations techniques et organisationnelles d'une gamme de prestations. Chacun des membres du réseau profite du savoir-faire de ses partenaires et des innovations auxquelles ils ont accès. De fait, ces prestataires sont implantés dans les pôles d'innovations que sont les principales métropoles nationales des États.

La logique d'activité associée aux filières de l'informatique et de la communication sollicite également les plus grandes villes car les logiques productives de ces filières sont directement liées à la logique métropolitaine. Cette logique joue tant du point de vue de la localisation de leur clientèle que de celle des prestataires impliqués dans la production de ces services. Ainsi, l'interdépendance des localisations de la clientèle et des différents types de prestataires concernés rend incontournable une localisation dans les plus grandes villes. Cela implique que les plus grandes villes sont, à l'échelon interurbain un passage obligé pour les initiatives d'organisation de ces filières. Ainsi, dans l'ouest de l'océan Indien, les prestataires désireux de promouvoir la filière de la communication sont tous localisés dans les principales métropoles des États impliqués. Enfin, à la Réunion, quelle que soit la filière considérée, les réseaux multispécialisés de

services incluent pratiquement toujours des professionnels parisiens pour accéder aux innovations.

De leur côté, les prestataires impliqués dans des réseaux de services multispécialisés inscrits à la fois aux échelons intra- et interurbain, contribuent aux interactions globales des plus grandes villes. Ils bénéficient en effet tant des économies de proximité intraurbaine que des économies de réseaux urbains associés aux relations interurbaines. Réciproquement, ces externalités urbaines soutiennent la constitution de tels réseaux professionnels. Ces réseaux permettent à l'échelon intra-urbain de rendre effective la proximité spatiale en facilitant la proximité organisationnelle, et, à l'échelon interurbain, de produire une proximité spatiale en accord avec les relations fonctionnelles qu'ils entretiennent.

### **9.2.2. Les réseaux multipolaires globaux**

Les réseaux multipolaires globaux réunissent les avantages produits par les réseaux de services spécialisés sur un segment productif et par les réseaux de services multispécialisés. Les prestataires qui choisissent cette organisation non seulement mettent en commun leurs moyens avec des prestataires qui exercent la même activité qu'eux-mêmes, mais sont également en relation avec des prestataires qui fournissent des prestations complémentaires aux leurs. Les entrepreneurs impliqués dans de tels réseaux peuvent d'une part réduire leurs frais de fonctionnement et d'autre part proposer à leurs clients une offre globale constituée d'une large gamme de services. De fait, ces réseaux produisent des économies globales, les avantages retirés par leurs membres concernant tant l'organisation interne de la production des services que leur distribution vers les clients (figure 9.4).

Malgré le cumul des avantages associés à ces réseaux, peu d'établissements sont organisés en réseaux multipolaires globaux. Ainsi, seulement deux prestataires relèvent de ce mode d'organisation. L'un est un prestataire angevin d'études informatiques et d'organisation (« IO5 »), et l'autre, un prestataire dionysien d'études économiques et sociologiques (« ES2R »). Le prestataire « IO5 » est spécialisé dans l'ingénierie informatique, les systèmes IBM notamment. Il réalise des études et conseils en informatique, en gestion de production et en conception de logiciels spécifiques. Enfin, il met en place les réseaux informatiques et assure les assistances techniques et la

maintenance du matériel. De son côté, l'établissement « ES2R » est spécialisé dans les études de marché et de sondage. Ces dernières nécessitent l'expertise de bases de données nationales et internationales, des études quantitatives et qualitatives, et des audits et conseils divers.

Les réseaux de « IO5 » et de « ES2R » s'étendent à l'échelon intra- et/ou interurbain tant pour la fonction de mise en commun de moyens du réseau que pour celle de production d'une offre globale multiservice. Leurs configurations spatiales sont également comparables en ce sens qu'elles sont toutes deux sélectives, les établissements de ces réseaux étant localisés dans les plus grandes villes aux échelons national et régional. Enfin, dans les deux cas, s'ajoute à l'organisation interne des entreprises en réseau multipolaire global, l'intégration à des réseaux d'entreprises indépendantes qui exercent des activités complémentaires à celles de leur réseau. Le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication est toujours signalé comme un facteur très important de l'expansion des réseaux.

Les réseaux multipolaires de services spécialisés sur un segment productif ont une couverture géographique nationale. Ils se composent d'une vingtaine d'établissements pour l'entreprise de « IO5 » et d'une dizaine pour celle de « ES2R ». Dans les deux cas, la métropole parisienne s'avère être un passage obligé et, détenant leurs sièges respectifs, coordonne l'ensemble des réseaux. Dans le cas de l'établissement angevin « IO5 », il s'agit d'une structure en groupe dont le siège de la maison mère est à Paris. De son côté, l'établissement « IO5 » dépend d'une filiale dont le siège est à Tours. Pour l'établissement « ES2R », le réseau comprend dans la zone de l'océan Indien, une implantation à Saint-Denis qui correspond à l'établissement dionysien « ES2R » et une autre implantation à Maurice (Saint-Louis). Tant pour l'établissement « IO5 » que pour « ES2R », les dirigeants d'établissement insistent sur le rôle que joue le réseau pour la mise en commun de moyens organisationnels et en particulier pour l'élaboration de méthodologies communes. Toutefois, cela n'interdit pas le développement d'études spécifiques adaptées aux caractéristiques régionales des zones d'implantation des établissements des réseaux, notamment pour la partie océan Indien du réseau de l'établissement « ES2R ».

Les réseaux multipolaires de services multispécialisés internes à chacune des deux structures économiques, sont à la disposition de l'ensemble du réseau d'établissements spécialisés sur un segment productif. Celui de l'établissement « IO5 » s'étend à l'échelon interurbain dans les villes de Tours, Nantes et Angers, tandis que celui de l'établissement « ES2R » est centralisé dans la métropole parisienne. Les spécialisations fonctionnelles des établissements du réseau associé à « IO5 » sont différentes selon les implantations considérées. Ainsi, l'établissement tourangeau assure une fonction de coordination du réseau, centralise les activités de formation et assure la production des services les plus complexes. L'établissement d'Angers est spécialisé dans le négoce, l'installation et la maintenance du matériel. Enfin, l'établissement orléanais a une activité de monétique en association avec le secteur bancaire (tri, post-marquage, cartes bleues). Cette disjonction spatiale des spécialisations fonctionnelles des établissements est compensée par la constitution d'équipes mobiles qui interviennent au gré de la demande des établissements du réseau spécialisé dans l'ingénierie informatique. Elles permettent de mettre au point des solutions globales quel que soit le lieu d'implantation de la clientèle. Le dirigeant de « IO5 » signale que cet affranchissement de la distance est possible à mettre en œuvre à l'échelon régional mais qu'il ne le serait pas au-delà. La présence d'une clientèle spécialisée répartie à l'échelon interurbain facilite cette organisation. Elle comprend notamment le secteur bancaire et les secteurs de la santé, de l'enseignement privé, de la presse et de l'industrie. Les équipes mobiles connaissent bien les exigences communes à tous les clients et celles qui sont spécifiques à chaque secteur. Par ailleurs, les établissements productifs généralistes en contact direct avec la clientèle satisfont à la logique de proximité de la relation de service.

Le réseau multipolaire de services multispécialisés de « ES2R » est d'avantage centralisé que celui de « IO5 ». Plutôt que de recourir au déplacement d'équipes, chacune des spécialisations disponibles est mise à disposition des établissements via les nouvelles technologies de l'information et de la communication. En effet, les compétences multiples relèvent essentiellement du traitement de l'information qui, nécessitant moins de déplacements, peuvent être transmises à distance. De fait, les deux prestataires parisiens du réseau de « ES2R » sont spécialisés dans la gestion et le traitement des bases de données. L'un d'entre eux prend en charge les études particulièrement complexes. Dans tous les cas, les nouvelles technologies de l'information et de la communication sont le support des relations entre les

établissements du réseau national et les établissements spécialisés de la métropole parisienne.

Les réseaux internes des établissements « IO5 » et « ES2 » sont également liés à des réseaux d'entreprises indépendantes. Ainsi, l'établissement « IO5 » et ceux qui exercent la même activité que lui sont en relation avec les revendeurs de matériel IBM et d'une manière plus générale de micro-informatique. Ces derniers sont un moyen d'accès à une clientèle élargie. Ils sont implantés dans des villes de différentes tailles telles Jouy-en-Josas, Bourges, Châteauroux, Poitiers, Niort mais également Paris, Lyon et Nantes. L'imbrication entre le réseau interne de l'établissement « IO5 » et ces entreprises indépendantes permet d'élargir la couverture géographique de la clientèle des établissements du réseau de « IO5 ». Elle introduit dans l'organisation géographique de ces derniers une dimension hiérarchique qui ne comprend plus seulement le sous-ensemble des plus grandes villes mais également les niveaux immédiatement inférieurs du réseau de lieux centraux. Le réseau externe associé au réseau interne de « IO5 » permet donc de descendre plus bas dans la hiérarchie urbaine. De son côté, le réseau externe du réseau associé à l'établissement « ES2R » a pour finalité de favoriser une meilleure intégration locale c'est-à-dire une meilleure intégration dans l'environnement économique immédiat des plus grandes villes où est implanté chacun des établissements. Ces intervenants extérieurs, avec lesquels sont en relation les établissements qui, à l'image de l'établissement « ES2R », assurent la fonction productive de base des services de l'entreprise, relèvent de secteurs d'activité variés. Les uns et les autres sont sollicités en fonction de la nature des études en cours de réalisation par les unités productives du réseau de l'établissement « ES2R ».

### **9.3. LES RÉSEAUX GLOBAUX**

Les réseaux globaux sont des réseaux composites qui résultent de la combinaison entre les réseaux centralisés de distribution et les réseaux multispécialisés. Ils bénéficient à la fois des avantages associés à l'organisation hiérarchique des réseaux centralisés de services et de ceux liés à l'organisation polycentrique des réseaux multispécialisés. L'alliance de ces deux formes de réseaux est bien adaptée au contexte économique contemporain caractérisé par la mondialisation et la globalisation. Avec la mondialisation on voit se multiplier des stratégies d'implantation des entreprises à

l'échelon international. La globalisation est directement associée à ce changement d'échelle. Face à la diversité des espaces d'intervention des entreprises, les agents économiques restituent l'unité de l'ensemble par une conception globale de l'espace. Toutefois, cette conception globale de l'espace va de pair avec la prise en compte des spécificités locales de chacun des lieux d'implantation des entreprises, les échelles d'intervention étant considérées en relation avec leurs différentes formes d'expression locale. Ces nouvelles perceptions et pratiques de l'espace économique par les agents économiques rendent particulièrement importantes les questions d'articulations et d'emboîtements spatiaux. Dans le cas des services d'études, de conseil et d'assistance, ces questions s'appliquent aux différents niveaux de l'organisation hiérarchique des villes, la logique productive des services étant directement associée aux logiques urbaines. De fait, à l'échelon des systèmes de villes, les interactions entre les spécificités locales des espaces et les effets globaux, correspondent aux économies globales, ces dernières résultant des interactions entre les économies de proximité de chacune des villes et les économies de réseau urbain.

Les entreprises organisées aux échelons géographiques inférieurs sont également affectées par ces évolutions qui relèvent de principes généraux d'élargissement des espaces d'intervention des entreprises quels que soient les échelons géographiques impliqués. En effet, il est fréquent que les stratégies des entreprises, que l'on considère leurs transactions ou l'expansion géographique de leurs implantations, sollicitent plusieurs échelons spatiaux sans pour autant atteindre l'échelon international. Pourtant, même lorsqu'il n'intervient pas directement, il est souvent retenu comme référant et peut avoir des incidences sur les dynamiques locales. Ainsi, l'échelon local nécessite souvent d'être interprété en tenant compte des échelons inclusifs supérieurs. C'est le cas notamment des entreprises organisées sur des aires géographiques étendues ou de celles qui entreprennent une expansion spatiale. Dans ces deux cas, les dirigeants sont confrontés à la question de l'articulation entre le local et le global. Les réseaux, en particulier les réseaux globaux de services, sont bien adaptés à cette dialectique car ils permettent de restituer la globalité de l'espace en intégrant chacune de ses parties à la fois dans leurs spécificités et leurs points communs.

### ***Les fonctions d'ubiquité et d'homogénéité des réseaux globaux***

Les réseaux globaux assurent une fonction d'ubiquité des prestations proposées via la structure centralisée de distribution de services. Cette fonction d'ubiquité est recherchée car elle permet de minimiser l'éloignement entre les prestataires et leurs clients. Ainsi, quelles que soient la localisation d'un client et ses stratégies d'expansion, ce dernier peut toujours facilement avoir accès aux services dont il a besoin. Par ailleurs, les prestataires peuvent dans ces conditions assurer plus facilement le suivi des transactions de leurs clients à différentes échelles géographiques. Ainsi, le recours aux réseaux globaux s'impose aux prestataires dont la clientèle comprend de grandes entreprises elles-mêmes implantées à l'échelon international. Ce comportement multiscalaire des agents économiques implique que l'espace géographique soit considéré de manière globale tout en ayant une bonne connaissance des spécificités locales et régionales. Ainsi, les exigences de qualité des prestations offertes à l'échelon international rendent indispensable la présence de relais locaux qui connaissent les comportements des agents économiques locaux et ceux des autres pays ainsi que les caractéristiques des différents marchés économiques. Les réseaux centralisés de distribution de services sont particulièrement bien adaptés à cette composante multiscalaire car, leur structuration hiérarchisée se calquant sur celle du réseau de lieux centraux, ils permettent de tenir compte des caractéristiques des différents niveaux de l'organisation interurbaine tout en assurant un fonctionnement efficace de l'ensemble.

Le caractère global du réseau se traduit également par l'homogénéité des facteurs de production et de l'offre mise à disposition des clients. Cette homogénéité doit être respectée quelle que soit la position hiérarchique des établissements dans le réseau de services. Cette exigence implique que le fonctionnement du réseau doit être suffisamment souple et donc les établissements qui le constituent, suffisamment interactifs. De fait, la structuration en niveaux hiérarchiques rigides et la nature hiérarchique des relations associées aux réseaux centralisés de distribution sont mal adaptées aux flexibilités requises. Dans le réseau, même un établissement mineur doit pouvoir facilement et rapidement accéder à des informations stratégiques d'ordre technique et/ou organisationnel et ce d'autant que, désormais, même de très petites entreprises peuvent être amenées à solliciter des services très pointus et qualifiés pour des budgets qui ne sont pas forcément très importants. L'homogénéité des services disponibles dans le réseau permet de donner satisfaction à tous les types de clients

quelles que soient leur localisation, leur activité, et la dimension et les implantations géographiques de leur entreprise. Cette homogénéité se traduit par une harmonisation des méthodes et des techniques des experts sur l'ensemble du territoire, et, en cas de besoin, par la possibilité de recourir rapidement à des services plus complexes produits par des unités aux spécialisations complémentaires organisées en réseau multipolaire. La multiplication de ces unités spécialisées permet d'élargir les gammes de prestation de l'ensemble du réseau et de fournir aux clients une offre globale très complète de services qui, via le réseau centralisé de distribution, est accessible en tout point du territoire où l'entreprise est implantée (figure 9.5).

### ***Les réseaux globaux dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion***

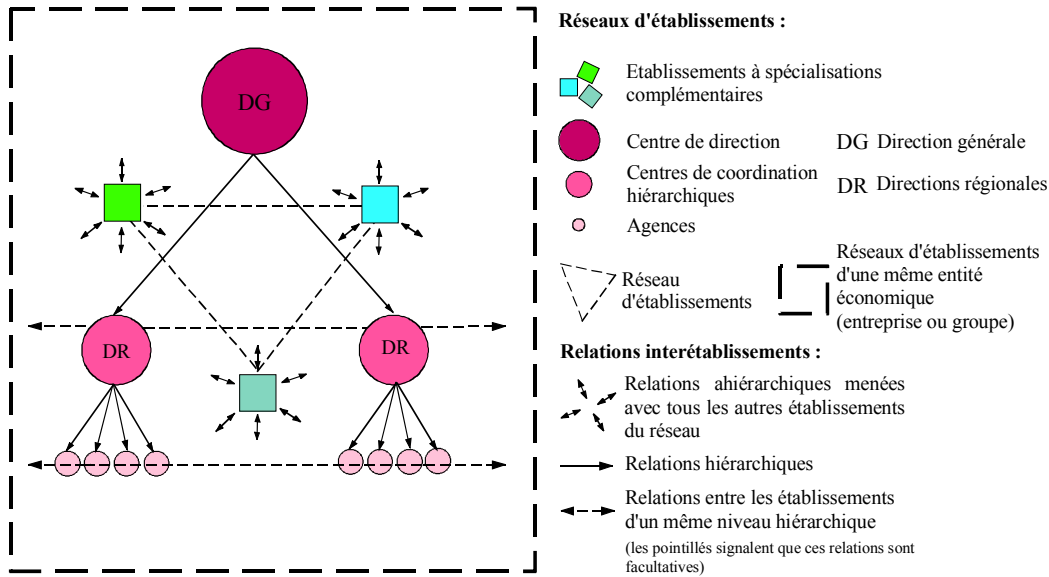
Dans le sud-ouest du Bassin parisien, une vingtaine d'établissements, soit un quart des établissements organisés en réseau, participent à des réseaux globaux. À la Réunion, on en compte une dizaine soit environ deux établissements sur dix. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, près de la moitié des réseaux globaux sont spécialisés dans l'expertise comptable et l'analyse financière, voire les conseils juridiques. À cet ensemble, s'ajoutent un quart de réseaux spécialisés dans les études techniques et un autre quart dans la filière informatique. Enfin, un établissement de régie publicitaire et un établissement de conseil en information et documentation participent également à des réseaux globaux. À la Réunion, un peu plus de la moitié des réseaux globaux sont spécialisés dans les études techniques. Les autres sont partagés entre, d'une part les services d'expertise comptable et d'analyse financière en association avec les conseils juridiques, et d'autre part les régies publicitaires. Contrairement aux entretiens du sud-ouest du Bassin parisien, ceux menés à la Réunion n'ont pas révélé de réseaux globaux pour la filière informatique.

#### ***LA COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE DES RÉSEAUX GLOBAUX***

Les réseaux globaux sont pratiquement toujours organisés au sein de groupes implantés à l'échelon international. Parmi les réseaux globaux spécialisés dans les études techniques, seul le prestataire orléanais « ET5 » participe à un réseau global dont l'extension plutôt que d'être internationale est nationale. Parmi ceux spécialisés dans l'informatique, le prestataire orléanais « IO7 » relève également d'un réseau implanté à l'échelon national, et le prestataire angevin « IO5 » d'un réseau régional. À la Réunion,



**Figure 9.5. - Les réseaux de services d'études, de conseil et d'assistance dans une même entreprise ou dans un même groupe : modèle de réseau global**



Les réseaux globaux associent à l'organisation hiérarchisée des réseaux centralisés de distribution, l'organisation polycentrique des réseaux multispecialisés. La globalité de ces réseaux réside dans l'articulation des fonctions d'ubiquité et d'homogénéité produites par cette association. La fonction d'ubiquité permet l'accès à une clientèle dispersée dans le réseau de lieux centraux. La fonction d'homogénéité est fondée sur l'accès à des unités de production très qualifiées aux spécialisations complémentaires localisées dans les plus grandes villes. Cette articulation des fonctions des réseaux repose sur l'existence de relations interétablissements de nature hiérarchiques contrôlant les centres de distribution des services, et sur des relations ahiérarchiques permettant à l'ensemble des établissements du réseau d'accéder à des services spécialisés. Ces dernières, grâce au développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, s'affranchissent des contraintes de distances mais sont dans le même temps structurées par l'appartenance nationale, voire interrégionale (européenne dans le cas de la France métropolitaine) des établissements. De fait, dans le contexte de la mondialisation et de la globalisation de l'économie, les réseaux globaux ont pour vocation de s'étendre à l'échelon international tout en maintenant des sectorisations nationales. Ce changement d'échelle est particulièrement investi par les services d'études techniques, les services d'expertise comptable et d'analyse financière, les services juridiques, les services d'études informatiques et d'organisation, voire les régies publicitaires. A la Réunion, il permet la concrétisation d'un emboîtement spatial à distance entre les implantations réunionnaises et le réseau national. Toutefois, la Réunion ne s'impose pas comme un relais pour l'expansion des réseaux globaux vers l'aire de l'océan Indien. Cela n'interdit pas néanmoins l'exercice de relations interrégionales entre les prestataires qui assurent le suivi des transactions de leurs clients menées dans l'aire de l'océan Indien, voire une extension du réseau réalisée à partir de la Réunion pour ceux qui n'y sont pas déjà implantés.

les réseaux globaux sont également quasiment toujours d'échelon international. Seulement deux prestataires appartiennent à des groupes implantés à l'échelon national. L'un est un prestataire d'étude technique (« ET3R ») et l'autre un prestataire de régie publicitaire (« RP1R »).

L'importance des réseaux globaux pour les secteurs juridique et de la finance s'explique aisément par la mise en place d'un système d'accumulation mondial qui, par ailleurs, s'articule à un réseau plus classique de petites et moyennes entreprises, voire de très petites entreprises. Ces réseaux d'expertise financière sont fortement liés à la filière informatique qui, soit leur est directement intégrée, soit est organisée en un réseau indépendant. Les réseaux globaux de la filière informatique sont d'ailleurs toujours liés aux entreprises d'expertise comptable et d'analyse financière dans la mesure où celles-ci constituent toujours une part importante de leurs clients (au moins un tiers)<sup>90</sup>. Le secteur bancaire constitue également un client privilégié des réseaux globaux de services informatiques. Ces derniers interviennent notamment en matière de monétique (traitement des chèques et des cartes bancaires), de travaux à façon et de conseils en ingénierie. À ces principaux clients, s'ajoute une clientèle de grandes entreprises appartenant à des secteurs d'activité divers ainsi que des petites et moyennes entreprises. Là encore, la structure composite des réseaux globaux permet de satisfaire différents types de clientèle implantés à différents échelons géographiques.

De leur côté, les services d'études techniques ont connu un important développement aux échelons géographiques supérieurs, de l'échelon régional à l'échelon international. En France métropolitaine, dès l'après guerre, les entreprises de ce secteur procèdent à des stratégies d'extension de leur couverture géographique et de diversification de leurs gammes de prestations. Ainsi, les années cinquante se caractérisent par une expansion à l'échelon national des réseaux centralisés de distribution de service. Dès le milieu des années 1950, les entreprises d'études techniques les plus dynamiques, celles aussi dont les réseaux centralisés sont les plus étendus, créent des unités spécialisées au service de l'ensemble du réseau. Ce principe de spécialisations multipolaires connaît un

---

<sup>90</sup> L'établissement « ID1 » de conseils en information et documentation bénéficie également de cette imbrication des secteurs financier, juridique et informatique. Il est en effet spécialisé dans les renseignements commerciaux et s'appuie sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication pour les diffuser rapidement. Par ailleurs, des unités spécialisées permettent de fournir des recherches plus personnalisées nécessitant des informations tant juridiques que financières. Il appartient à un groupe implanté à l'échelon international.

développement important dans les années 1970 pour faire face aux objectifs de diversification des domaines d'ingénierie technique. Toutefois, c'est à partir des années 1980 que ces entreprises connaissent une expansion très importante, à l'échelon international notamment. On assiste alors à la structuration des réseaux globaux qui allient les formes hiérarchisées et multipolaires telles qu'elles se présentent à la fin des années 1990.

À la Réunion, les régies publicitaires appartiennent à des réseaux globaux implantés à l'échelon international. Dans ces structures, elles font appel notamment aux créateurs et intermédiaires en publicité du réseau. Dans le sud-ouest du Bassin parisien, il en est de même pour un établissement de régie publicitaire. Les autres établissements, bien qu'appartenant également à des réseaux de dimension internationale composés de diverses branches d'activité comprenant notamment la presse, la publicité, le tourisme, etc., ont été classés dans le type « réseaux centralisés de distribution » en raison des faibles interactions entre les différentes spécialités des filiales des groupes.

#### *L'ORGANISATION INTERURBAINE DES RÉSEAUX GLOBAUX*

La configuration spatiale des réseaux globaux s'appuie tant sur le réseau de lieux centraux que sur le réseau des plus grandes villes. Ainsi, les prestataires dont les clients dirigent de grandes entreprises se concentrent dans les plus grandes villes car ils mènent des transactions internationales qui sollicitent les réseaux de transports à longue et très longue distance. De leur côté, les petites et moyennes entreprises, voire les très petites sont implantées dans le réseau de lieux centraux. Pour cet ensemble de clients, la taille des établissements des prestataires et leur nombre sont déterminés au prorata de la dimension des marchés économiques des villes eux-mêmes directement liés à la dimension démographique de ces dernières.

L'accès aux marchés de clientèles est assuré par les réseaux centralisés de distribution, les établissements principaux de ces réseaux se localisant dans les plus grandes villes et les établissements secondaires dans les autres villes. Selon la répartition interurbaine de ces marchés, les implantations du réseau d'établissements descendent plus ou moins bas dans la hiérarchie de lieux centraux. Les services d'expertise comptables et d'analyse comptable, les services d'études techniques et les régies publicitaires, présentent une couverture très dense de leur réseau d'établissements. Comprenant entre 150 et 200

établissements et une vingtaine de directions régionales, le maillage géographique assure la présence d'un prestataire environ tous les 80 km. De leur côté, les localisations des établissements des réseaux de conseils juridiques sont deux fois plus sélectives que celles des services d'expertise comptable et d'analyse financière, ces réseaux comprenant seulement une centaine d'établissements à l'échelon national. Enfin, les localisations des établissements des réseaux d'études informatiques et d'organisation sont encore plus sélectives, avec une taille moyenne des réseaux de 25 établissements.

Conformément aux logiques spatiales des réseaux centralisés de distribution, tant dans le sud-ouest du Bassin qu'à la Réunion, les sièges sociaux sont situés quasiment toujours à Paris et les directions régionales dans les principales villes des réseaux urbains régionaux. Seuls, trois établissements du sud-ouest du Bassin parisien y échappent, deux d'entre eux (« IO5 » et « IO7 ») appartiennent à des groupes régionaux ayant respectivement leur siège à Angers et à Reims, et le troisième (« IO1 ») à un groupe national dont le siège est à Lyon<sup>91</sup>. À la Réunion, un établissement principal d'expertise comptable et d'analyse financière (« CF1R ») est localisé à Saint-Pierre plutôt qu'à Saint-Denis. Cet établissement appartient à un important réseau global d'échelon international qui comprend plusieurs implantations à la Réunion<sup>92</sup>. La localisation saint-pierroise s'explique par la volonté du dirigeant d'établissement de résider dans le sud de la Réunion. Toutefois, il se déplace au moins une fois par semaine à Saint-Denis et, grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, il est en contact quotidien avec les dirigeants dionysiens des autres filiales du groupe. Hormis deux établissements, dont celui précédemment cité, les réseaux globaux des établissements réunionnais, possèdent seulement une implantation, de préférence dionysienne, à la Réunion. Ainsi, au réseau de l'établissement saint-pierrois « CF1R », s'ajoute celui de l'établissement d'études techniques « ET1R ». Cet établissement appartient en effet à un réseau global comprenant trois établissements à la Réunion. Deux d'entre eux, dont l'établissement « ET1R », sont localisés à Saint-Denis et le troisième à Saint-Paul. Parmi les réseaux globaux qui ne comportent qu'un établissement à la Réunion, un seul se démarque par une implantation à la Possession

---

<sup>91</sup> La localisation du siège à Lyon s'explique par l'historique de l'extension du réseau. Initialement il s'agit d'un réseau régional dont l'établissement fondateur était à Lyon. Toutefois, Paris joue un rôle très important dans le réseau global car y sont implantées les directions générales commerciale et de développement.

<sup>92</sup> À l'échelon national, le siège du groupe est dans la métropole parisienne. À la Réunion, il comprend plusieurs filiales dont les établissements principaux sont à Saint-Denis, l'établissement principal d'expertise comptable et d'analyse financière excepté. Le groupe se compose de services d'expertise comptable et d'analyse financière, de services juridiques et de services d'études informatiques et d'organisation.

(« ET3R »). D'après le dirigeant de l'établissement, l'intérêt porté à cette localisation s'explique par la fonction industrielle et portuaire de la Possession et par la proximité de la capitale dionysienne.

Les réseaux globaux qui réunissent plusieurs domaines de spécialisation sont confrontés à plusieurs niveaux de répartition interurbaine de la clientèle. Ainsi, les réseaux globaux constitués des services juridiques et de la finance, auxquels s'ajoutent pour les plus importants, les services études informatiques et d'organisation, coordonnent trois strates de réseaux centralisés de distribution. L'intérêt de rassembler dans une même structure ces différents réseaux est de garantir aux clients, quelles que soient leur importance et leur localisation, l'accès aux diverses prestations du réseau, même si pour certaines, les clients ne sont pas situés à proximité des établissements productifs. De fait, une très petite entreprise implantée dans une ville moyenne sera en relation avec les prestataires d'expertise comptable et d'analyse financière qui, si besoin est, les mettra en relation avec des spécialistes des questions juridiques ou des études informatiques et d'organisation. Ainsi, d'après un dirigeant, « c'est l'entreprise qui va au client et non le client qui doit se déplacer dans une agglomération plus importante pour obtenir des services », et pour un autre, « les clients doivent avoir accès à tous moments à des spécialistes de différents secteurs ».

Les établissements des réseaux centralisés ont recours à des spécialisations multiples qui sont constituées en unités spécialisées. Même pour les réseaux globaux qui réunissent plusieurs domaines de spécialisation, tels notamment les services financiers, juridiques et informatiques, une organisation multipolaire des services les plus qualifiés et les plus rares de chacun de ces services est mise en place. Dans le cas des études techniques qui font appel à plusieurs types d'ingénierie, elles peuvent atteindre un nombre élevé. Ainsi, les prestataires angevins (« ET12 »), tourangeau (« ET13 ») et dionysien (« ET4R ») appartiennent à un même réseau global qui comprend 48 unités spécialisées. Pour les réseaux globaux d'études techniques, il est courant d'en dénombrer au moins une vingtaine. Il en va de même des réseaux globaux des services financiers. Pour leur part, ceux des services juridiques et informatiques en comptent moins de dix. Ces unités spécialisées sont toujours situées dans les plus grandes villes sans toutefois être systématiquement concentrées dans la métropole parisienne. Le plus souvent, elles sont réparties à l'échelon national entre les principales villes des réseaux

urbains régionaux, les plus importantes d'entre elles étant localisées à Paris. Ainsi, les sélections géographiques des pôles les plus spécialisés et les plus qualifiés donnent lieu à une hiérarchie spatiale des compétences calquée sur l'organisation hiérarchique des systèmes de villes. Exceptionnellement, il arrive que l'échelon retenu soit supranational. Ainsi, l'établissement tourangeau « ET14 » appartient à un réseau global de services d'études techniques, dont l'une des unités spécialisées intervient à l'échelon européen. Il s'agit d'une filiale qui, grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication, met à disposition des filiales du groupe une base de donnée technique interrogeable à distance.

#### *L'IMPACT DES NOUVELLES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION*

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication sont une condition sine qua non au fonctionnement des réseaux globaux car ces derniers incluent des relations interétablissements menées sur de longues et très longues distance. Toutefois, elles interviennent même pour le fonctionnement des établissements qui sont relativement peu éloignés, voire dans la même ville, car elles facilitent les échanges d'informations au quotidien. Du point de vue du fonctionnement global du réseau, elles permettent à l'ensemble des établissements, quelle soit leur position hiérarchique, d'avoir accès aux différentes unités spécialisée qui sont à leur disposition. Pour les affaires les plus complexes, il arrive même que les spécialistes des unités spécialisés se déplacent pour épauler directement le prestataire local. Ces relations spécialisées n'interdisent pas l'existence de relations hiérarchiques entre les différents niveaux d'organisation associés au(x) réseau(x) centralisé(s) de distribution inclu(s) dans les réseaux globaux. Des relations entre les établissements d'un même niveau hiérarchique sont également possibles. Pour leur part, les unités spécialisées entretiennent des relations polycentriques intra et/ou interurbaines. Ces relations sont particulièrement sollicitées lors de la mise en place par les établissements principaux de projets importants nécessitant l'association des savoir-faire les plus qualifiés du réseau. Le plus souvent, il s'agit de projets d'échelons nationaux, interrégionaux, voire internationaux, qui nécessitent une collaboration régulière des services spécialisés les plus compétents des réseaux globaux, ceux-là même qui accèdent et intègrent le plus rapidement les innovations internationales au fur et à mesure de leur apparition.

Dans le cas de la Réunion, les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent de rendre efficient un emboîtement spatial à distance entre le département d'outre-mer et son espace national d'appartenance. Ainsi, malgré l'éloignement entre la France métropolitaine et la Réunion, les prestataires réunionnais recourent selon les mêmes modalités aux unités spécialisées de France métropolitaine, notamment les plus qualifiées détenues par l'agglomération parisienne. De fait, les prestataires réunionnais profitent des compétences des réseaux globaux au même titre que ceux de la France métropolitaine. En revanche, la situation géographique de la Réunion dans l'océan Indien, ne dote pas les prestataires réunionnais d'une fonction de relais entre la France métropolitaine et cette zone.

La relative faiblesse de l'intégration de la Réunion dans son environnement régional, implique que la capitale dionysienne n'est pas un passage obligé pour les stratégies d'implantation des grands groupes dans l'aire de l'océan Indien. Cette dernière exerce un contrôle hiérarchique uniquement dans le cas d'initiatives locales d'investissement de l'aire de l'océan Indien. Ainsi, les deux prestataires « ET3R » et « RP1R » appartenant à des réseaux globaux implantés seulement à l'échelon national, constituent « un point d'ancrage-relais » pour mener une extension du réseau dans la zone de l'océan Indien. De fait, le prestataire « ET3R » a sous sa direction un prestataire à Mayotte et un autre à Madagascar. Il en va de même pour le prestataire « RP1R » qui coordonne les transactions de trois établissements situés à Maurice, Mayotte et Madagascar. Toutefois, les sectorisations géographiques menées par les grands groupes internationaux sont à relativiser car elles n'interdisent pas l'existence de relations d'affaires entre les établissements réunionnais et ceux de l'aire de l'océan Indien. Ces relations sont particulièrement sollicitées par les prestataires dont les clients mènent des transactions interrégionales. Pour assurer le meilleur suivi possible des transactions de leurs clients à l'échelon de l'aire l'océan Indien, les prestataires s'appuient sur les relais locaux que constitue chacune des entités du réseau global.

#### *LA PLUS RÉCENTE DES GÉNÉRATIONS DE RÉSEAUX D'ENTREPRISES*

Les réseaux globaux de services d'études de conseil et d'assistance, conçus en réponse aux évolutions économiques contemporaines, constituent la génération de réseaux d'entreprises la plus récente. Ainsi, tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, le développement des réseaux globaux s'est généralisé dans le courant des

années 1980 et 1990, corrélativement à l'expansion de ces réseaux à l'échelon international. Ils concernent toujours des entreprises qui entreprennent une stratégie d'expansion spatiale de leur activité en association avec l'élargissement des gammes de prestations mises à disposition des clients, ou d'entreprises qui, initialement organisées en réseau centralisé de distribution, évoluent vers une organisation plus flexible et donc plus à même de satisfaire les articulations entre le local et le global. À la Réunion, la représentation relativement élevée des réseaux globaux dans l'ensemble des entreprises organisées en réseau, est liée au fait que la diffusion des services d'études, de conseil et d'assistance a été particulièrement importante au cours des années 1980 et 1990 qui correspondent au déploiement spatial des réseaux globaux à l'échelon international. Les réseaux globaux présents à la Réunion sont toujours le fait de groupes nationaux implantés à l'échelon international<sup>93</sup>, voire de groupes étrangers. Ils se comptent toujours parmi les plus importants groupes nationaux ou étrangers, ceux dont l'organisation et la pratique des avantages des réseaux globaux sont les plus avancés.

Les dirigeants d'établissements participant à des réseaux internationaux signalent tous que ces derniers ont été constitués par intégration de réseaux inscrits à des échelles inférieures. De fait, l'expansion de ces réseaux s'effectue toujours par rassemblements successifs de groupes régionaux ou nationaux. Ainsi, l'établissement angevin « CF6 » spécialisé dans l'expertise comptable et l'analyse financière, appartenait à un petit groupe national (12 établissements) qui a été absorbé par un groupe international. De même, l'établissement angevin « CF7 » et l'établissement chartrain « CF8 » étaient intégrés à un groupe régional (8 établissements) rattaché à un groupe international. Il en va de même pour un établissement orléanais « IO8 » d'études informatiques et d'organisation. Le cas du réseau de l'établissement d'études techniques « ET5 » est assez original. Il s'agit d'un réseau national constitué à partir de la fédération de réseaux régionaux qui couvrent l'ensemble de la France métropolitaine. Chaque centre régional est assimilé à un centre collégial participant au réseau national. Ces modalités d'expansion géographique impliquent que l'appartenance nationale joue un rôle important dans la structuration fonctionnelle des réseaux globaux. Cela se traduit notamment par une organisation en réseaux centralisés de distribution et des réseaux multispécialisés propres à chaque État. Certes, certains groupes introduisent dans cette

---

<sup>93</sup> Seuls deux établissements font exception avec un rattachement à des groupes nationaux implantés en France métropolitaine et dans les outre-mers. L'un est spécialisé dans les études techniques (« ET3R ») et l'autre dans les régies publicitaires (« RP1R »).



structuration des regroupements interrégionaux, comme notamment l'échelon européen, mais sans pour autant supprimer totalement les critères d'appartenance nationale.

#### **LA FRAGILITÉ DES RÉSEAUX GLOBAUX**

Les crises financières des années 2000 freinent désormais la croissance de ces réseaux globaux d'échelon international comme si un seuil optimal avait été franchi. Leur fonctionnalité à l'échelon international n'est pas remise en cause mais la complexité des filiations et des prises de participation entre des structures de dimension importante peut s'accompagner d'un manque de transparence financière, voire de forte concurrence entre les membres d'un même réseau. Cela est particulièrement le cas pour les réseaux globaux qui réunissent des domaines de spécialisations différents auxquels sont rattachés des réseaux centralisés de distribution spécifiques, tels notamment les réseaux de services financiers, juridiques et informatiques. Ainsi, la politique d'organisation de ces réseaux tend à une simplification des interrelations de leurs différentes sous-parties.

Deux arguments principaux sont avancés. Le premier est que les clients des cabinets d'expertise comptable et d'analyse financière ne correspondent que partiellement à ceux des cabinets d'études informatiques et d'organisation. Le second est lié à une organisation du travail différente de ces secteurs. Ainsi, les cabinets d'expertise comptable et d'analyse financière assurent un suivi quotidien des dossiers de leurs clients tandis que les cabinets d'études informatiques et d'organisation interviennent plus ponctuellement chez ces derniers. Dans le premier cas, les employés doivent avoir un rythme continu et dans le second, ils doivent être prêts à se mobiliser en équipes d'intervention efficaces et rapides. Il est donc difficile dans de tels réseaux globaux de gérer la main d'œuvre de manière homogène selon des réglementations identiques. Il s'agit surtout de considérer que la clientèle n'est pas systématiquement mise en commun, des prestataires locaux indépendants ou appartenant à d'autres réseaux d'entreprises pouvant être également sollicités.

Par ailleurs, les interrelations sont amoindries du point de vue juridique et financier par une séparation des unités financières des domaines de spécialisation respectifs. En effet, en cas de difficulté d'une des branches du réseau, les imbrications financières entre les différents domaines de spécialisation de ces groupes fragilisent l'ensemble. Toutefois, cela n'entraîne pas une dissociation des différents domaines de spécialisation, les

établissements de l'un pouvant faire appel aux établissements de l'autre et réciproquement. Il ne s'agit donc pas de supprimer le principe d'organisation des groupes en réseaux globaux mais de conserver la souplesse de ces réseaux tout les rendant plus résistants à la conjoncture internationale et aux fluctuations boursières.

La fragilité introduite par les dimensions économiques et géographiques des réseaux globaux est à nuancer. En effet, les modes de filiation directement liés aux intégrations successives de réseaux nationaux, voire régionaux, impliquent que l'appartenance nationale joue un rôle structurant, voire protecteur, dans l'organisation d'ensemble de ces réseaux. De fait, les filiales correspondent à des unités financières relativement indépendantes organisées aux échelons nationaux. Toutefois, si les difficultés financières rencontrées en un point du monde ne menacent pas le reste du réseau, elles peuvent entraîner une détérioration de l'image de marque de l'ensemble, quelles que soient l'appartenance nationale et les performances des établissements. Paradoxalement, cela signifie que les objectifs de globalisation de l'offre mesurés en terme de savoir-faire commun, de culture de réseau et de partage des compétences, ont été atteints. Ainsi, l'articulation entre le local et le global se traduit par la constitution d'un espace global dont chacune des parties est susceptible d'interférer avec les autres indépendamment des spécificités locales. La qualité de l'intégration locale des établissements et la qualité des articulations menées aux échelons interrégionaux et nationaux des réseaux globaux peuvent toutefois constituer des protections face à un éventuel dysfonctionnement de ces réseaux. En revanche, face à un fonctionnement satisfaisant, il leur importe d'être un point d'articulation, vecteur des innovations et des modalités d'organisation et garante des objectifs d'ubiquité et d'homogénéité des réseaux globaux.

#### **9.4. L'INSCRIPTION DES RÉSEAUX D'ENTREPRISES DE SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE SUR LES RÉSEAUX URBAINS RÉGIONAUX**

L'inscription des réseaux d'entreprises de services d'études de conseil et d'assistance sur les réseaux urbains régionaux est considérée au regard de la situation géographique des villes étudiées. Leur prise en compte est fondamentale car elle a des répercussions

sur les niveaux des services que détiennent ces villes et d'une manière plus générale sur les dynamiques structurelles des systèmes urbains.

### ***La situation géographique des villes étudiées***

L'inscription des réseaux d'entreprises des services d'études de conseil et d'assistance sur les réseaux urbains régionaux se réalise à l'identique dans les différentes villes étudiées du sud-ouest du Bassin parisien ; seule Chartres se démarque quelque peu. Ces villes présentent en effet des situations géographiques assez comparables. Elles sont situées dans l'orbite de l'agglomération parisienne sans que les écarts de distance avec la capitale soient suffisamment marqués pour entraîner des positions différenciées en matière de réseaux d'entreprises. De même, leurs profils d'activité économique, caractérisés par de légères surreprésentations dans le secteur des services n'entraînent pas de différenciation interurbaine. Ainsi, tant les réseaux centralisés de distribution de service, que les réseaux multipolaires, ou les réseaux globaux d'entreprises sont également représentés dans ces villes.

En revanche, les réseaux d'entreprises sont moins variés et plus sommaires à la Réunion car celle-ci a connu une diffusion plus tardive des services. Conjointement à la croissance des services à la Réunion, on observe une diffusion des formes de réseaux d'entreprises de services pratiqués en France métropolitaine. Cette diffusion s'étant essentiellement opérée à compter des années 1980, les réseaux d'entreprises revêtent des formes multipolaires ou globales tandis que les réseaux centralisés de distribution de services y sont pratiquement absents. Seuls font exception les prestataires temporaires de personnel pour lesquels cette forme d'organisation est particulièrement bien adaptée.

D'après les dirigeants d'établissements réunionnais, l'organisation en réseau est amenée à s'intensifier en raison de l'évolution économique de la Réunion et des transformations du réseau urbain réunionnais. Le développement général de la société de service et les besoins sans cesse accrus en services par les entreprises entraînent une nécessaire structuration des secteurs des services. Or, cette structuration s'appuie notamment sur l'organisation en réseau des entreprises. D'autre part, les contraintes d'accessibilité des villes liées à l'accroissement du trafic automobile et la diminution de la macrocéphalie dionysienne associée à l'augmentation relative de la dimension économique et démographique des autres villes réunionnaises, conduisent les entreprises à entreprendre

des stratégies spatiales plus complexes. En effet, par le passé, les établissements dionysiens pouvaient facilement gérer un réseau de clientèle réparti sur l'ensemble du territoire réunionnais. Aujourd'hui, la proximité entre les prestataires et leurs clients est recherchée dans différentes villes mises en relations par les stratégies spatiales en réseaux des acteurs économiques. Ainsi, à la Réunion, le développement de la société de services et le développement urbain se sont accompagnés non seulement d'une différenciation interurbaine mais aussi d'un développement de formes de réseaux professionnels aux échelons intra- et interurbains. De fait, alors que par le passé la centralité dionysienne s'exerçait sans partage sur l'espace réunionnais, elle doit aujourd'hui composer avec la centralité des autres villes du réseau urbain et est susceptible de revêtir différentes formes.

Pourtant, les réseaux d'entreprises sont toujours moins nombreux à la Réunion<sup>94</sup>. Ainsi, les entreprises présentent plus souvent que celles des villes du sud-ouest du Bassin parisien une organisation centralisée sans réseau structuré. Les caractéristiques structurelles des entreprises réunionnaises et les caractéristiques d'accessibilité interurbaine contribuent également à la surreprésentation de ce mode d'organisation. Les structures mono-établissements ou des réseaux sommaires d'établissements sont en effet plus fréquents qu'en France métropolitaine en raison du développement relativement récent de l'économie de service à la Réunion. Par ailleurs, jusqu'au début des années 1990, l'ensemble des unités urbaines du réseau urbain réunionnais étant facilement accessible depuis Saint-Denis, les entrepreneurs n'étaient pas contraints à participer à des réseaux d'entreprises interurbains. Aujourd'hui, les problèmes d'accessibilité, notamment entre le nord et le sud de la Réunion, incitent les entrepreneurs à avoir des stratégies économiques interurbaines dans lesquelles l'organisation en réseau des entreprises est incontournable. Ainsi, la centralisation absolue en l'absence de réseau structuré correspondrait plutôt à une étape initiale de développement des services d'études, de conseil et d'assistance, qu'à une forme d'organisation réunionnaise caractéristique amenée à perdurer.

---

<sup>94</sup> Dans le sud-ouest du Bassin parisien, 80 établissements, soit un peu plus des trois quarts des établissements dont le dirigeant a fait l'objet d'un entretien, participent à des réseaux d'entreprises. À la Réunion, on en dénombre 44, soit un peu plus de la moitié des établissements enquêtés. La moitié des réseaux y est assez sommaire, ne réunissant qu'un nombre peu élevé d'établissements, tandis que dans le sud-ouest du Bassin parisien ce n'est le cas que d'un peu plus d'un quart d'entre eux.

Dans les villes du sud-ouest du Bassin parisien, l'inscription des réseaux centralisés de distribution de service se manifeste par la présence d'une direction régionale dans une ou deux des villes étudiées, une sélection s'opérant entre Tours et Orléans, voire entre Angers et Le Mans. En revanche, à Chartres, ce n'est jamais le cas. Il faut invoquer ici, sa plus grande proximité à la capitale parisienne. À la Réunion, les directions régionales sont systématiquement à Saint-Denis. Toutefois, si l'entreprise ne possède qu'un seul établissement à la Réunion, celui-ci est en général directement rattaché à la direction générale, voire à une unité de coordination des outre-mers. D'une manière générale, la présence d'une direction régionale dans une ville n'interdit pas la présence d'une ou plusieurs agences commerciales dans la dite ville.

Tant dans le sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion, les sièges sociaux des réseaux centralisés de distribution dont l'étendue est nationale, voire internationale, sont toujours localisés dans l'agglomération parisienne. Dans le cas de réseaux étendus à l'échelon régional (un quart des réseaux centralisés de distribution), les sièges sont situés dans la ville tête de réseau. Souvent, cette localisation est choisie en raison de la proximité de la famille de l'entrepreneur ou d'un choix personnel de lieu de résidence. À la Réunion, les réseaux régionaux de ce type sont en cours de formation sans niveaux hiérarchiques intermédiaires<sup>95</sup>. Par ailleurs, on n'observe pas de stratégie d'implantation d'établissements d'entreprises réunionnaises dans les pays de la zone de l'océan Indien, ces derniers étant en général assez compétitifs en matière de services d'études, de conseil et d'assistance (Maurice et l'Afrique du Sud notamment).

Les prestataires participant à des réseaux multipolaires sont implantés dans les principales villes des réseaux urbains régionaux. Ces réseaux ont le plus souvent une extension locale, voire régionale. Ainsi, la proximité de l'Île-de-France implique que la localisation parisienne est souvent retenue par ce type de réseau sans toutefois automatiquement exercer une fonction de contrôle du réseau. À la Réunion, Saint-Denis est la localisation la plus souvent retenue car les prestataires impliqués dans ces réseaux affectionnent les avantages d'agglomération des plus grandes villes régionales. C'est le cas notamment pour les petits réseaux locaux multispécialisés. Toutefois, quelques prestataires préfèrent retenir la localisation saint-pierroise invoquant les conditions de

---

<sup>95</sup> Il s'agit de forme de centralisation absolue où le centre de direction contrôle un petit nombre d'établissements.

vie meilleures du site de la ville associées à une évolution économique favorable depuis ces dix dernières années.

L'attraction des plus grandes villes des réseaux urbains régionaux pour les réseaux multipolaires, en particulier les réseaux locaux, est liée à la nature et à la dimension de l'environnement économique qu'elles constituent. Dans le cas des réseaux multispécialisés, l'organisation des effets de gammes contribue réciproquement à renforcer la diversité de cet environnement économique. Les réseaux multipolaires sont également un facteur important de sa structuration. En effet, face à la diversité des services du milieu urbain, ils permettent aux prestataires impliqués dans ces réseaux, de réduire l'incertitude et la concurrence inhérentes à cet environnement. De fait, ils permettent d'associer aux proximités spatiales caractéristiques de ces villes, des proximités organisationnelles et fonctionnelles. À la Réunion, les prestataires qui participent à de tels réseaux, sont toujours au moins de manière informelle en relation avec les milieux professionnels parisiens. Le plus souvent les contacts avec ces derniers sont liés à une expérience professionnelle en France métropolitaine, voire directement à Paris. La régularité de leurs contacts avec ces professionnels leur permet d'avoir accès aux innovations au fur et à mesure de leur apparition.

Les réseaux globaux, mêlent les logiques des réseaux centralisés de distribution et celle des réseaux multipolaires à spécialisations multiples. La hiérarchie des établissements de coordination du réseau que sont les directions régionales est opérée selon les mêmes modalités que les réseaux centralisés de distribution de services. De leur côté, les choix de localisation des unités spécialisés sont effectués en fonction des niveaux de centralité des villes. La dimension économique de ces dernières est importante pour ces unités car elle leur permet d'avoir accès à un environnement économique diversifié facilitant l'accès aux innovations et l'intégration à des réseaux professionnels variés. L'accessibilité de ces unités spécialisées dans la configuration spatiale du réseau d'entreprise présente un intérêt majeur car tous les établissements du réseau de l'entreprise doivent pouvoir avoir accès facilement à ces unités. De fait, elles doivent avoir une localisation centrale dans le réseau urbain. De fait, plus les services produits par ces unités spécialisées sont complexes et rares, plus le choix de localisation sera sélectif. Ainsi, la métropole parisienne capte les plus qualifiés d'entre eux. Toutefois, un bon nombre de ces unités spécialisées sont situées dans les plus grandes villes des

réseaux urbains régionaux. Le principe de localisation de ces unités dans les villes du sud-ouest du Bassin parisien est alors le même que celui qui régit celle des directions régionales des réseaux centralisés de distribution de services.

### ***L'impact des réseaux d'entreprises sur les niveaux des services***

L'impact des réseaux d'entreprises sur les niveaux de services se traduit par une homogénéisation des prestations proposées tant du point de vue de la diversité des prestations proposées que des qualifications requises. Le support que constitue la structuration des réseaux urbains pour l'organisation de ces réseaux d'entreprises implique que l'on trouve les mêmes niveaux de services pour un niveau donné de villes. De fait, les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux présentent des services similaires. Hormis Chartres dont les services sont un peu moins qualifiés et moins diversifiés, les villes du sud-ouest du Bassin parisien ainsi que la capitale dionysienne présentent les mêmes niveaux de services d'études, de conseil et d'assistance.

Ce principe d'organisation spatiale et fonctionnelle est d'autant plus facile à mettre en œuvre qu'il est soutenu par les réseaux d'entreprises qui eux-mêmes s'appuient sur la structuration des réseaux urbains. Ils contribuent à une certaine banalisation des niveaux de services dans les villes. Certes les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux apparaissent très spécifiques lorsqu'elles sont considérées en référence à leur sous-système régional, mais à l'échelon national elles ne constituent alors que des villes moyennes très banales significative d'une diffusion généralisée des services dans le système urbain. Toutefois, cette banalisation ne signifie pas que les services y sont quelconques. Elle s'est en effet accompagnée d'un relèvement général des niveaux des services, et cela en particulier dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux. Les réseaux d'entreprises en exploitant les avantages comparatifs interurbains sont directement impliqués dans les sélections qui ont été effectuées à la faveur de ces villes. De fait, ils sont un important facteur de diffusion des services à l'échelon régional. Toutefois, il va de soit que les services d'études, de conseil et d'assistance les plus qualifiés, complexes et rares leur échappent, et cela tant dans les villes du sud-ouest du Bassin parisien qu'à la Réunion. Ces derniers sont toujours le privilège des plus grandes métropoles nationales, voire internationales.

Aujourd'hui, le recours aux services, quelles que soient les activités économiques entreprises, s'impose largement aux chefs d'établissements. Ainsi, les réseaux d'entreprises de services continuent à être des vecteurs de diffusion des innovations, mais désormais ils ont surtout pour but d'optimiser l'efficacité et l'intégration des entreprises de services dans leur environnement économique proche et lointain. Cette efficacité repose non plus seulement sur l'exploitation des positions relatives des lieux centraux dans la hiérarchie urbaine mais aussi sur les avantages liés aux relations en connexité des plus grandes villes. Ainsi, la génération la plus récente de réseaux d'entreprise, les réseaux globaux, est certes fondée sur une distribution généralisée et hiérarchisée des services donnant satisfaction à la demande locale. Mais, leur intérêt repose de plus en plus sur l'efficacité du fonctionnement interne de l'entreprise via l'accès aux unités spécialisées de services complexes, qualifiés et rares par l'ensemble des établissements du réseau.

### ***L'impact des réseaux d'entreprises sur les dynamiques structurelles des systèmes urbains***

Les réseaux d'entreprises par leur implication dans le processus de diffusion ont un impact sur les dynamiques structurelles des systèmes urbains. Ils participent à la reproduction d'une même structure au sein des différents réseaux urbains. Cette reproduction s'opère dans les villes du sud-ouest du Bassin parisien mais on aurait certainement pu l'identifier à partir de n'importe quelle région française. La Réunion ne semble pas être à l'écart de cette dynamique bien que considérablement éloignée de son espace national d'appartenance.

Certes, la diffusion de l'organisation en réseaux des entreprises y a été plus tardive. De fait, les formes les plus anciennes de réseaux d'entreprises y sont très rares et d'une manière générale les réseaux d'entreprises plus sommaires et en moins grand nombres. Toutefois, l'émergence de réseaux d'entreprises suivant les mêmes principes que ceux observés en France métropolitaine, et s'effectuant conjointement à la structuration du réseau urbain réunionnais, semble participer des mêmes logiques de reproduction régionale qu'en France métropolitaine. Même si le développement des réseaux d'entreprises a été plus tardif à la Réunion, depuis une vingtaine d'années la diffusion des formes d'organisation en réseau des prestataires interrogés dans le sud-ouest du Bassin parisien, contribue à rendre effectif un emboîtement spatial à distance entre la



Réunion et son espace national d'appartenance. En effet, les réseaux d'entreprises ayant un impact sur le développement urbain et régional qui réciproquement agit sur l'extension de ces réseaux à différentes échelles géographiques, participent à la cohérence d'ensemble de l'espace national.

Pourtant, si les prestataires impliqués dans les réseaux d'entreprises sont chacun considérés individuellement, leur rayon d'action est en général seulement local, voire régional. S'adressant à une clientèle proche, ils ne s'affranchissent de leur environnement immédiat que dans le contexte du suivi de transactions de leurs clients menés à des échelles plus larges. Ainsi, la Réunion profite assez peu de sa situation géographique dans l'aire de l'océan Indien dont la valorisation n'est par ailleurs pas facilitée par le contexte géopolitique régional. En revanche les réseaux d'entreprises, quelle que soit leur extension géographique, ont des répercussions sur chacun des établissements impliqués dans ces réseaux. Dans le cas des réseaux centralisés de distribution de services ou des réseaux globaux, les établissements centraux situés dans les plus grandes villes en sont les principaux bénéficiaires. Toutefois, les établissements moins centraux profitent également de leur appartenance au réseau, car ils ont accès facilement à des services spécialisés, notamment pour les réseaux globaux. Dans le cas des réseaux multipolaires les avantages retirés de l'organisation profite plus également aux différents participants impliqués. Néanmoins, ces derniers sont moins nombreux et géographiquement moins étendus. Dans tous les cas, les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux s'imposent comme les principaux supports des réseaux d'entreprises de service tant dans l'organisation intra-urbaine qu'interurbaine de ces réseaux. Elles constituent des vecteurs de diffusion des différentes formes de réseaux d'entreprises et des activités que soutiennent ces réseaux.

L'absence de réseau structuré est souvent critiquée par les dirigeants eux-mêmes qui estiment que cette organisation est mal adaptée aux évolutions économiques contemporaines. Du point de vue de la clientèle, la centralisation absolue implique que le prestataire ne peut répondre à la contrainte de la distance que par ses déplacements. Or, ces derniers dès qu'ils excèdent une heure de temps sont très discriminants pour l'activité de l'entreprise. De fait, l'entreprise ne peut avoir qu'une clientèle locale ou régionale, le centre principal étant le seul point de départ de ces déplacements. Du point de vue professionnel, les relations avec les partenaires sont rarement formalisées et les

effets de gammes plus difficiles à mettre en œuvre. L'entreprise ne peut entreprendre une stratégie multiscalaire sans relais locaux géographiquement dispersés. Par ailleurs, à l'échelon local l'appartenance à des réseaux professionnels rend plus efficace l'activité du prestataire, comme si en s'associant avec d'autres prestataires étaient créés des effets cumulatifs renforçant le pouvoir d'action de chacun. La maîtrise des réseaux d'information et l'accès aux innovations sont particulièrement invoqués par les prestataires. Ces réseaux professionnels locaux, multipolaires le plus souvent, leur permettent d'optimiser leur activité à différents échelons géographiques, soit qu'ils aient plus facilement accès aux innovations des métropoles centrales, soient que le suivi des transactions extra-locales de leurs clients s'en voit facilité.

## CONCLUSION

La centralisation absolue en l'absence de réseau structuré concerne tout type d'entreprises mais l'organisation en réseau s'impose dès que les entreprises désirent étendre leur réseau de clientèle, réaliser des économies d'échelle dans l'organisation de leur production ou mettre à disposition de leurs clients une offre globale diversifiée de prestations. Ainsi, la première génération de réseaux, les réseaux centralisés de distribution, répond aux nouvelles opportunités de clientèle associées à la croissance de la demande en services. Ces réseaux permettent de contrôler la multiplication des établissements dans le système urbain tout en respectant la relation de proximité contenue dans la relation de service entre les prestataires et leurs clients. La seconde génération de réseaux, les réseaux multipolaires bien adaptés aux services liés au développement de la communication et du traitement de l'information, est associée à la diversification des gammes de prestations offertes et à la structuration de l'organisation de la production de ces services. Dans le même temps, le contexte de la mondialisation et de la globalisation de l'économie a favorisé une mixité entre les formes centralisées et multipolaires de réseaux d'entreprises, permettant à ces dernières de produire efficacement une offre globale diversifiée de services sur un espace étendu.

Au fur et à mesure de ces évolutions, bien que certains réseaux d'entreprises voient leur structure se transformer, la coexistence des différentes générations de réseaux d'entreprises dans l'espace géographique contribue à leur diversité. Celle-ci n'entraîne pas de différenciation entre les villes du sud-ouest du Bassin parisien, les réseaux

d'entreprises s'inscrivant de manière identique à Angers, Chartres, Le Mans, Orléans et Tours. Seule Chartres se distingue quelque peu, les centres de directions des réseaux d'entreprises hiérarchisés lui échappant au bénéfice des autres villes. À la Réunion, malgré la faiblesse de l'activité industrielle et le nombre relativement élevé de petites entreprises, on observe les mêmes principes d'organisation en réseau que dans le sud-ouest du Bassin parisien. Toutefois, la diversité des réseaux y est moins importante en raison de la diffusion tardive des services d'études, de conseil et d'assistance.

Ainsi, les réseaux centralisés de distribution de services y sont pratiquement absents alors que ce n'est pas le cas dans le sud-ouest du Bassin parisien car au moment de leur expansion, la diffusion des services n'était pas effective à la Réunion. En revanche, on assiste à l'émergence de réseaux multipolaires qui sont souvent le fait d'entreprises locales. Ces réseaux sont assez sommaires, ne réunissant qu'un nombre réduit d'établissements, mais sont en relation avec des réseaux professionnels de France métropolitaines, parisiens notamment. En revanche, les réseaux globaux auxquels sont intégrés des établissements réunionnais, sont pratiquement toujours de dimension, tant économique que géographique, très importante. Ils relèvent de grands groupes nationaux ou étrangers ayant une stratégie d'expansion menée à l'échelon international. Dans ce contexte, la Réunion ne s'impose pas comme un relais économique vers l'aire de l'océan Indien. Ces établissements sont rattachés à des centres de direction implantés en France métropolitaine, notamment dans la capitale parisienne, ce qui témoigne bien de l'emboîtement spatial à distance entre la Réunion et la France métropolitaine.



## CONCLUSION DE LA TROISIÈME PARTIE

L'échelon local est fondamental pour les services d'études, de conseil et d'assistance, quels que soient leur nature et leur niveau de qualification. Il est le niveau d'organisation où est exécutée la relation de services conditionnée par la proximité entre les prestataires et leurs clients. Cette prégnance de l'échelon local n'interdit pas une intervention des prestataires à différents échelons géographiques dans le cadre du suivi des transactions que mènent leurs clients. Ces caractéristiques prévalent tant pour les prestataires du sud-ouest du Bassin parisien que de la Réunion. Pour la première génération de services, elles ont contribué à l'organisation de vastes réseaux centralisés de distribution qui, à l'échelon interurbain, sont autant de points d'accès à la clientèle. Toutefois, la très forte croissance de la demande en services et un processus de diversification du secteur ont conduit les prestataires à adopter de nouvelles formes de réseau, notamment pour les services liés au développement de la communication et du traitement de l'information. Aux échelons local et régional, ont été mis en place des réseaux multipolaires, et aux échelons supérieurs, des réseaux globaux particulièrement bien adaptés au contexte actuel de la mondialisation. Les réseaux centralisés de distribution associaient également ces nouvelles formes à leur organisation, en particulier les réseaux globaux. La Réunion n'échappe pas à ces nouvelles évolutions. Des établissements réunionnais sont intégrés aux réseaux globaux d'entreprises de services. Les réseaux locaux, bien que plus sommaires que dans le sud-ouest du Bassin parisien, ont accès aux innovations de France métropolitaine par l'intermédiaire des relations entre les prestataires réunionnais et les milieux professionnels parisiens. La situation géographique de la Réunion dans l'aire de l'océan Indien ne suscite qu'exceptionnellement la constitution de réseaux d'entreprises de services à l'échelon de son environnement régional proche. En revanche, ses liens avec la France métropolitaine en matière de réseaux d'entreprises, témoignent d'un emboîtement spatial à distance avec cette dernière.



## CONCLUSION

L'organisation spatiale des services aux entreprises dans les réseaux urbains est significative de l'inscription interurbaine du cycle d'innovation économique contemporain. Au fur et à mesure que la croissance de ces services s'est diffusée entre les villes, elle a contribué au renouvellement des activités urbaines et ainsi participé à la constitution d'une génération de villes caractéristiques du cycle urbain associé à la diffusion de ce cycle économique. Les plus grandes villes ont été les principales bénéficiaires de la diffusion des services aux entreprises. Toutefois, toutes les villes ont connu une augmentation du poids relatif des services aux entreprises dans leur base économique, ce qui témoigne du caractère de grande généralité d'un processus de diffusion lié à une transformation structurelle du système économique et de la capacité d'adaptation de chaque ville.

L'intensité de la diffusion des services aux entreprises présente des degrés divers selon les niveaux de centralité des villes. Ainsi, la structure urbaine est apparue comme le principal vecteur de cette diffusion, rappelant toujours l'importance du lien entre le développement urbain et le développement économique. En revanche, les spécificités régionales se sont avérées moins prégnantes que ce que l'on aurait peut-être pu attendre. Cette remarque va de pair avec le faible impact de la centralité spécialisée des villes. En effet, cette dernière intervient peu au regard des formes cristalliniennes et métropolitaines de la centralité. La prégnance de ces deux formes de centralité s'explique par le fait que la logique productive des services aux entreprises est directement associée aux logiques urbaines tant pour leur action relativement banale dans le réseau de lieux centraux que pour celle particulièrement spécifique dans le sous-ensemble des métropoles.

Par son extrême diversité, le secteur des services aux entreprises synthétise bien la globalité et la spécificité de l'environnement urbain, notamment de celui des métropoles. Il se hiérarchise en un spectre de services plus ou moins qualifiés, complexes et rares, en réponse à la variété des besoins des entreprises qui sont susceptibles d'avoir recours aux prestataires de services à quasiment tous les stades d'élaboration de leurs produits et leurs services. Ainsi, certaines entreprises à vocation locale et de taille relativement modeste ne s'adressent aux prestataires de services que pour des tâches assez banales. Les autres clients s'échelonnent jusqu'à constituer un sous-ensemble sollicitant les services les plus performants, rares et stratégiques. Les plus grandes villes se distinguent dans la mesure où elles rassemblent tous les niveaux de services. Le caractère généralisé du processus de diffusion implique que les services aux entreprises ne sont pas le fait des seules métropoles. Toutefois, tous ne se propagent pas dans l'ensemble du réseau de lieux centraux, la diffusion s'opérant de manière d'autant plus sélective que les services aux entreprises sont de niveau élevé.

Le caractère sélectif de la diffusion interurbaine des services aux entreprises a donné lieu à des concentrations elles-mêmes sélectives dans les plus grandes villes. Ainsi, on a assisté à un renforcement du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine. Le fait que la diffusion contribue à la formation d'un sous-ensemble de villes particulièrement privilégiées implique que la dichotomie Paris/province s'est amoindrie de manière continue selon des principes structurels spécifiques à la dynamique contemporaine des systèmes urbains. Ainsi, Paris est épaulé par les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux qui sont, elles aussi capables de capter une partie de la croissance des services aux entreprises. Cette évolution s'est effectuée en liaison avec les progrès réalisés dans les domaines des transports et des technologies de l'information et de la communication. Ces derniers ont en effet entraîné une contraction de l'espace-temps qui rend possible de nouvelles pratiques des échelles de l'espace et du temps avec, d'une part un agrandissement de l'échelle géographique, et d'autre part une réduction de l'échelle temporelle. Ainsi, la longue distance et l'instant ne sont plus contradictoires.

La Réunion n'est pas restée à l'écart des processus macroéconomiques et en particulier du développement de la société de service. Ainsi, à la Réunion, le processus de diffusion interurbaine des services aux entreprises n'a pas dérogé à la règle des emboîtements spatiaux des sous-systèmes régionaux au système national malgré



l'important éloignement de son espace national d'appartenance. Certes, cette diffusion a été plus tardive qu'en France métropolitaine car la départementalisation n'a pas été immédiatement suivie d'une activité économique significative. Il a fallu au préalable mettre en place les infrastructures nécessaires à son développement. De fait, la diffusion des services aux entreprises n'a été effective qu'à compter des années 1970 et 1980 dans le contexte de l'expansion de la société de consommation et de service. Toutefois, une fois déclenchée, elle a été particulièrement intense et rapide. La jeunesse du réseau urbain réunionnais implique que la diffusion des activités économiques, et notamment des services aux entreprises, plutôt que d'agir sur une structure urbaine déjà constituée, a contribué à la mise en place de nouvelles différenciations spatiales. Si Saint-Denis continue à exercer une polarisation sur l'ensemble de la Réunion, désormais, cette polarisation n'est plus exclusive. La structuration du réseau urbain s'est concrétisée par la hiérarchisation des centres urbains. Cette hiérarchisation implique que d'autres centres sont capables de s'affirmer comme des vecteurs économiques, même si Saint-Denis s'impose comme le vecteur principal.

Saint-Denis n'a donc pas le monopole exclusif des services aux entreprises. L'étude de la diffusion des services aux entreprises confirme que la Réunion échappe au modèle macrocéphale des outre-mers caractérisé par une structuration sommaire de réseaux urbains dominés quasi exclusivement par leur capitale. À la Réunion, on a assisté à une diffusion généralisée des services aux entreprises dans l'ensemble du réseau urbain. Cette diffusion s'est néanmoins accompagnée d'une surconcentration des emplois de services aux entreprises dans la capitale dionysienne, et dans une moindre mesure dans la seconde ville du réseau urbain réunionnais, Saint-Pierre. Ce processus de diffusion sélective s'est réalisé à l'échelon régional selon les mêmes proportions que celles observées à l'échelon national entre la métropole parisienne et le reste du réseau urbain de la France métropolitaine. Cela pose la question de l'échelle du processus de métropolisation. Le processus de diffusion sélective auquel est inhérente une concentration sélective des activités économiques dans les métropoles, suit-il les mêmes principes à l'échelle de villes de moindre dimension mais à la tête de leur sous-système régional ? L'observation des positions de la métropole parisienne et de la capitale dionysienne, a montré que, malgré des ordres de grandeurs considérablement différents, le degré de sélectivité des services aux entreprises était comparable. Ce constat mériterait d'être vérifié pour les autres réseaux urbains régionaux de la France

métropolitaine. Toutefois, il est probable que la reproduction homothétique des dynamiques urbaines observées à l'échelon du réseau urbain réunionnais les affecterait de la même manière.

En France métropolitaine, les activités industrielles contribuent à la persistance des trames urbaines existantes en s'ajustant à la hiérarchisation des centres tertiaires. Toutefois, dans le cas des services internes, l'âge des structures industrielles interfère avec le principe hiérarchique du réseau urbain pour orienter les distributions spatiales des services aux entreprises. Les spécificités régionales liées au modèle fordiste des années 1960 continuent donc à avoir une incidence sur l'évolution socio-économique des villes. L'activité industrielle des villes des régions fortement marquées par le modèle fordiste n'est pas incompatible avec le développement des services aux entreprises mais les établissements qui les composent sont beaucoup moins affectés par le processus de substitution des emplois de services aux emplois industriels, que ceux des activités industrielles modernes et innovantes. Ainsi, les grands centres tertiaires auxquels sont associées les fortes croissances des services aux entreprises externes ont une fonction d'homogénéisation du territoire, tandis que l'accroissement du poids des services aux entreprises au sein des structures industrielles retranscrit les clivages régionaux industries traditionnelles/industries modernes. Les premiers, par leur réceptivité au nouveau cycle d'innovation, contribuent donc à amoindrir les contrastes régionaux où s'impriment de manière plus marquée les chevauchements des cycles d'innovation successifs.

À la Réunion, la base industrielle très faible du système productif implique que la hiérarchisation des centres tertiaires n'est que peu soumise à la composante industrielle. Seules les industries agroalimentaires, qui connaissent un important développement au sud, et les activités industrielles et portuaires du Port-la Possession interfèrent avec les dynamiques de la tertiarisation des centres urbains. Parmi ces centres, Saint-Denis exerce une très forte polarisation. Toutefois, cette polarisation n'interdit pas un processus de structuration des activités de services aux entreprises dans d'autres villes, Saint-Pierre notamment. Conformément à ce qui est observé en métropole, ce type de structuration correspond à un profil économique défini par la surreprésentation au sein des services aux entreprises, des plus qualifiés d'entre eux, les services d'études et de

conseil. Cette caractéristique structurelle est peut-être le signe de l'amorce d'un processus de métropolisation à l'échelon régional.

Les dynamiques de diffusion des services aux entreprises associées aux dynamiques urbaines sont soutenues par le comportement des agents économiques que sont les chefs d'entreprises. Les entretiens menés auprès des prestataires de services d'études, de conseil et d'assistance ont permis de mettre en évidence comment ces derniers s'appuient sur l'organisation des systèmes urbains pour mener à bien leur activité. Ils sont d'autant plus sensibles aux caractéristiques de l'environnement urbain dans lequel se situent leurs établissements que celui-ci détient l'essentiel de leurs clients. En effet, la relation de service fondée sur un lien personnalisé entre le prestataire et sa clientèle tolère mal l'éloignement. Pourtant, cela ne signifie pas non plus que les prestataires sont forcément des sédentaires. En effet, le suivi des transactions de leurs clients peut les amener à intervenir à l'extérieur, voire à se déplacer sur de longues ou très longues distances.

L'importance pour les prestataires de services de leur environnement économique immédiat ainsi que la portée géographique courte de leur activité, impliquent qu'ils sont particulièrement sensibles à l'établissement de relations professionnelles structurées. Ainsi, les prestataires de services ont fréquemment recours à l'organisation en réseau. Le plus souvent, cette organisation en réseau est mise en œuvre au sein d'une même entité économique plutôt qu'entre des entreprises indépendantes. Ce choix est certainement lié à la plus grande vulnérabilité économique de ces dernières. En effet, le fait d'appartenir à une même structure économique permet de formaliser les relations interétablissements tant sur le plan organisationnel, financier que juridique. Ainsi, les formes de réseaux révélées par les entretiens menés dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion, s'appliquent le plus souvent à des entreprises qui coordonnent des réseaux d'établissements, ou à des groupes qui contrôlent des réseaux d'entreprises pouvant elles-mêmes diriger des réseaux d'établissements.

Bien que les réseaux d'entreprises soient moins nombreux et plus sommaires à la Réunion, leurs formes et leurs modalités de fonctionnement suivent les mêmes principes qu'en France métropolitaine. Seuls, les réseaux centralisés de distribution n'ont été, au cours des entretiens, que rarement révélés. Il faut certainement invoquer ici la diffusion

tardive des services d'études, de conseil et d'assistance à la Réunion. En effet, au moment où ces derniers y connaissaient une forte croissance, d'autres formes de réseaux d'entreprises étaient adoptées en France métropolitaine, et ce sont ces formes qui ont également été retenues à la Réunion. De fait, les réseaux d'entreprises observés relèvent essentiellement de la forme multipolaire et de la forme globale.

D'une manière générale, les réseaux d'entreprises s'appuient sur l'organisation des réseaux urbains et réciproquement contribuent à leur structuration. À l'échelon intra-urbain, on observe la constitution de petits réseaux locaux multipolaires. Les liens privilégiés des prestataires impliqués dans ces réseaux permettent d'améliorer l'efficacité productive des établissements, et/ou de proposer aux clients des gammes de services complémentaires. À l'échelon interurbain, les réseaux d'entreprises, quelles qu'en soient les formes, s'appuient sur la hiérarchie urbaine exploitant les différentiels de niveaux de centralité des villes. Ainsi, les centres de direction et de coordination des réseaux centralisés de distribution et des réseaux globaux sont systématiquement localisés dans les villes des niveaux supérieurs de la hiérarchie urbaine, les centres de direction étant situés dans la métropole parisienne et les centres de coordination dans les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux.

De leur côté, les unités spécialisées des réseaux multipolaires et des réseaux globaux se répartissent entre les villes du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine. Elles échappent systématiquement aux villes moins bien positionnées dans le réseau de lieux centraux tant en raison de leur dimension démographique et économique que de leur accessibilité. Dans le cas de petits réseaux multipolaires locaux ou régionaux, l'attrait d'un marché urbain de dimension relativement importante est un facteur de réussite de l'entreprise du prestataire, à la fois en termes d'accès à la clientèle et d'accès aux autres prestataires. Dans le cas des réseaux globaux dont la couverture géographique est toujours plus importante, s'ajoute à ces critères la question de l'accessibilité des unités spécialisées par les autres établissements du réseau. Leur position géographique en est d'autant plus stratégique et se doit d'être en un lieu central particulièrement bien placé dans les réseaux de transport et de communication en respect des logiques connexes et polycentriques contemporaines.

La Réunion n'échappe pas à ces logiques. Par ailleurs, leur mise en œuvre s'est appuyée sur les liens entre les prestataires réunionnais et les prestataires de France métropolitaine, les milieux professionnels parisiens notamment. En effet, on constate que nombre des prestataires réunionnais impliqués dans de petits réseaux locaux multipolaires sont en relation avec des prestataires parisiens. Le plus souvent, les contacts ont été pris au cours d'une expérience professionnelle passée en France métropolitaine, et ce, que le prestataire soit natif de la Réunion ou de la France métropolitaine. Les réseaux globaux implantés à la Réunion sont directement reliés aux réseaux globaux de France métropolitaine car ils dépendent toujours d'un centre de direction situé en France métropolitaine, à Paris dans la quasi-totalité des cas observés. Si une direction régionale ou un établissement coordinateur est présent, la capitale dionysienne est pratiquement un passage obligé.

Les réseaux d'entreprises, en retour du soutien que constitue pour eux la hiérarchie urbaine, participent à la structuration de cette hiérarchie. Ainsi, l'attrait des centres urbains les mieux dotés et les mieux positionnés dans les réseaux urbains tant envers les petits réseaux multipolaires locaux que pour les réseaux centralisés ou les réseaux globaux de services, implique que ces derniers jouent un rôle actif dans les processus de diffusion et de concentration sélective des emplois de services aux entreprises. Dans ce contexte dynamique des choix des entrepreneurs, les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux sont particulièrement favorisées car elles constituent un marché urbain relativement vaste et sont des points d'articulation et de coordination dans les réseaux urbains et dans les réseaux d'entreprises. Ainsi, elles sont directement sollicitées dans les questions de changement homothétique des sous-systèmes régionaux conduisant à la répétition d'une même structure différenciée sur l'ensemble du territoire quelles que soient les spécificités locales de ces sous-systèmes.

Le réseau urbain réunionnais est également concerné par ce processus structurel de diffusion interurbaine. Sa plus grande ville, la capitale dionysienne, joue bien le rôle de point de connexion entre le sous-système régional et le système national, permettant ainsi la réalisation d'un emboîtement spatial à distance avec la France métropolitaine. Cet emboîtement a été rendu possible par la départementalisation qui a permis la concrétisation de liens relativement banaux entre la région et l'espace national. Il a été également très favorisé par le développement des transports aériens et par celui des

nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ces dernières ont une incidence particulièrement forte pour les entreprises car elles facilitent l'établissement de liens professionnels stables. En revanche, elles n'ont eu que de faibles effets quant à l'intégration de la Réunion dans son espace régional immédiat de l'aire de l'océan Indien.

Certes, l'interaction entre les systèmes économiques et les systèmes urbains constitue un vecteur de développement. Elle contribue également à l'affirmation d'une société urbaine au caractère global qui entraîne une transformation des valeurs culturelles et sociales. Toutefois, la croissance économique et urbaine contemporaine présente de plus en plus de signes pernicieux qui laissent place à une certaine inquiétude. Sur le plan de la croissance économique, la société de service n'a pas créé suffisamment d'emplois pour compenser les pertes liées aux transformations structurelles des secteurs industriels. Sur le plan urbain, l'expansion des villes s'opère sans prendre toujours en compte les données environnementales et les plus grandes d'entre elles connaissent des problèmes de pollutions... Et surtout, sur le plan social, ce développement s'accompagne d'une dualisation de plus en plus accentuée entre les plus riches et les plus pauvres.

À la Réunion, ces questions sont d'autant plus prégnantes que l'économie de service y est relativement jeune. Par ailleurs, les caractéristiques biogéographiques associées à l'insularité impliquent que l'environnement écologique y est fragile. Or, l'urbanisation ne cesse de s'étendre. Dans le contexte d'une situation économique en France métropolitaine qui attire moins que par le passé les Réunionnais, d'un rattrapage du niveau de vie à la Réunion et d'une transition démographique en cours, l'urbanisation est amenée à continuer à s'étendre alors que l'espace disponible devient de plus en plus restreint. Par ailleurs, la dualisation de la société y est également très importante. La société de consommation y est mal maîtrisée en raison d'un recours relativement élevé au crédit. En revanche, le caractère créole de la Réunion est un facteur de cohésion de la société que l'attraction des jeunes actifs pour les villes pourrait fragiliser.

Le renforcement du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine introduit la question de la formation d'une discontinuité stable dans l'ordonnement des villes, c'est-à-dire d'une discontinuité amenée à perdurer, voire à s'accroître. Cette discontinuité serait à

la fois fonctionnelle et hiérarchique car le niveau supérieur de la hiérarchie urbaine se caractérise tant par la dimension démographique des centres urbains impliqués que par leur dimension économique. En effet, les grandes villes bénéficient d'effets cumulatifs ainsi que d'un potentiel économique propice à l'apparition et à l'attraction des activités innovantes. Toutefois, on pourrait imaginer que la diffusion du changement se poursuivant, cette discontinuité hiérarchique soit susceptible de s'atténuer voire disparaître. Ainsi, on assisterait à un changement homothétique qui, plutôt que de favoriser le sous-ensemble des villes déjà les mieux dotées, s'appliquerait à l'ensemble des villes.

L'exploitation du recensement de population de 1999, s'avère une suite indispensable au travail déjà mené car elle rendrait compte des évolutions opérées depuis ces dix dernières années. Pourtant, il paraît fort probable que les résultats obtenus y seraient confirmés. On se base sur les travaux déjà mis en œuvre par d'autres chercheurs qui montrent, de toute évidence, la grande permanence des évolutions associées aux dynamiques structurelles des systèmes urbains. Face aux importantes transformations des systèmes productifs, chaque ville affirme une capacité d'adaptation telle que les inégalités préexistantes perdurent donnant ainsi l'impression d'une grande inertie.

L'observation depuis ces trente dernières années de la constitution d'un modèle métropolitain, dont les services aux entreprises sont partie prenante, contribue également à appuyer l'hypothèse du maintien de la discontinuité hiérarchique d'un sous-ensemble de villes privilégiées dans les systèmes urbains. La formation d'une discontinuité est un fait relativement exceptionnel au vu de la grande stabilité structurelle des systèmes. Or, l'étude de la diffusion des services aux entreprises sur trois décennies représente une période de temps relativement longue. Il paraît probable que, si les services aux entreprises avaient dû se diffuser de manière homogène dans toutes les villes, les résultats auraient abondé dans ce sens dès les années 1990. De plus, l'action d'une centralité spécifique des métropoles interdirait la disparition de cette rupture tant quantitative que qualitative marquée par la distinction d'un niveau métropolitain de villes dans les systèmes urbains.

Enfin, l'organisation en réseau des entreprises joue certainement un rôle important dans l'existence d'une discontinuité interurbaine s'exerçant à l'avantage des plus grandes

viles et en particulier des métropoles. L'observation des réseaux d'entreprises de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion a montré clairement les avantages que présentent ces villes pour eux. Or, les interprétations menées à partir de ces sous-systèmes régionaux sont certainement généralisables aux autres sous-systèmes. Les formes de réseaux d'entreprises de services identifiées correspondraient alors à des modèles qui s'appliqueraient de manière identique à d'autres espaces géographiques. Dans le cas des réseaux organisés à l'échelon national, voire international, cela ne fait aucun doute car à partir des entretiens menés avec les dirigeants d'établissements impliqués dans ces réseaux, les logiques identifiées s'appliquaient à l'ensemble du territoire national. Pour les autres, cela est aussi certainement le cas car les entrepreneurs des différentes régions françaises sont probablement attirés vers les plus grandes villes pour des raisons identiques à celles identifiées dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion. De fait, si l'on avait considéré l'agglomération lyonnaise, des effets de polarisation, de contrôle et de coordination des réseaux d'entreprises de services auraient été certainement mis en évidence de la même manière.

Il est vraisemblable que l'observation sur le temps long de la diffusion interurbaine des autres activités spécifiques du modèle métropolitain, aurait abouti pour les mêmes raisons au constat du renforcement du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine. Parmi ces activités, on invoque notamment les services financiers et le commerce de gros. Comme pour les services aux entreprises, leur spécificité s'explique par les concentrations sélectives dont elles font l'objet dans les plus grandes villes, et en particulier dans les métropoles. De fait, leurs principes de diffusion s'apparentent certainement à ceux des services aux entreprises. En revanche, les résultats seraient sûrement différents si l'on considérait les services ou les commerces aux particuliers. Leur localisation moins sélective implique qu'ils ont vraisemblablement dû se diffuser de manière plus homogène dans les systèmes de villes. De même, il serait intéressant d'identifier comment les formes de réseaux d'entreprises associées à ces activités s'inscrivent dans les réseaux urbains.

Les plus grandes villes des réseaux urbains régionaux sont les premières bénéficiaires de la diffusion de ces innovations des métropoles les plus importantes. Certes, au fur et à mesure qu'elles se propagent vers ces villes, les innovations se banalisent mais ces



dernières profitent de manière continue de chaque nouvelle vague d'innovations. Une partie d'entre elles participe à la constitution d'un niveau de villes caractérisé par des concentrations spécifiques d'activités économiques. Ainsi, la diffusion des services aux entreprises pose la question de la diffusion du processus de métropolisation à l'échelon régional. Toutefois, il s'agirait d'une diffusion incomplète car la plupart des plus grandes villes des réseaux urbains régionaux ne réunissent pas l'intégralité des caractères métropolitains.

Les dynamiques économiques et urbaines identifiées à partir des villes de France métropolitaine sont apparues également prégnantes à la Réunion. On peut se demander ce qu'il en est dans les autres outre-mers, tels la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane... Il est probable que leurs capitales régionales y sont les principaux vecteurs de la croissance, et cela en particulier pour les services aux entreprises dont la diffusion est fortement orientée par les avantages comparatifs des villes. Il serait particulièrement intéressant de déterminer les poids relatifs de ces villes dans leurs sous-systèmes régionaux afin de voir si, comme pour Saint-Denis vis-à-vis de Paris, on assiste à des effets d'invariance d'échelle de système de dimensions très différentes. Toutefois, le caractère macrocéphale de leurs réseaux urbains beaucoup plus accentué serait peut-être susceptible d'avoir sur eux une incidence. De même, on aurait pu observer la question d'invariance d'échelle dans les autres réseaux urbains régionaux de la France métropolitaine. La structuration homothétique de ces réseaux laisse supposer que les résultats obtenus auraient été proches de ceux mis en évidence pour le réseau urbain réunionnais.

# ANNEXES



## Annexe 1.1. – Méthode de calcul de la productivité du tertiaire selon la comptabilité nationale

### « La comptabilité nationale et le tertiaire » (in M. Braibant, 1982)

#### La nomenclature du « tertiaire » et des services

On considère comme « tertiaire » les activités du commerce, des transports et télécommunications, des organismes financiers et assurance, des services non marchands et des services marchands. Ces derniers regroupent quatre sous-ensembles : la réparation et le commerce de l'automobile, les hôtels-cafés-restaurants, les services rendus principalement aux entreprises et les services rendus principalement aux ménages dont la principale branche est la santé. Le détail de ces différentes composantes est repris dans le tableau 1.

#### Les définitions des principaux concepts

Les problèmes de mesure statistique du volume des services par la méthode de la comptabilité nationale incitent à suivre l'évolution de plusieurs variables (production, emploi...). On rappelle ici les méthodes utilisées pour estimer celles-ci par branche d'activité économique.

##### La production en volume :

La production effective en valeur d'une branche est obtenue à partir des ventes totales issues d'un « passage secteur-branche » et après élimination des doubles comptes tels que rétrocessions d'honoraires, travaux à façon et diverses intra-consommations propres aux différentes unités d'un même niveau 600 de la nomenclature d'activités et de produits (NAP).

Pour estimer la production effective d'une branche en francs constants (francs de l'année  $n$  au prix de l'année  $n-1$  ou encore compte en « volume »). Puis, en divisant celui-ci par l'indice du prix de l'année  $n-1$  sur la base de 1970, on obtient les séries à prix constants (ou prix de l'année 1970).

##### Le travail :

Deux indicateurs sont utilisés pour apprécier le travail : l'emploi intérieur annuel par branche<sup>1</sup> et le nombre total d'heures travaillées dans l'année. Pour passer de l'emploi par branche au nombre d'heures travaillées, il convient de tenir compte des effets de la réduction de la durée du travail des salariés, de l'emploi à temps partiel et de l'évolution de la part des non-salariés, puisque leur durée de travail est en générale supérieure à celle des salariés. On a retenu, à partir des informations de l'enquête emploi de l'INSEE en 1976, que la durée du travail des non-salariés était supérieure à celle des salariés dans les proportions suivantes : 1,38 pour les hôtels-cafés-restaurants et 1,21 dans les autres services. On a supposé de plus que la durée du travail des non-salariés évoluait comme celle des salariés. Ces hypothèses sont assez discutables. Néanmoins, elles sont nécessaires lorsqu'on veut mesurer, par exemple, la productivité horaire du travail dans les services.

La principale source de rétopolation de l'emploi est constituée par l'ensemble des recensements démographiques. Leur fiabilité est parfois imparfaite, celui de 1896 sous-évaluant par exemple la population active. Pour cette rétopolation, il a fallu suivre deux étapes. L'INSEE dispose de séries d'effectifs annuels moyens entre 1954 et 1980 dans la nomenclature en 40 branches. Ces séries sont publiées chaque année dans le rapport sur les comptes de la Nation. Leur actualisation est faite à partir de plusieurs sources (enquêtes, emploi de l'INSEE, statistiques UNEDIC). Les évolutions annuelles doivent être cohérentes avec les variations intercensitaires.

La première étape a été de décomposer les évolutions agrégées en 40 branches entre celles des activités plus détaillées, ce que permettent les recensements, les statistiques fiscales, celles de l'UNEDIC et des déclarations annuelles de salaire.

Entre 1896 et 1954, on a utilisé deux sources, les recensements de la population et diverses publications. D'une part, la source

brute des recensements permet de suivre assez bien la population de nombreuses activités (coiffeurs, santé, chemins de fer...). Quelques incertitudes existent sur le partage de l'emploi entre experts-comptables, ingénieurs-conseils et autres services rendus aux entreprises, ainsi que dans l'estimation des effectifs de la réparation et du commerce de l'automobile et des réparations diverses. Plusieurs indicateurs (évaluation du parc automobile, emploi dans l'industrie automobile, les garages, les cordonniers...) permettent d'estimer ces deux séries. Dans la branche « transport », on a supposé que les effectifs des chemins de fer avant 1936 auraient travaillé à la SNCF. Enfin, considérant qu'il convient de distinguer dans la progression des effectifs des services non-marchands, celle de l'administration, on a utilisé les estimations, faites par l'INSEE, du nombre de domestiques, et celles faites par la Direction de la Prévision, des effectifs employés dans les établissements d'enseignement privé sous contrat.

D'autre part, deux articles, l'un de Mme Cahen (« la population active depuis cent ans », publié dans la revue « Études et conjoncture » mai-juin 1953), l'autre de M. Lucchi (« évolution de la population active entre 1906 et 1954 », publié dans la revue « Études statistiques » de juillet-septembre 1956), donnent des informations à partir des recensements et d'autres sources (projets annuels du budget...). Par ailleurs, le livre intitulé « La croissance française » de MM. Caré, Dubois et Malinvaud [4] consacre un de ses chapitres à l'emploi. Par rapport à ces publications, les séries que l'on propose sont calées sur les évolutions par grand «es branches tertiaires (transports, commerces...) ainsi que celles de la population active totale publiées dans [4, p. 122]. Les deux articles cités à l'instant ont servi à décomposer l'emploi dans certaines branches (par exemple : les transports ferroviaires dans les transports sont extraits de l'article de Mme Cohen, p. 259).

##### La valeur ajoutée (en francs constants) :

Cette variable apparaît au numérateur de la productivité. On procède successivement à une estimation en valeur, puis en francs constants. Si la première pose peu de problèmes, utilisant les sources fiscales pour décomposer la production entre valeur ajoutée et consommations intermédiaires, la seconde est moins fiable puisqu'elle suppose la connaissance des indices de prix de la production et des consommations intermédiaires. Les informations statistiques disponibles ne permettant pas en effet d'estimer directement la valeur ajoutée en volume en déflatant cette variable par un indice du prix de la valeur ajoutée. Pour l'estimation de ceux de la consommation intermédiaire, on peut soit utiliser le tableau « entrée-sortie » le plus fin de la nomenclature, au niveau de 90 branches de l'économie, soit, pour des activités spécifiques, des indices de prix plus appropriés : par exemple, pour la branche de la publicité, comme on sait que l'essentiel de sa consommation intermédiaire est constituée par « l'achat pour revente » d'espace publicitaire, dont l'évolution des prix est relativement proche d'un tarif pondéré de plusieurs médias, on a retenu en partie cette évolution.

##### Le capital fixe brut productif :

Les séries de capital ( $K_t$ ) sont obtenues à partir de la succession des investissements annuels ( $I_t$ ) auxquels on soustrait les déclassements du capital ( $D_t$ ) correspondant au capital désuet. Ces deux variables sont estimées au prix d'une année de base. Pour deux années ( $t+1$ ) et ( $t$ ), on a l'équation suivante :  $K_{t+1} = K_t + I_t - D_t$ . Cette méthode d'estimation du capital en francs constants est appelée « chronologique » par référence à l'idée que l'on peut établir une durée, un âge pour le capital. La durée de vie moyenne d'un bâtiment a été estimée à 35 ans et celle du matériel à 16 ans. Quel que soit le type des investissements réalisés, on ne tient donc compte ni de l'évolution de la qualité des équipements, ni de la variation de leur obsolescence. Ceci induit une incertitude sur la série des déclassements ( $D_t$ ) du capital ( $K_t$ ).

<sup>1</sup> « L'emploi intérieur » inclut les militaires du contingent mais exclut les chômeurs et les frontaliers français.

**Annexe 1.2. - La nomenclature des activités de « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973)**

56. RÉCUPÉRATION

76. HOLDINGS

7600 Holdings

77. ACTIVITÉS D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE

77.01 Cabinets d'études techniques

77.02 Cabinets d'études économiques et sociologiques

77.03 Cabinets d'études informatiques et d'organisation

77.04 Travaux à façon informatiques

77.05 Cabinets d'architecte

77.06 Cabinets de métreur et de géomètre

77.07 Cabinets de conseils en information et documentation

77.08 Cabinets juridiques et offices publics et ministériels

77.09 Cabinets d'expertise comptable et d'analyse financière

77.10 Créateurs et intermédiaires en publicité

77.11 Régies publicitaires

77.12 Travaux à façon divers

77.13 Prestations temporaires de personnel

77.14 Services divers rendus principalement aux entreprises

77.15 Ordres et syndicats professionnels

78. AUXILIAIRES FINANCIERS ET D'ASSURANCES

78.01 Auxiliaires financiers

78.02 Auxiliaires d'assurances

79. PROMOTEURS ET SOCIÉTÉS IMMOBILIÈRES

79.01 Promotion immobilière

79.02 Promotion en infrastructure (services marchands)

79.03 Supports juridiques de programmes

79.04 Administration d'infrastructures

79.05 Agences immobilières

80. LOCATION ET CRÉDIT-BAIL MOBILIERS

80.01 Location de machines et équipements agricoles

80.02 Location de matériel pour le bâtiment et les travaux publics

80.03 Location de matériel de bureau

80.04 Location de voitures particulières

80.05 Location de wagons

80.06 Location de biens de consommation

80.07 Crédit-bail mobilier

80.08 Location d'autres biens d'équipements

82. ENSEIGNEMENT (SERVICES MARCHANDS)

82.01 Enseignement général primaire et secondaire (services marchands)

82.02 Formation des adultes et formation continue (services marchands)

82.03 Autres enseignements spécialisés et professionnels et enseignement supérieur (services marchands)

82.04 Enseignement par correspondance (services marchands)

82.05 Services rendus par les professeurs indépendants

82.06 Services rendus par les auto-écoles et les écoles de pilotage

83. RECHERCHE (SERVICES MARCHANDS)

83.01 Recherche scientifique et technique (services marchands)

**Annexe 1.3. - La nomenclature des activités de services non incluses dans la nomenclature des activités de « services marchands rendus principalement aux entreprises » mais dont les clients peuvent être des entreprises (NAP, 1973)**

(Lorsque les secteurs ne sont pas détaillés, cela signifie que toutes les activités du secteur s'adressent au moins en partie à une clientèle d'entreprises)

57. COMMERCE DE GROS ALIMENTAIRE

58. COMMERCE DE GROS NON ALIMENTAIRE

59. COMMERCE DE GROS INTER-INDUSTRIEL

60. SERVICES DES INTERMÉDIAIRES DU COMMERCE

67. HÔTELS, CAFÉS, RESTAURANTS

6702 Cantines

6703 Traiteurs

69. TRANSPORTS ROUTIERS; TRANSPORTS URBAINS; TRANSPORTS PAR CONDUITE

69.11 Transports routiers de marchandises en zone longue

69.12 Camionnage et transports routiers de marchandises en zone courte

69.25 Location de véhicules industriels

70. NAVIGATION INTÉRIEURE

70.02 Transport fluviaux de marchandises

71. TRANSPORTS MARITIMES ET NAVIGATION CÔTIÈRE

72. TRANSPORT AÉRIENS

73. ACTIVITÉS ANNEXES DES TRANSPORTS ET ENTREPÔTS

73.07 Entrepôts autres que frigorifiques

73.08 Entrepôts frigorifiques

73.09 Remorquage et pilotage

74. AUXILIAIRES DE TRANSPORTS ET AGENCES DE VOYAGES

87. SERVICES DIVERS

87.08 Services de nettoyage

88. ASSURANCES

89. ORGANISMES FINANCIERS

## **Annexe 1.4. - La nomenclature des activités de la section K (NAF, 1992)**

### Section K : Immobilier, location et services aux entreprises

#### 70. ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES

- 70.1 Activités immobilières pour compte propre
- 70.2 Location de biens immobiliers
- 70.3 Administration de biens immobiliers

#### 71. LOCATION SANS OPÉRATEUR

- 71.1 Location de véhicules automobiles
- 71.2 Location d'autres matériels de transports
- 71.3 Location de machines et équipements
- 71.4 Location de biens personnels et domestiques

#### 72. ACTIVITÉS INFORMATIQUES

- 72.1 Conseil en systèmes informatiques
- 72.2 Réalisation de logiciels
- 72.3 Traitement des données
- 72.4 Activités de banques de données
- 72.5 Entretien et réparation de machines de bureau et de matériel informatique
- 72.6 Autres activités rattachées à l'informatique

#### 73. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

- 73.1 Recherche-développement en sciences physiques et naturelles
- 73.2 Recherche-développement en sciences humaines et sociales

#### 74. SERVICES FOURNIS PRINCIPALEMENT AUX ENTREPRISES

- 74.1 Activités juridiques, comptables et de conseil de gestion
- 74.2 Activités d'architecture et d'ingénierie
- 74.3 Activités de contrôle et analyses techniques
- 74.4 Publicité
- 74.5 Sélection et fourniture de personnel
- 74.6 Enquêtes et sécurité
- 74.7 Activités de nettoyage
- 74.8 Services divers fournis principalement aux entreprises

**Annexe 1.5. - Correspondance entre la nomenclature du secteur T33 des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973) et la nomenclature de la position K des « services immobiliers, de location et des services aux entreprises » (NAF,1992)**

Niveau « 40 » (NAP, 1973) « T33 » Services marchands rendus principalement aux entreprises	17 sections (NAF, 1992) Section « K » Immobiliers, location et aux entreprises
<p><b>79 Promoteurs et sociétés immobilières</b></p> <p><b>80 Locations mobilières</b></p> <p><b>76 Holdings</b></p> <p><b>83 Recherche et développement</b></p> <p><b>77 Conseils, étude et assistance</b></p> <p>03 études informatiques et d'organisation</p> <p>04 travaux à façon informatiques</p> <p>08 cabinets juridiques et offices ministériels</p> <p>09 expertise comptable et analyse financière</p> <p>02 études économiques et sociologiques</p> <p>07 conseils en information et documentation</p> <p>05 cabinets d'architectes</p> <p>06 cabinets de métreurs et géomètres</p> <p>01 études techniques</p> <p>11 régies publicitaires</p> <p>10 créateurs et intermédiaires en publicité</p> <p>13 prestation temporaire de personnel</p> <p>14 services divers rendus principalement aux entreprises</p> <p>12 travaux à façon divers</p> <p>15 ordres et syndicats professionnels (1)</p> <p><b>56 Récupération (1)</b></p> <p><b>78 Auxiliaires financiers et d'assurances (1)</b></p> <p><b>82 Enseignement (services marchands) (1)</b></p>	<p><b>70 Activités immobilières</b></p> <p><b>71 Location sans opérateur</b></p> <p><b>73 Recherche et développement</b></p> <p><b>72 Activités informatiques</b></p> <p><b>74 Services fournis principalement aux entreprises</b></p> <p>74.1 Activités juridiques, comptables et de conseil de gestion</p> <p>74.1A activités juridiques</p> <p>74.1C activités comptables</p> <p>74.1E études de marché et sondages</p> <p>74.1G conseil pour les affaires et la gestion</p> <p>74.1J administration d'entreprises</p> <p>74.2 Activités d'architecture et d'ingénierie</p> <p>74.2A activités d'architectures</p> <p>74.2B métreurs, géomètres</p> <p>74.2C ingénierie, études techniques</p> <p>74.3 Activités de contrôle et analyses techniques</p> <p>74.3A contrôle technique automobile</p> <p>74.3B analyses, essais et inspections techniques</p> <p>74.4 Publicité</p> <p>74.4A gestion de supports de publicité</p> <p>74.4B agences, conseils en publicité</p> <p>74.5 Sélection et fourniture de personnel</p> <p>74.5A sélection et mise à disposition de personnel (2)</p> <p>74.5B travail temporaire</p> <p>74.6 Enquêtes et sécurité</p> <p>74.6Z enquêtes et sécurité</p> <p>74.7 Activités de nettoyage (3)</p> <p>74.7Z activités de nettoyage</p> <p>74.8 Services divers rendus principalement aux entreprises</p> <p>74.8 A studios et autres activités photographiques (3)</p> <p>74.8B laboratoires techniques de développement et de tirage (3)</p> <p>74.8D conditionnement à façon (3)</p> <p>74.8F secrétariat et traduction</p> <p>74.8G routage (3)</p> <p>74.8J organisation de foires et de salons</p> <p>74.8K services annexés à la production (3)</p> <p><b>Section « O » Services collectifs, sociaux et personnels</b></p> <p><b>Section « D » Industrie manufacturière</b></p> <p><b>Section « J » Activités financières</b></p> <p><b>Section « M » Éducation</b></p>

(1) en 1992, ces activités ne sont pas classées en section K (NAF); (2) en 1973, ce poste n'était pas identifié ; (3) en 1973, ces activités ne sont pas classées dans le secteur T33 (NAP).



**Annexe 1.6. - La nomenclature économique de synthèse (NES, 1992) en « 16 », « 36 » et « 114 » positions**

NES			Niveaux élémentaires (NAF)
EN Services aux entreprises	N1 Postes et télécommunications	N11 Activités de poste et de courrier N12 Télécommunications	64.1 64.2
	N2 Conseils et assistance	N21 Activités informatiques N22 Services professionnels N23 Administration d'entreprises N24 Publicité et études de marché N25 Architecture, ingénierie, contrôle	72 74.1A, 74.1C, 74.1G 74.1J 74.1E, 74.4 74.2, 74.3
	N3 Services opérationnels	N31 Location sans opérateur N32 Sélection et fourniture de personnel N33 Sécurité, nettoyage et services divers aux entreprises N34 Assainissement, voirie et gestion des déchets	71 74.5 74.6 à 74.8 90
	N4 Recherche et développement	N40 Recherche et développement	73

**Annexe 1.7. - Correspondance entre la nomenclature du secteur des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973) et la nomenclature de la position des « services aux entreprises » (NES,1992)**

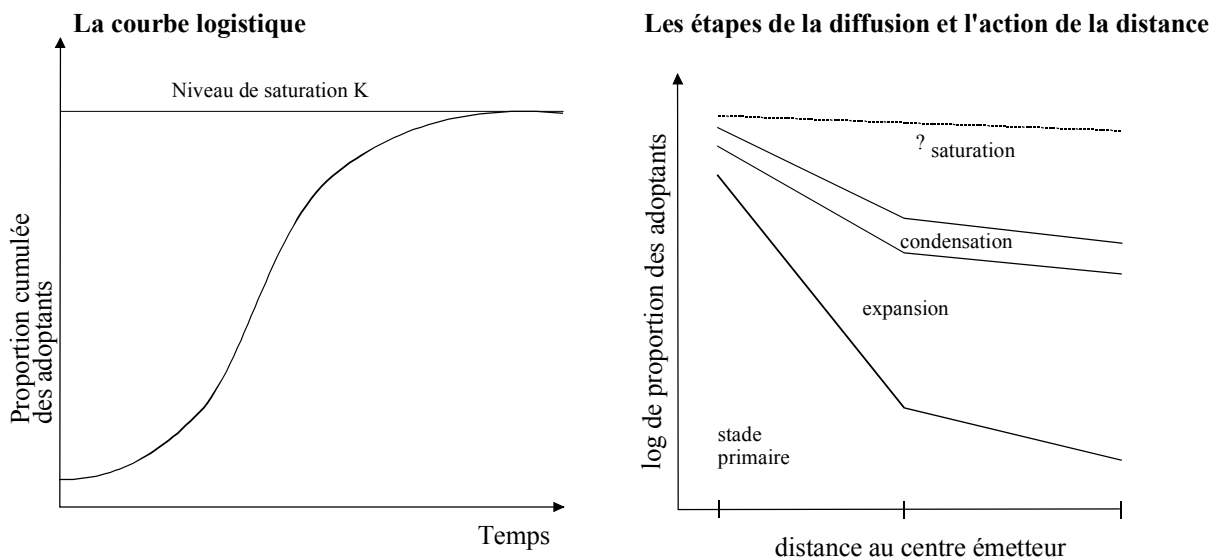
Niveau « 40 » (NAP, 1973) « T33 » SERVICES MARCHANDS RENDUS PRINCIPALEMENT AUX ENTREPRISES	NES en « 16 », « 36 » ET « 114 » positions « EN » SERVICES AUX ENTREPRISES
<p><b>76 Holdings</b></p> <p><b>77 Conseils, étude et assistance</b> 03 études informatiques et d'organisation 04 travaux à façon informatiques</p> <p>08 cabinets juridiques et offices ministériels 09 expertise comptable et analyse financière 07 conseils en information et documentation</p> <p>02 études économiques et sociologiques 11 régies publicitaires 10 créateurs et intermédiaires en publicité</p> <p>05 cabinets d'architectes 06 cabinets de métreurs et géomètres 01 études techniques</p> <p>13 prestation temporaire de personnel</p> <p>14 services divers rendus principalement aux entreprises</p> <p>12 travaux à façon divers</p> <p>15 ordres et syndicats professionnels</p> <p><b>83 Recherche (services marchands)</b> <b>80 Locations mobilières</b></p>	<p>64 <b>N1 Postes et télécommunications (1)</b> N11 Activités de poste et de courrier N12 Télécommunications</p> <p><b>N2 Conseils et assistance</b> 72 N21 Activités informatiques 72 N22 Services professionnels 74.1A activités juridiques 74.1C activités comptables 74.1G conseil pour les affaires et la gestion 74.1J N23 Administration d'entreprises N24 Publicité et études de marché 74.1E études de marché et sondages 74.4A gestion de supports de publicité 74.4B agences, conseil en publicité N25 Architecture, ingénierie, contrôle 74.2A activités d'architectures 74.2B métreurs, géomètres 74.2C ingénierie, études techniques 74.3 activités de contrôle et analyses techniques</p> <p><b>N3 Services opérationnels</b> 71 N31 Location sans opérateur 74.5A N32 Sélection et fourniture de personnel 74.5B sélection et mise à disposition de personnel (2) 74.6 à travail temporaire 74.8 N33 Sécurité, nettoyage et services divers aux 74.6 enquêtes et sécurité 74.7 activités de nettoyage (3) 74.8A studios et autres activités photographiques (3) 74.8B laboratoires techniques de développement et de tirage (3) 74.8D conditionnement à façon (3) 74.8F secrétariat et traduction 74.8G routage (3) 74.8J organisation de foires et salons 74.8K services annexes à la production (3) 90 N34 Assainissement, voirie et gestion des déchets (1)</p> <p><b>N4 Recherche et développement</b> 73 N40 Recherche et développement</p>
<p><b>78 Auxiliaires financiers et d'assurances</b> <b>79 Promoteurs et sociétés immobilières</b></p> <p><b>82 Enseignement (services marchands)</b></p> <p><b>56 Récupération</b></p>	<p><b>EL ACTIVITÉS FINANCIÈRES</b> <b>LO Activités financières</b> 67 LO3 auxiliaires financiers et d'assurances (1) 70 <b>EM ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES</b> <b>EQ EDUCATION, SANTÉ, ACTION SOCIALE</b> 80 <b>Q1 Education (1)</b> <b>EF Industries des biens intermédiaires</b> <b>F5 Metallurgie et transformation des métaux</b> 37 F56 Récupération (1) <b>ER ADMINISTRATION</b> <b>R2 Activités associatives et extra-territoriales</b> 91 R21 Activités associatives (1)</p>

(1) en 1992, ces activités ne sont pas classées en section K (NAF); (2) en 1973, ce poste n'était pas identifié ; (3) en 1973, ces activités ne sont pas classées dans le secteur T33 (NAP).

## Annexe 2.1. – Les étapes spatio-temporelles d'un processus de diffusion

Le développement d'un processus de diffusion dans le temps est bien formalisé par la fonction logistique ou courbe en « S ». De même que cette modélisation mathématique rend compte des processus de diffusion dans les domaines de l'épidémiologie et de l'économie, T. Hägerstrand (1952) montre qu'elle est également très significative dans le cas des processus spatiaux. À partir de nombreuses études de cas, l'auteur identifie quatre étapes spatio-temporelles dans le déroulement d'un processus de diffusion (figure A2.1). La première étape correspond à l'amorce du processus. Il se produit une augmentation lente d'une nouvelle population ou de l'acquisition d'une innovation par une population (stade primaire). Durant cette phase, la différenciation spatiale est importante car seuls quelques lieux profitent de l'innovation. La seconde étape est déterminée par l'expansion du processus c'est-à-dire par son développement. La propagation de l'innovation vers de nouveaux centres entraîne une réduction progressive des contrastes apparus lors de l'amorce du processus. Elle s'effectue même vers des villes éloignées des centres émetteurs ou/et relativement moins bien dotées sur le plan économique (effet de rattrapage). La troisième étape consiste en une condensation du processus c'est-à-dire à une homogénéisation des taux de pénétration. Cela signifie que d'un lieu à l'autre, les vitesses de diffusion se rapprochent. La diffusion se ralentit et est moins sélective. La quatrième étape rend compte de la saturation du processus c'est-à-dire de son achèvement. La diffusion tend à s'arrêter au fur et à mesure que toutes les villes sont atteintes. Elle est décrite par la tendance asymptotique vers un maximum de la courbe logistique.

Figure A2.1 – La diffusion dans le temps et l'action de la distance



*D'après T. Hägerstrand, 1953*

Source : Th. Saint-Julien, 1985.

Si la distance entre le centre d'innovation et les villes réceptrices est spatiale, le modèle décrit la diffusion de proximité. Remplacée par une distance exprimant la centralité c'est-à-dire les différences des positions des villes selon leur dimension économique et leur accessibilité, le modèle s'applique aux autres modèles de diffusion spatiale.

## **Annexe 2.2. – L'échelon interurbain du changement**

L'échelon interurbain du changement implique de considérer les résultats de la diffusion des innovations sur la forme d'ensemble du système urbain. Communément, à l'échelon interurbain, on distingue le changement homothétique et le changement différentiel. Le changement homothétique implique que les transformations économiques sont communes à l'ensemble des villes. Quelle que soit leur intensité, elles sont en définitive assez banales en ce sens que toutes les villes sont également affectées par le changement. Ainsi, on assiste à une simple translation des positions relatives de chacune des villes sans modification de la structure d'ensemble du système. En revanche, le changement différentiel correspond à des transformations spécifiques entraînant une modification des positions relatives des villes. Changement hors du commun d'une ville ou d'un ensemble de villes du système urbain, il est « ce qui subsiste dans la transformation « commune à l'ensemble des villes » au cours de la même période (transformation moyenne) » (D. Pumain, Th. Julien, 1978).

Lorsque le changement différentiel n'agit pas sur une longue durée et n'est pas très intense, la ville ne connaît que « des fluctuations locales dans le processus général d'adaptation au changement » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1989). Chacune des villes du système de villes constitue un système ouvert en relation avec l'extérieur. Ces relations donnent lieu à des échanges qui se traduisent par de petites fluctuations continues. Elles ont un rôle de régulation du fonctionnement interne de la ville, et d'orientation de son évolution dans le cadre du système de villes. Ainsi, les transformations socio-économiques liées aux innovations, après un temps plus ou moins rapide, peuvent concerner toutes les villes du système de villes et conduire à un changement homothétique de l'ensemble du système. À court terme, les changements différentiels donnent donc parfois l'impression d'engendrer de nouvelles différenciations spatiales qui pourtant, à long terme, produisent un changement homothétique. Ainsi, au terme de la diffusion, toutes les unités urbaines du système sont atteintes et les différenciations spatiales initiales s'amointrissent, voire disparaissent. Cela explique qu'en définitive, les cycles successifs d'innovation contribuent à une « grande permanence de la trame urbaine sur le long et le très long terme » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1989).

En revanche, un changement différentiel qui se répète dans une ville de manière systématiquement plus intense ou au contraire moins intense que dans les autres, finit par distinguer cette ville de l'ensemble selon un principe de changement différentiel durable. Lorsque les régularités spatio-temporelles du changement différentiel affectent un sous-ensemble particulier de villes, comme par exemple les villes d'une même région ou les villes dont les tailles sont proches, c'est alors la forme d'ensemble du système qui connaît une transformation. Cette transformation est d'ordre structurel soit qu'elle corresponde à un effet régional, soit qu'elle traduise un effet de taille de ville. Dans ce cas, les modifications des positions relatives des villes s'expliquent par une régularité spatio-temporelle associée à une logique particulière d'individualisation progressive des villes, le processus de métropolisation en étant une des expressions les plus spectaculaires. L'accélération de la contraction espace-temps en modifiant l'accessibilité différentielle des villes semble relever de cet effet de structure. La simplification par le bas des niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine et le renforcement de son niveau supérieur paraissent en effet constituer un changement différentiel durable associé à une nouvelle réalité spatio-temporelle.

La diffusion du changement urbain, qu'il s'agisse d'un changement homothétique ou d'un changement différentiel, est l'expression d'une succession de cycles urbains. Ces cycles sont caractérisés par des modèles de localisation spécifiques susceptibles de varier en fonction de la position de l'activité dans le système d'innovation, et des échelles de temps impliqués dans le déroulement des cycles d'innovation. « Au cours du temps, une même spécialisation change de signification selon que l'activité concernée est en plein développement ou en phase de déclin » (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1996), selon la durée de vie des cycles et selon que l'on se situe en début ou en fin de cycle. Ainsi, « les réseaux urbains portent la marque des diffusions d'innovations qui ont façonné l'éventail actuel des activités des villes » (Th. Saint-Julien, 1999). Paradoxalement, l'existence des cycles urbains n'est pas contradictoire avec l'application d'un changement homothétique garant de stabilité de la trame des villes car on assiste à un processus permanent d'adaptation des villes aux innovations dans un contexte de forte concurrence interurbaine (D. Pumain, Th. Saint-Julien, 1996). Bien souvent, malgré des transformations socio-économiques intenses, les structures qui caractérisent l'état initial du système sont conservées car, en conditionnant les modalités d'assimilation du changement, ces structures s'auto-reproduisent tout en connaissant bien entendu des transformations de leur contenu.

### **Annexe 2.3. - Les étapes préparatoires de l'exploitation des fichiers REPER**

Les étapes préparatoires de l'exploitation des fichiers REPER de 1993 et 1994 ont été réalisées en collaboration avec les services de la direction régionale de l'INSEE-Réunion. On a appliqué les consignes méthodologiques de l'INSEE pour mener à bien la mise en forme des données. Les variables de ces fichiers ont été sélectionnées de manière à pouvoir constituer une base de donnée qui renseigne les communes réunionnaises sur le poids relatif des emplois de services aux entreprises dans le total des emplois occupés de l'industrie, du commerce et des services marchands.

#### ***Les consignes méthodologiques de l'INSEE***

Les consignes méthodologiques de l'INSEE permettent de sélectionner les secteurs d'activité décrits de manière significative par le fichier REPER. Le « lexique méthodologique » de la « démographie des entreprises et des établissements » guide l'utilisateur de REPER, mais certains problèmes méthodologiques ne sont pas complètement résolus et nécessitent l'application de vérifications complémentaires.

#### ***\*LA SÉLECTION DU CHAMP ICS (INDUSTRIE, COMMERCE, SERVICES MARCHANDS)***

Les services aux entreprises ne peuvent être considérés indépendamment des autres activités économiques du tissu productif local. Dans l'étude menée sur les villes du territoire métropolitain on a appréhendé ces autres activités par l'intermédiaire de la population active totale des villes. Ici on ne peut tenir compte de l'ensemble des activités économiques des communes car dans le fichier REPER certains secteurs d'activité sont mieux décrits que d'autres. Ainsi, les informations qui se rapportent au secteur agricole et au secteur non marchand, ne peuvent faire l'objet d'une exploitation statistique. En revanche, les activités qui constituent le champ ICS sont assez bien répertoriées. Ce champ comprend l'ensemble des secteurs marchands de l'industrie, de la construction, du commerce et des services. Toutefois, le « lexique méthodologique » de la « démographie des entreprises et des établissements » signale la nécessité d'exclure de ce champ, les services financiers et d'assurance (codes APE « 65 », « 66 » et « 67 », NAF, 1992) et les services de location de biens immobiliers (code APE « 702 », NAF, 1992) car on ne dispose pas pour ces secteurs d'une information significative.

#### ***\*LES PROBLÈMES MÉTHODOLOGIQUES NON RÉSOLUS***

Le fichier REPER pose en outre deux problèmes méthodologiques non résolus. Le premier problème concerne l'actualisation du fichier. Elle est rendue difficile en raison des retards de mise à jour des cessations d'activité des entreprises et des établissements. En effet, si une entreprise ne peut échapper à la déclaration des créations d'établissements et des transferts d'activité, elle n'est pas obligée de déclarer les cessations d'activité. Ainsi, certains établissements, bien qu'ayant cessé leur activité, sont néanmoins dans la table statistique de REPER. Cette table est bien sûr corrigée, mais avec beaucoup de retard, grâce au retour d'information fourni par le centre des impôts. Ce problème dans le cadre de l'étude ne pouvait être résolu. Elle est en cours de traitement par les services de l'INSEE et l'on constate depuis une dizaine d'années une amélioration notable des informations relatives aux cessations d'activité. Le second problème méthodologique est lié à l'absence du recours au programme informatique BRIDGE pour contrôler les informations se rapportant aux grandes entreprises. Or, ces

dernières, par le poids important qu'elles représentent dans l'ensemble des entreprises, sont susceptibles, dans le cas où elles sont erronées, d'introduire des biais dans les résultats des traitements statistiques. On a donc été très vigilant sur le contenu des fichiers et des vérifications complémentaires ont été effectuées.

#### ***\*L'APPLICATION DE VÉRIFICATIONS COMPLÉMENTAIRES***

Pour tous les fichiers REPER compris entre 1993 et 1998, on a systématiquement contrôlé la cohérence des variations inter-annuelles des effectifs salariés des établissements de l'industrie, du commerce et des services marchands. Dès que les gains ou les pertes d'emplois salariés d'un établissement sont supérieurs à trente, on sélectionne cet établissement et les autres établissements de l'entreprise à laquelle il appartient, et on vérifie la cohérence de l'ensemble en comparant les variations inter-annuelles des effectifs salariés des établissements de l'entreprise.

Une variation supérieure à trente ne signifie pas forcément que l'information est erronée. En effet, pour les établissements dont les effectifs salariés sont élevés, cette variation peut être tout à fait normale. Par ailleurs, un établissement peut connaître des difficultés économiques et réduire brutalement son nombre de salariés, voire même disparaître. On peut aussi assister à des restructurations au sein de l'entreprise, ce qui entraîne la relocalisation des salariés d'un établissement vers un autre établissement de l'entreprise. Pour les entreprises appartenant à un groupe ou possédant des filiales, les restructurations peuvent être menées non pas au niveau des établissements mais à celui des entreprises. Dans ce cas, on n'a pas les moyens d'identifier les restructurations opérées car, dans le fichier REPER, on ne recense pas les informations sur les groupements d'entreprises. Pour les établissements qui présentent des pertes ou des gains d'emploi salarié supérieurs à trente d'une année à l'autre, on a systématiquement vérifié l'évolution de leur nombre de salariés. À partir de cette observation, deux cas de figure ont été dégagés. Dans le premier, ce sont tous les établissements d'un secteur d'activité qui présentent des variations anormales. Dans le second, aucune explication d'ensemble ne peut être avancée.

Les secteurs d'activité dont les effectifs salariés des établissements sont mal décrits, sont les secteurs du travail temporaire (code APE « 74.5B »), de la production et de la distribution d'électricité (code APE « 40.1Z »), de la Poste (code APE « 64.1A ») et des télécommunications (code APE « 64.2A »). Pour les établissements de travail temporaire, les effectifs salariés des établissements ont pu être facilement corrigés car ils s'expliquent par la présence de deux catégories de salariés au sein des établissements de ce secteur. En effet, on y trouve à la fois des salariés permanents et des intérimaires. Or dans les tables statistiques du fichier REPER, on retient tantôt le nombre de salariés permanents, qui ne dépasse jamais cinq salariés, tantôt le nombre d'intérimaires qui est de l'ordre de la centaine. Afin de disposer d'une information homogène, on a systématiquement retenu, dans la base de données, le nombre de salariés permanents. Le choix de ces salariés est justifié par l'approche géographique de l'étude. Le but est de caractériser les communes en fonction du nombre de salariés qui y travaillent. Or, les intérimaires, contrairement aux salariés permanents, sont susceptibles de travailler dans une autre commune que celle où est localisée l'agence d'intérim. Afin d'effectuer les rectifications, on s'est appuyé sur les informations fournies par les ASSEDIC. Pour les autres secteurs, les variations des effectifs salariés s'expliquent par les importantes restructurations menées au sein du secteur public. Ici, les ASSEDIC n'ont été d'aucun secours car

tous les salariés de ces secteurs sont déclarés sur un seul établissement et ne sont pas répartis entre les différents établissements de l'entreprise.

Pour les établissements repérés qui n'appartiennent pas à un secteur d'activité particulier, on s'est, autant que possible, référé aux ASSEDIC. Lorsque cette source ne permet pas de restituer l'information, on utilise le nombre de salariés de l'année qui précède la variation anormale à partir du fichier REPER.

### ***Les variables retenues***

Parmi les variables qui décrivent les établissements, on a sélectionné celles qui indiquent le nombre de salariés, la localisation et le type d'activité de l'établissement (NAF, 1993) dans le but de réaliser des comptages par commune et d'observer les répartitions géographiques des services aux entreprises. Mais, au préalable, un certain nombre de manipulations des fichiers d'établissement a été fait pour appliquer, d'une part les consignes méthodologiques de l'INSEE, et d'autre part les résultats des vérifications personnelles menées sur les fichiers (figure A2.2).

Dans un premier temps, on a sélectionné les établissements appartenant au champ ICS en appliquant les consignes du « lexique méthodologique » de la « démographie des entreprises et des établissements ». Dans un second temps, on a appliqué à ce champ, des modifications personnelles sur le nombre d'emplois salariés. La première modification a consisté à exclure du champ ICS, les établissements de production et de distribution d'électricité (code APE « 40.1Z »), les établissements de La Poste (code APE « 64.1A ») et ceux des télécommunications (code APE « 64.2A »). Ces postes correspondent à un volume de 150 emplois en 1993, et de 3 877 emplois en 1998. Le nombre très élevé d'emplois en 1998 s'explique par les restructurations effectuées dans ces secteurs, c'est la raison pour laquelle ils ont été exclus de la base de données. La seconde modification correspond à la rectification du nombre d'emplois salariés de quelques établissements. Ces rectifications entraînent une perte de 403 emplois en 1993, et de 2 053 emplois en 1998. Pour l'année 1998, on note que presque la moitié des emplois appartenaient à des établissements de travail temporaire pour lesquels on avait retenu dans le fichier REPER, le nombre d'intérimaires et non pas le nombre de permanents. L'application de ces deux modifications fait passer le nombre d'emplois salariés répertoriés dans les tables statistiques de 62 906 à 62 353 en 1993, et de 73 253 à 67 323 salariés en 1998, soit respectivement une différence de 0,8 et 8 %.



**Figure A2.2. – Les étapes de la constitution de la base de données (Réunion)**

## 1) Nombre de salariés et de personnes actives occupées en 1993 et 1998

	1993	1998
1 <sup>re</sup> étape Nombre d'emplois salariés de l'industrie, du commerce et des services marchands <sup>2</sup> .	62 906 dont <b>5 609</b> emplois salariés des services aux entreprises	73 253 dont <b>7 934</b> emplois salariés des services aux entreprises
2 <sup>e</sup> étape Nombre d'emplois salariés de l'industrie, du commerce et des services marchands après l'application de modifications personnelles	62 353 dont <b>5 205</b> emplois salariés des services aux entreprises	67 323 dont <b>6 964</b> emplois salariés des services aux entreprises
3 <sup>e</sup> étape Nombre d'emplois occupés dans l'industrie, le commerce et les services marchands après l'application de modifications personnelles	83 318 dont <b>7 251</b> emplois occupés dans les services aux entreprises	89 886 dont <b>9 898</b> emplois occupés dans le secteur des services aux entreprises

## 2) Nombre d'établissements en 1993 et 1998

	1993	1998
1 <sup>re</sup> étape : Nombre d'établissements de l'industrie, du commerce et des services marchands	22 654	24 880
2 <sup>e</sup> et 3 <sup>e</sup> étape : Nombre d'établissements de l'industrie, du commerce et des services marchands après l'application de modifications personnelles.	22 578 dont <b>2 208</b> établissements de services aux entreprises	24 804 dont <b>3 167</b> établissements de services aux entreprises

Source : INSEE, fichier REPER, 1993, 1998.

Dans un troisième temps, on a choisi d'appliquer le concept de « personnes actives occupées » utilisé dans les EAE car il correspond mieux aux objectifs de l'étude. La référence au nombre d'emplois salariés pose le problème de la sous-estimation de la population active. Or, la moitié des établissements réunionnais n'emploient pas de salariés (figure A2.3). Ainsi, pour le secteur des services aux entreprises, ces établissements représentent 58 % du total des établissements de ce secteur en 1993, et 63 % en 1998. Pour rectifier cette sous-estimation, l'affectation systématique d'un salarié supplémentaire aux établissements de la base de données n'est pas possible car la population active serait alors surestimée. On a donc choisi une solution intermédiaire qui permet de se rapprocher du concept de population active. Un salarié supplémentaire est ajouté aux établissements uniquement lorsque ceux-ci ont le statut de siège soit que cet établissement constitue l'unique établissement de l'entreprise, soit qu'il corresponde, pour les entreprises ayant plusieurs établissements, à « l'établissement principal » d'entreprises individuelles ou au « siège social » de sociétés.

<sup>2</sup> Le champ de l'industrie, du commerce et des services marchands est établi selon la définition utilisée dans le fichier REPER

**Figure A2.3. – Les établissements n’employant pas de salariés en 1993 et en 1998<sup>3</sup> à la Réunion**

	1993	1998
Nombre d’établissements qui n’emploient pas de salariés	12 758	13 573
Part des établissements qui n’emploient pas de salariés sur le nombre total d’établissements (%)	56	55
Nombre d’établissements de services aux entreprises qui n’emploient pas de salariés	1 272	2 000
Part des établissements de services aux entreprises qui n’emploient pas de salariés sur le nombre total d’établissements de services aux entreprises (%)	58	63

Source : INSEE, fichier REPER, 1993, 1998.

Par l’application du concept de « personnes actives occupées » à la base de données, on obtient un effectif de 83 000 emplois occupés qui sont répartis entre 22 600 établissements en 1993, et un effectif de 90 000 emplois occupés qui sont répartis entre 24 800 établissements en 1998. Le fait de retenir 14 des 24 communes réunionnaises ne gêne en rien la perception des activités marchandes des secteurs secondaire et tertiaire, puisque ces communes captent plus de 95 % des emplois occupés dans l’industrie, le commerce et les services marchands. Dans le cas des seuls services aux entreprises, leur contribution est encore plus élevée et tend même vers 100 % (figure A2.4).

**Figure A2.4. - Le poids des 14 communes les plus importantes dans l’ensemble des communes réunionnaises en 1993 et 1998**

Emplois occupés	Ensemble des communes		Les 14 communes étudiées			
	Nombre d’emplois occupés		Nombre d’emplois occupés		En % de l’ensemble des communes	
	1993	1998	1993	1998	1993	1998
Industrie, commerce et services marchands	83 318	89 886	80 523	86 147	96.6	95.8
Services	18 452	24 429	17 833	23 462	96.6	96.0
Services aux entreprises	7 251	9 898	7 188	9 735	99.1	98.0

Source : INSEE, fichier REPER, 1993, 1998.

<sup>3</sup> Les tables statistiques utilisées proviennent de l’application de l’étape 2

### Annexe 3.1. – Distribution et diffusion des services aux entreprises : le cadre méthodologique

#### 1. Analyse de la distribution interurbaine des services aux entreprises en 1990

Par un modèle de régression multiple, on définit Y, répartition interurbaine des proportions d'actifs de chaque ville travaillant dans les services aux entreprises, comme une fonction linéaire de la taille de l'unité urbaine ( $X_1$  = logarithme de la population active) et de son niveau de tertiarisation ( $X_2$  = proportion des actifs de l'unité urbaine concentrés dans le secteur tertiaire).

Corrélation			
	Y	$X_1$	$X_2$
Y	1		
$X_1$	0,6	1	
$X_2$	0,45	0,2	1

Régression
$Y = 1,84X_1 + 0,07X_2 - 6,5$
$R^2 = 0,43$

Éliminant l'effet moyen de la taille et du niveau de tertiarisation des villes, on cartographie les écarts entre la répartition des proportions observées et cette répartition théorique (figure 4.7). Ces écarts au modèle général mettent en évidence des spécificités locales ou régionales, en particulier un sous-équipement dans le cas d'écarts négatifs, et une spécialisation non banale (au-delà du simple effet de la taille et du niveau de tertiarisation de la ville) dans le cas des écarts positifs.

#### 2. Analyse de la diffusion des services aux entreprises dans le réseau urbain

Pour chacune des périodes intercensitaires, on exprime le changement commun à toutes les villes comme une fonction linéaire, qui décrit la distribution interurbaine des proportions d'actifs de chaque ville travaillant dans les services aux entreprises en fin de période (Y), en fonction de cette même distribution en début de période (X).

Équations	Nombre d'unités urbaines	Coefficients		Coefficient de détermination $R^2$
		a	b	
$Y(1968)=aX(1962)+b$	149	0,9	0,31	0,46
$Y(1975)=aX(1968)+b$	191	0,9	2,56	0,28
$Y(1982)=aX(1975)+b$	222	1,1	0,81	0,67
$Y(1990)=aX(1982)+b$	231	1,2	0,7	0,69

Les résidus de régression obtenus pour chacune des périodes sont cartographiés (figures 4.8 à 4.11). Ils sont une mesure des changements différentiels intervenus au cours de la période. Les écarts positifs correspondent à une croissance de la proportion des services aux entreprises dans l'emploi des villes plus rapide que dans l'ensemble du réseau, les écarts négatifs traduisent une croissance plus lente. L'analyse de ces changements différentiels au cours de quatre périodes intercensitaires met en évidence les modalités suivant lesquelles ces services se sont diffusés dans le réseau urbain.

#### **Annexe 4.1. – Les caractéristiques des services aux entreprises à la Réunion**

À la Réunion, selon une logique identique à celle de la France métropolitaine, la croissance des emplois de services aux entreprises est liée aux transformations structurelles de la société et du système productif. Les services sont de plus en plus sollicités par les entreprises car ils répondent à une fonction d'intermédiation qui intervient à différents niveaux de l'organisation des entreprises. Toutefois, selon les contextes socio-économiques locaux, les caractéristiques des services et des entreprises qui les produisent sont susceptibles de présenter quelques différences. En effet, selon le type de clientèle des services, des différences peuvent apparaître quant à la nature des services rencontrés ou des caractéristiques des entreprises de services aux entreprises.

La faiblesse de la base productive industrielle réunionnaise implique qu'il y a relativement peu d'entreprises industrielles. Ainsi, les services à l'industrie, hormis le cas de l'agro-alimentaire, sont peu présents. En revanche, nombreux sont les services destinés à satisfaire les besoins des entreprises de service<sup>4</sup>. Qu'il s'agisse de services marchands ou non marchands, la demande en services aux entreprises est très importante. Enfin, le secteur du bâtiment est également un client important des entreprises de services aux entreprises.

Le fait que la Réunion entretienne des liens intenses avec la France métropolitaine mais soit relativement mal intégrée dans l'environnement régional de l'océan Indien, joue un rôle sur le développement et la nature des services aux entreprises de la Réunion. Les liens avec la France métropolitaine sont un facteur de diffusion des services aux entreprises. Saint-Denis est la principale porte d'entrée de cette diffusion mais non l'unique. En effet, l'ouest et le sud sont également attractifs, car, à la présence de centres urbains s'ajoute une qualité de vie plus agréable qu'à Saint-Denis. Toutefois, sa fonction de capitale régionale impose aux services les plus qualifiés et les plus rares de s'y localiser. Les liens avec la France métropolitaine se matérialisent par la mobilité des chefs d'entreprises tant réunionnais que métropolitains. Cette mobilité permet à la Réunion de bénéficier des innovations mises en place ou adoptées en France métropolitaine, qu'elles soient d'ordre technique ou organisationnel. Ainsi, les dirigeants d'entreprises ont souvent une expérience professionnelle acquise en France métropolitaine. Après avoir travaillé en France métropolitaine, on décide de créer sa propre entreprise à la Réunion, ce qui n'exclut pas de garder des contacts professionnels avec l'ancien employeur. Il est aussi possible qu'un dirigeant d'entreprise localisé en France métropolitaine étende l'entreprise par la création d'un établissement à la Réunion, voire transfère l'intégralité de ses activités à la Réunion. Dans tous les cas, des contacts avec les réseaux professionnels de la France métropolitaine sont conservés.

Paradoxalement, les services aux entreprises de la Réunion ne sont que peu exportés vers les pays de la zone de l'océan Indien. En effet, les liens avec la France métropolitaine et le statut politique de département d'outre-mer, rendent plus difficile l'intégration de la Réunion dans son environnement régional proche. De fait, à la Réunion, les services à l'exportation ne sont pas très nombreux. À ce problème d'intégration régionale, s'ajoute la

---

<sup>4</sup> Le développement plus tardif de l'économie de service à la Réunion implique que la croissance des services aux entreprises a été concomitante à celle des services marchands alors qu'en France métropolitaine ceux-ci avaient déjà connu une expansion importante. Toutefois, ce décalage de l'amorce de l'économie de service n'a pas d'impact sur la fonction proprement dite des services aux entreprises.

concurrence internationale, notamment celle des entreprises sud-africaines et mauriciennes qui proposent des services d'un très bon rapport qualité-prix. Ainsi, Saint-Denis ne joue pas un rôle de métropole internationale malgré son éloignement de la capitale parisienne. Elle est plutôt à l'image des autres métropoles régionales de la France métropolitaine. Cela signifie aussi que, comme elles, les services les plus qualifiés et les plus rares, lui échappent.

Les entreprises de services aux entreprises installées à la Réunion se distinguent quelque peu de celles installées en France métropolitaine par leurs caractéristiques structurelles. Ce sont des entreprises plus jeunes et de plus petite taille. Ainsi, l'ancienneté moyenne d'une entreprise de ce secteur est de huit ans et plus de 90 % d'entre elles ont moins de 10 salariés. Par ailleurs, l'âge moyen des chefs d'entreprise est relativement jeune (43 ans). D'une manière générale, l'organisation des professions de services aux entreprises est en cours de structuration. Ainsi, les professionnels souhaitent développer les associations, les groupements et les syndicats afin de renforcer l'offre sur le marché intérieur et de valoriser leurs compétences. Ils regrettent que leur activité ne soit pas éligible aux principales mesures dont bénéficient notamment les secteurs productifs<sup>5</sup>. Pourtant les services aux entreprises connaissent une expansion particulièrement importante soutenue en partie par la modification du comportement des entreprises qui externalisent de plus en plus leurs activités. Par ailleurs, les services aux entreprises sont de plus en plus considérés par les acteurs de la Réunion comme un enjeu économique car ce secteur est encore doté d'un potentiel de développement important. Sur le plan international notamment, ils sont présentés comme une voie possible de meilleure intégration régionale qui serait appuyée par des investissements directs à l'étranger ou l'exportation d'un savoir-faire, de coopérations techniques... (CCI de la Réunion, 1997).

---

<sup>5</sup> Ces mesures comprennent notamment l'aide à l'investissement par la bonification des taux d'emprunt, aide à la création d'entreprise et abaissement du coût de travail par l'extension aux services du bénéfice de la loi Perben (CCI de la Réunion, 1997).

## **Annexe 4.2. – La Réunion : de l'économie sucrière à l'économie de service**

À la Réunion, la nouvelle économie de service est apparue plus tardivement qu'en France métropolitaine et le passé colonial de la Réunion a entraîné un développement en deux étapes de la société de service. La première étape est liée à la mise en place dans les années 1960 d'une économie de service basée sur les services non marchands et qui répond à des besoins de dotation en infrastructure. La seconde étape qui s'amorce au début des années 1970 correspond à l'essor de la nouvelle économie de service fondée sur les services marchands qui accompagnent le développement de la société de consommation. Elle se manifeste par la croissance du sous-ensemble des services marchands et correspond à l'exportation du modèle socio-économique de la France métropolitaine vers la Réunion (L.M. Sabatier, 1999).

### ***Une économie, en 1960, encore fortement marquée par le passé colonial de la Réunion***

La spécificité majeure de l'économie de la Réunion, et d'une manière plus générale des départements et territoires d'outre-mer, est l'existence de cycles fondés sur des spécialisations économiques (M.S. Bock, in H.R. Godard, 1998). À la Réunion, le dernier cycle de l'économie coloniale repose sur la monoculture de la canne, tandis que, avec la départementalisation en 1946, on assiste au développement d'un nouveau cycle basé sur l'économie de service. Ce remplacement est assez rapide mais, en 1960, l'ancienne et la nouvelle spécialisation sont toutes deux présentes dans l'économie réunionnaise. Ainsi, le secteur primaire rassemble plus de 40 000 actifs, soit 44 % de la population active contre seulement 20 % en France métropolitaine. Le secteur tertiaire réunit déjà 30 000 actifs, soit 35 % de la population active. Il a alors pratiquement la même importance qu'en France métropolitaine (40 %) mais une composition très différente qui privilégie les services domestiques. Les services publics y tiennent une place encore modeste mais se sont développés très rapidement à partir des années 1960.

En France métropolitaine, le secteur tertiaire correspond à la mise en place de la société de consommation et la croissance des services marchands aux particuliers et des services aux entreprises accompagne celle des services non marchands. À la Réunion, la société de consommation n'a pas pu succéder immédiatement à la société coloniale. Ce sont d'abord les services publics qui ont connu une très forte croissance car ils répondaient à la nécessité d'équiper et d'aménager la Réunion en la dotant des infrastructures administratives et publiques élémentaires tant dans le domaine des transports, que dans ceux de la santé, l'éducation ou l'habitat. Ce n'est donc pas un tertiaire moteur capable d'impulser une demande extérieure mais un tertiaire soutenu par les sources de revenus externes des transferts financiers de l'État. La partie la plus qualifiée des emplois tertiaires n'a, le plus souvent, pas profité aux Réunionnais car la scolarisation n'était pas généralisée et les structures de formation et de professionnalisation étaient insuffisantes. Ainsi, seuls les emplois peu qualifiés du secteur public et ceux du commerce ou du bâtiment ont fait l'objet d'une appropriation par les habitants de la Réunion.

De son côté, le secteur secondaire ne réunit que 20 000 actifs, soit 20 % de la population active contre 40 % en métropole. À la Réunion, ce secteur ne comprend pas d'industrie de base car la Réunion ne possède aucune matière première mis à part dans le domaine agricole. La moitié des actifs du secteur secondaire sont employés dans le bâtiment et l'autre moitié dans les industries de transformation. Ces dernières ont elle-même la moitié de

leurs actifs employés dans les sucreries-distilleries. La faiblesse relative des industries de transformation qui ne sont pas liées à la filière de la canne est due à l'héritage colonial. Le capital est aux mains d'un petit nombre de propriétaires fonciers pour lesquels un investissement dans ce type d'industrie constitue un profit insuffisant, risqué et pas immédiat. En effet, l'absence de structures productives locales implique dans un premier temps des investissements assez conséquents. Par ailleurs, les économies d'échelles associées à des volumes de production élevés sont pratiquement impossibles car les débouchés sont restreints. L'exportation est freinée par l'éloignement qui entraîne des coûts de transport élevés et des délais importants. Ainsi, les exportations se réduisent aux cultures traditionnelles de la canne et, dans une moindre mesure, à celles du géranium et de la vanille. La production de biens ne peut pas non plus être écoulee en grande quantité sur la Réunion. En 1960, la population de la Réunion ne comptait que 350 000 habitants et surtout le niveau de vie et le pouvoir d'achat de la majorité d'entre eux étaient très faibles.

### ***Une transformation structurelle de l'économie réunionnaise à l'avantage des services***

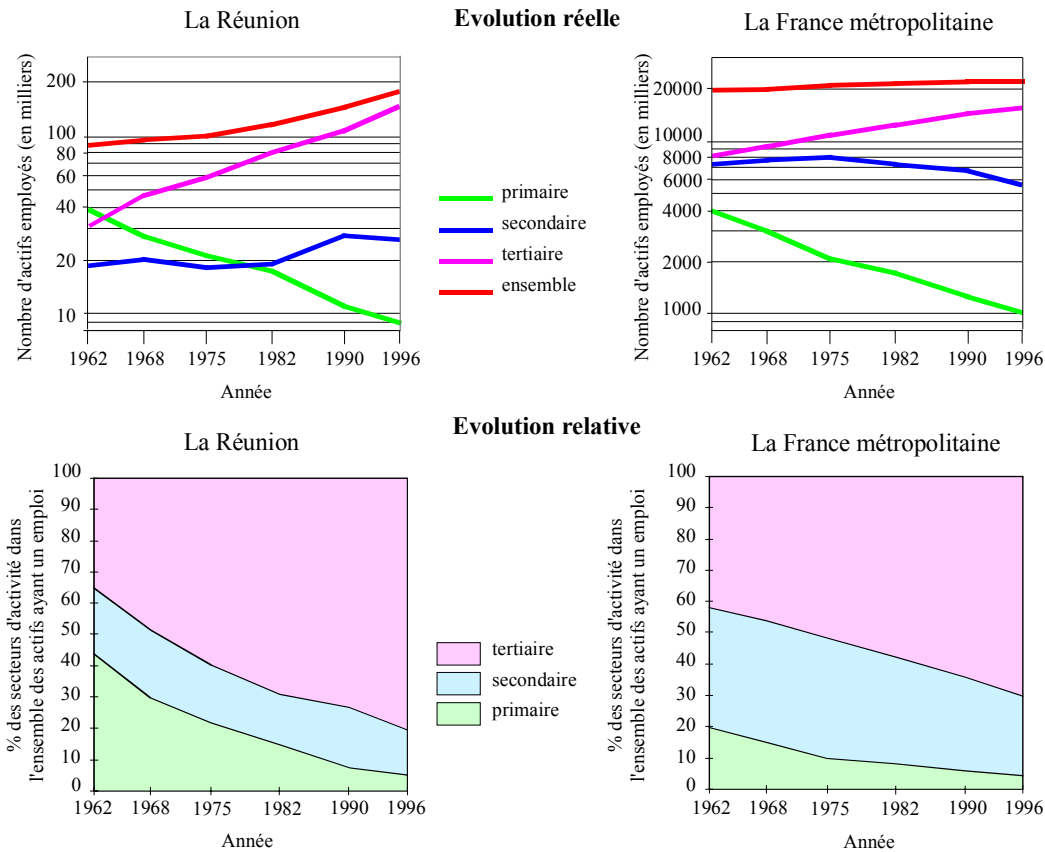
En 1996, la répartition des actifs entre les grands secteurs d'activité n'était plus du tout la même qu'en 1960 (figure A4.1). Seul le poids du secteur industriel restait pratiquement inchangé et même si en métropole ce dernier avait diminué et ne rassemblait plus que 25 % des personnes actives, il était toujours moins élevé à la Réunion (15 %). Pourtant, ce secteur enregistrait de 1982 à 1990 un taux de variation moyen annuel de 4,8 % (figure A4.2). Cette croissance ne modifiait pas le poids du secteur secondaire car, d'une part le niveau de départ du nombre d'emplois industriels était peu élevé, et d'autre part les taux de variation moyens annuels étaient toujours négatifs aux autres périodes.

Dans les années 1980, la croissance industrielle est à nuancer car le développement du bâtiment et les industries manufacturières<sup>6</sup> liées à ce secteur y tiennent une bonne place. Malgré l'amélioration de la qualification de la main d'œuvre et la hausse du niveau de vie et du pouvoir d'achat des habitants, les investissements n'ont été que très peu dirigés vers les industries manufacturières à l'exception de celles liées au bâtiment. On a préféré retenir des secteurs d'activités permettant un profit immédiat tel le tourisme, le commerce automobile, la grande distribution ou les industries agro-alimentaire en liaison avec la diversification du secteur agricole. Par ailleurs, les courants d'échanges ne sont toujours pas favorables au développement industriel. Les freins restent les mêmes que durant les années 1960 mais il faut également signaler deux autres problèmes. Le premier est posé par la rente de situation liée aux importations qui n'incitent pas à produire des biens de substitution à ces importations. Le second problème est lié à la situation géographique de la Réunion. Sa localisation dans l'océan Indien fait que non seulement la Réunion est concurrencée par les productions des pays en développement où la main d'œuvre est employée au moindre coût mais que les Réunionnais sont aussi tentés de réaliser des investissements industriels dans ces pays plutôt qu'à la Réunion. Par ailleurs, les échanges régionaux sont limités car les marchés sont souvent étroits, peu solvables, ou protégés par des barrières douanières.

---

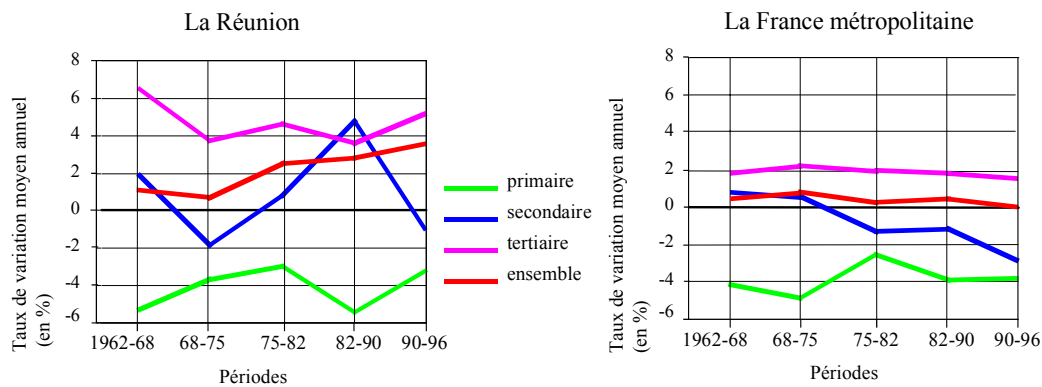
<sup>6</sup> Les industries manufacturières comprennent les industries de biens intermédiaires, de biens d'équipement et de biens de consommation courante. À la Réunion, les industries de biens intermédiaires se sont développées en liaison avec le secteur du bâtiment. Elles comprennent principalement les industries des matériaux de construction, du travail des métaux, et du papier, carton et plastique, et regroupent la moitié des salariés des industries manufacturières.

**Figure A4.1. - L'évolution des grands secteurs d'activité à la Réunion et en France métropolitaine entre 1962 à 1996**



Source : INSEE, RGP 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990, Tableau de l'économie française 1997/1998, Tableau économique de la Réunion 1998/1999.

**Figure A4.2. - Taux de variation moyen annuel des emplois par grands secteurs d'activité à la Réunion et en France métropolitaine de 1962 à 1996**



Source : INSEE, RGP 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990, Tableau de l'économie française 1997/1998, Tableau économique de la Réunion 1998/1999.

Depuis les années 1960, à la Réunion comme en France métropolitaine, le secteur tertiaire a bénéficié de nombreuses créations d'emplois contrairement aux deux autres secteurs économiques. A la Réunion, l'économie de service prenait ainsi le relais du cycle de la canne.



Les deux autres secteurs ont subi des évolutions assez spectaculaires avec des variations en sens contraire qui traduisent le remplacement effectif de l'ancien cycle du sucre par l'économie de service. Alors que le secteur primaire ne cesse de diminuer, le secteur tertiaire s'affirme désormais comme le principal pourvoyeur d'emplois. Le secteur primaire, avec 5 % des emplois, rejoint le niveau de la France métropolitaine qui est juste légèrement plus faible avec 4 % des emplois. Le processus de restructuration du secteur agricole a été particulièrement intense. Les taux de variation moyens annuels, toujours négatifs, témoignent bien de cette évolution et varient, de 1962 à 1996, entre -5,5 % et -3 %. On note qu'en France métropolitaine, ce secteur continue également à perdre des actifs et enregistre donc aussi des taux de variation négatifs. Ce processus de restructuration ne signifie pas que les perspectives de développement du secteur sont moindres. Il est au contraire une condition importante à la compétitivité de l'agriculture. Ainsi, la forte diminution des emplois correspond à une amélioration de la productivité liée à la mécanisation des cultures ou encore aux progrès réalisés dans le domaine de l'irrigation. Dans le même temps, à la Réunion, on assiste à la disparition progressive des plus petites et des plus grandes exploitations à l'avantage des moyennes exploitations (5 ha). En outre, la diversification des cultures réduit quelque peu l'hégémonie de la canne à sucre et permet de mettre en place des productions à plus haute valeur ajoutée. Toutefois, la canne continue à caractériser l'économie agricole. Elle représentait en 1990 les trois quarts de la production sucrière des départements d'outre-mer et elle occupait 60 % de la surface agricole utilisée.

Le secteur tertiaire, quant à lui, a connu une très forte croissance et est passé, entre 1960 et 1996, de 30 000 à 150 000 emplois. Alors que son poids relatif en 1960 était un peu moins important que celui de France métropolitaine, en 1996, il le dépassait de 10 %. En effet, à cette date, il atteignait 80 % contre seulement 70 % en France métropolitaine. La croissance continue de ce secteur depuis les années 1960 a donc été plus rapide à la Réunion qu'en France métropolitaine. Ainsi, les taux de variation moyens annuels oscillent autour de 2 % en France métropolitaine alors qu'ils sont compris entre 4 % et 7 % à la Réunion. Dans les deux cas, ils participent à la croissance de l'ensemble des emplois mais ne réussissent pas toujours à compenser les pertes des autres secteurs économiques. De 1960 à 1975, la croissance des emplois a connu à peu près le même rythme en France métropolitaine et à la Réunion (entre 0,5 % et 1 %). À partir de 1975, à la Réunion, elle n'a cessé d'augmenter pour atteindre 3,5 % de 1990 à 1996. En France métropolitaine, elle était inférieure à 0,5 % et même presque nulle de 1990 à 1996.

Depuis les années 1960, le secteur tertiaire a gagné en importance relative mais s'est aussi énormément diversifié. En effet, l'augmentation du poids de ce secteur dans l'économie réunionnaise s'est accompagnée d'une modification de son contenu. Si de 1960 à 1968, les services non marchands ont connu une croissance inégalée (8 %) par rapport à celle des autres services, en revanche, de 1968 à 1990, cette croissance était inférieure à celle des services marchands (figure A4.3). Ainsi, les taux de croissance moyens annuels de ces services étaient toujours supérieurs à 5 % tandis que ceux des services non marchands variaient entre 2,5 % et 6 %. De 1990 à 1996, la croissance des services marchands a continué mais elle a été un peu moins forte que celle des services non marchands (4,3 % contre 5,9 %). La croissance des services non marchands est à nuancer car les emplois aidés CES et CIA y participent pour une bonne part. En effet, si l'on ne tenait pas compte de ces emplois, le taux de croissance moyen annuel des services non marchands ne serait que de 1,7 %.

Sur le temps long, le poids des services non marchands s'est réduit ; cependant, en 1996, il était encore plus fort qu'en France métropolitaine. Ainsi, ils rassemblaient la moitié des emplois tertiaires à la Réunion contre moins de 40 % en France métropolitaine. L'écart entre la Réunion et la France métropolitaine devrait d'autant plus se réduire que, de 1990 à 1996, la croissance des services marchands est demeurée très élevée à la Réunion. La forte croissance des services marchands n'implique pas pour autant que les opportunités en matière d'emploi dans les services non marchands diminuent. Ces services occupent actuellement une place importante dans l'économie réunionnaise en raison de la faiblesse des autres secteurs et du fort taux de chômage de la population active. Mais en réalité, la Réunion reste sous-administrée avec, en 1995, seulement 3,7 agents de l'État pour 100 habitants contre un ratio de 5,1 en France métropolitaine (R. Mariadassou, Cl. Parain, 1997). Pour atteindre le même niveau que la France métropolitaine, de nombreux postes devraient donc encore être créés.

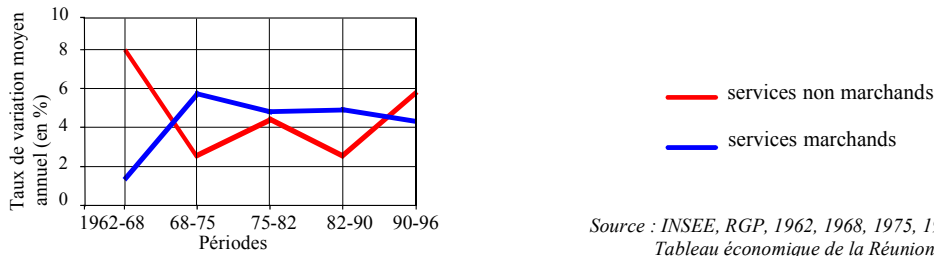
### ***Une croissance des services aux entreprises inégalée par les autres activités tertiaires***

Le développement des activités de services aux entreprises a entraîné un changement qualitatif du contenu du secteur tertiaire. Toutefois, ce changement revêt un caractère plus général car il s'agit plutôt d'une transformation structurelle qui affecte l'ensemble des activités économiques. En effet, le développement de ces services est l'expression d'une nouvelle manière de produire et de consommer qui est significative de l'évolution de la société. Parmi les emplois de services aux entreprises, certains ont été créés en raison de l'apparition de nouveaux métiers qui correspondaient à la valorisation de nouvelles technologies, ou à la satisfaction de nouveaux besoins des consommateurs. D'autres existaient depuis longue date à l'intérieur des entreprises, mais sont venus gonfler le secteur des services aux entreprises par un transfert des emplois vers des entreprises indépendantes de service. Cette stratégie d'organisation de la production fondée sur une externalisation des services satisfait le besoin de flexibilité des entreprises. Elle leur permet de minimiser les risques et les dépenses internes, et donc d'être plus souples face à la nécessité de maîtriser au mieux le marché dont elles doivent tirer bénéfice. La diffusion de la société de consommation et de service de la France métropolitaine vers la Réunion rendait inévitable le développement des activités de services aux entreprises à la Réunion.

Depuis le moment où les services aux entreprises, tant à la Réunion qu'en France métropolitaine, ont amorcé leur expansion, ils ont toujours connu une croissance plus rapide que les autres services (figure A4.4, figure A4.5). À la Réunion, hormis « les hôtels, cafés et restaurants » qui, dans les années quatre-vingt, ont plus que doublé, tous les services présentent des taux de variation moins élevés que ceux des services aux entreprises.

L'éloignement de la France métropolitaine, les caractéristiques démographiques, sociales, et économiques de la Réunion ont conduit à un démarrage plus tardif de la croissance des services aux entreprises à la Réunion. Comme en France métropolitaine, leur croissance a tout d'abord été très forte puis s'est ralentie. Cette évolution s'est amorcée quinze ans plus tard à la Réunion. Ainsi, en 1975, un seuil était déjà franchi en France métropolitaine. On dénombrait en effet plus de 600 000 emplois de services aux entreprises à cette date dans les villes de plus de 20 000 de la France métropolitaine contre à peine plus de 100 000 emplois en 1962. Déjà assez élevé de 1962 à 1968 (7,7 %), le taux de variation moyen annuel atteignait presque 17 % de 1968 à 1975, mais aux périodes intercensitaires ultérieures, il n'excédait pas 5 %. À la Réunion, les services aux entreprises concentraient en 1975 seulement 1 000 emplois. Mais, ils entamaient alors une croissance très rapide avec un

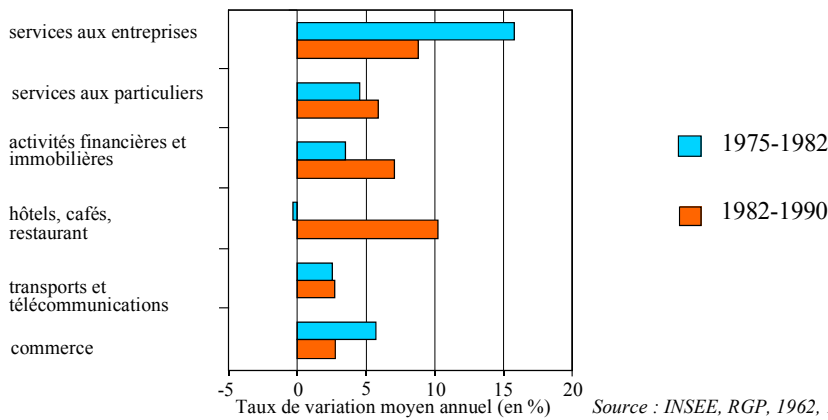
**Figure A4.3. - Taux de variation moyen annuel de l'emploi dans le secteur tertiaire à la Réunion entre 1962 et 1996**



Source : INSEE, RGP, 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990, Tableau économique de la Réunion 1998/1999.

Depuis 1968, les services marchands et non marchands ont présenté des taux de croissance peu différents.

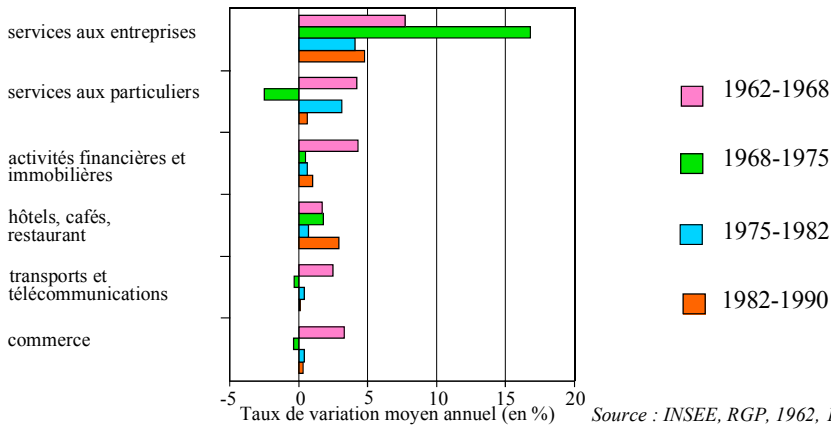
**Figure A4.4. - Taux de variation moyen annuel des activités tertiaires à la Réunion entre 1975 et 1990**



Source : INSEE, RGP, 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990.

A la Réunion, entre 1975 et 1990, les services aux entreprises et les hôtels, cafés et restaurants ont été les activités les plus dynamiques du secteur tertiaire.

**Figure A4.5. - Taux de variation moyen annuel des activités tertiaires en France métropolitaine entre 1962 et 1990**



Source : INSEE, RGP, 1962, 1968, 1975, 1982 et 1990.

En France métropolitaine, entre 1962 et 1990, les services aux entreprises ont été les activités les plus dynamiques du secteur tertiaire. Leur croissance fut particulièrement forte entre 1968 et 1975.

(1) Nomenclature d'activité et de produit de 1973

(2) Calculé pour les 24 communes de la Réunion

taux de variation moyen annuel de 15,8 % de 1975 à 1982 et de 8,8 % de 1982 à 1990. Les liens entre la France métropolitaine et la Réunion ainsi que le développement préalable du secteur des services aux entreprises en France métropolitaine, permettent d'expliquer que la croissance de ce secteur à la Réunion ait directement enregistré les taux de croissance les plus importants. Ce secteur, qui a connu en France métropolitaine dans les années 1960 une croissance très forte du nombre des emplois, s'est diversifié et structuré. La nouveauté que constitue le développement des services aux entreprises dans l'économie a tardé à franchir la distance qui sépare la Réunion de la France métropolitaine mais lorsque le processus s'est déclenché, il a été rapide et intense.

À la Réunion, de 1990 à 1998, le taux de variation moyen annuel des services aux entreprises n'était plus que de 3,9 %<sup>7</sup>. Le ralentissement de la croissance des services aux entreprises est moins net si l'on s'en tient à la période 1990-1996 et que l'on utilise comme cadre de référence la nouvelle nomenclature d'activité française (NAF, 1992) (figure A4.6).

**Figure A4.6. – Taux de variation moyen annuel des emplois tertiaires par sous-secteurs de 1990 à 1996 à la Réunion**

(En %)	1990-1996
Commerce	1,2
Transports	2,4
Activités financières et immobilières	0,9
Services aux particuliers	6,1
Services aux entreprises	6,6

Source : INSEE, *Tableau économique de la Réunion 1998/1999*

Le taux de variation moyen annuel est alors de 6,6 % et reste plus élevé que celui des autres services. Deux raisons peuvent être invoquées pour expliquer la différence entre les résultats obtenus. La première raison serait que la croissance des emplois de services aux entreprises a été moins importante de 1996 à 1998. La seconde proviendrait du cadre de référence retenu. En effet, la nomenclature d'activité française (NAF) permet de tenir compte de la croissance des « nouveaux services aux entreprises ». Ces services aux entreprises sont nouveaux dans la mesure où ils étaient classés par la nomenclature d'activité de 1973 dans d'autres sous-ensembles de services. Ce classement se justifiait par le fait que les entreprises ne constituaient pas leur clientèle principale. Mais peu à peu, la clientèle d'entreprise est devenue dominante d'où un nouveau classement et la reconnaissance de leur appartenance au sous-ensemble des services aux entreprises. Ces services comprennent les activités de nettoyage, les activités photographiques, le conditionnement à façon, le routage et les services annexes à la production.

***Les enjeux de la nouvelle économie de service***

L'enjeu principal de la nouvelle économie de service est bien sûr de détenir le nouveau marché libéré par l'évolution du niveau de vie et par là de créer des emplois et de favoriser le développement économique d'ensemble. Mais, bien que les structures socio-économiques de la Réunion ressemblent plus que par le passé à

<sup>7</sup> De 1990 à 1998, à la Réunion, le taux de variation moyen annuel des services aux entreprises (NAP, 1973) est calculé à partir d'une estimation en 1998 du nombre d'emplois de services aux entreprises.

celles de la France métropolitaine, de lourds handicaps demeurent : pression démographique, présence d'un nombre élevé de jeunes adultes sur le marché du travail, etc. La transition démographique est en cours avec, entre 1982 et 1990, un taux de natalité dont la valeur n'est que de 23 ‰ et un taux moyen annuel de croissance, assez modéré, de 1,9 % (H.R. Godard, 1998). Cependant, ses effets ne sont pas encore perceptibles en terme de diminution du nombre des actifs sur le marché du travail. Les mouvements migratoires sont aussi un élément d'explication. En effet, on assiste depuis les années 1980, au renversement du solde migratoire qui correspond au retour des Réunionnais (M. Ramonet, 1998), partis dans les années 1960 et 1970, qui désirent revenir vivre à la Réunion pour des raisons personnelles ou parce qu'ils sont poussés par la crise qui sévit en France métropolitaine. L'économie de service n'a pas, à elle seule, réussi à fournir suffisamment d'emplois. Par ailleurs, ces emplois nécessitent un minimum de qualification et échappent donc aux adultes issus de générations non ou mal scolarisées.

Le fait que la consommation s'accompagne d'un faible niveau d'industrialisation pose le problème d'un développement reposant sur des transferts financiers plutôt que sur un développement endogène. Toutefois, la création de nouveaux établissements de service peut initier une économie moins dépendante voire même susciter l'apport de nouveaux capitaux de France métropolitaine d'origine privée. En effet, on assiste depuis quelques années à des créations d'entreprises de services qui sont le fait, non seulement de Réunionnais, mais également de Métropolitains ou de Réunionnais qui reviennent de France métropolitaine. Le secteur des services marchands bénéficie donc d'investissements locaux et métropolitains qui favorisent son développement.

Parmi les services marchands, une grande part relève du commerce et des services aux particuliers à vocation uniquement locale et sans répercussions sur la base productive. Mais certains services sont capables de dynamiser les autres activités économiques ou d'impulser une demande qui ne soit pas exclusivement locale. Le tourisme est bien sûr un élément important, et qu'il s'agisse du tourisme balnéaire ou du tourisme vert, il est une source de revenus pour la Réunion. Les services aux entreprises sont également un secteur dont l'expansion n'est pas sans conséquences sur le reste de l'activité économique. Ils apportent l'environnement technique et relationnel indispensable au fonctionnement des entreprises tant industrielles que tertiaires. Il n'est pas non plus exclu que certains services rares et à haute technicité puissent être exportés dans la zone de l'océan Indien. Ainsi, le développement des services marchands est un enjeu pour le développement de la société de consommation mais également pour la production de biens et services.

## **Annexe 5.1. – Méthode de calcul des indices de variation absolue et de variation relative**

Pour mesurer la variation des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises, on a calculé les deux indices suivants :

**1. Indice de variation absolue :**  $\text{proportion } x(t) - \text{proportion } x(t-1)$

**2. Indice de variation relative :**  $\text{proportion } x(t) / \text{proportion } x(t-1)$

L'indice de variation absolue a le mérite de bien mettre en évidence les variations de proportions les plus grandes, celles qui ont la plus grande amplitude. Ceci est une information très importante sur les changements en cours, sur l'importance des accumulations dont bénéficient certains lieux. Cependant cette mesure est influencée par l'importance relative initiale de l'activité dans le total de l'emploi. Si cette importance est très élevée, la probabilité que l'amplitude de variation entre deux recensements soit elle-même élevée est grande. En revanche, si l'importance initiale est faible, alors la probabilité que la variation soit très ample est extrêmement faible. Elle ne permet donc pas d'évaluer les processus de rattrapage ou au contraire d'accentuation des disparités structurelles. On a donc associé à cette première mesure, une seconde appréciation de la variation qui élimine l'effet du niveau initial de la proportion.

## **Annexe 5.2. – Méthode de calcul de l'indice de variation relative des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises toutes choses égales quant à la variation des proportions d'actifs de l'ensemble tertiaire**

Pour mesurer la variation spécifique des actifs employés dans les services aux entreprises et pouvoir raisonner, toutes choses égales quant à la variation des proportions d'actifs employés dans l'ensemble tertiaire, il est nécessaire de supprimer les effets induits par les variations plus ou moins intenses des proportions d'actifs employés dans l'ensemble tertiaire. Dans ce but, on a comparé les indices de variation des proportions d'actifs employés d'une part dans les services aux entreprises, et d'autre part, dans l'ensemble du secteur tertiaire. Cette mesure n'a été réalisée que pour les variations relatives car le fait que les proportions initiales des actifs du tertiaire soient très élevées, entraîne une plus grande probabilité d'avoir une amplitude de variation supérieure à celle des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises.

Définition de l'indice des variations relatives comparées des services aux entreprises et du secteur tertiaire :

$$\frac{\text{Indice de variation relative des \% d'actifs employés dans les services aux entreprises}}{\text{Indice de variation relative des \% d'actifs employés dans le secteur tertiaire}}$$

soit

$$\frac{\% \text{ services aux entreprises } x(t) / \% \text{ services aux entreprises } x(t-1)}{\% \text{ secteur tertiaire } x(t) / \% \text{ secteur tertiaire } x(t-1)}$$

Lorsque l'indice tend vers 1, cela signifie que les variations relatives des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises et le secteur tertiaire se sont effectuées au même rythme. S'il est supérieur à 1, la variation des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises est plus rapide. En revanche, s'il est inférieur à 1, cette variation est moins rapide.

## Annexe 6.1. – L'évolution des technologies de l'information et de la communication

Les « technologies de l'information et de la communication » sont définies par « l'ensemble des activités liées à la confection, la transmission et la diffusion de l'information, à savoir principalement l'informatique, les Télécommunications, les activités audiovisuelles, la presse et les industries de fabrication des équipements » (R. Heitzmann, C. Rouquette, 1999). F. Carlier et F. Legoff (2000) signalent deux grandes étapes de l'évolution des technologies de l'information et de la communication. La première s'est réalisée pendant les années 1960. Elle se caractérise par une chute des coûts des composants électroniques impliquant une forte réduction des coûts de traitement et de stockage de l'information (Fr. Perroux, 1956).

La seconde est déterminée par les innovations technologiques du début des années 1990 ainsi que par la dynamique des marchés de l'électronique, de l'informatique et des Télécommunications. Elles définissent une nouvelle génération technologique d'innovations dans le domaine de l'information et de la communication. Les technologies qui relèvent de cette génération sont communément désignées comme de nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Ces nouvelles technologies se concrétisent par l'extension (en nombre, en débit, en interconnexion) des réseaux et des outils de communication que sont la téléphonie et les liaisons de données, la vidéo-conférence, la téléphonie mobile, les messageries informatiques, les forums informatiques, les logiciels de *Groupware* et d'échange de données informatisées. Les technologies de l'information proprement dite ont connu également des progrès importants. Ainsi, l'information *On line* correspond au développement des serveurs Web Internet, Extranet, et Intranet. De son côté, l'information *Off line* permet l'amélioration des supports informatiques, le CD-ROM et le DVD notamment. Le couplage téléphonie-informatique en téléphonie fixe et en téléphonie mobile avec la technologie WAP constitue aussi une innovation importante (T. Friese, et al., 1998, F. Harvey et al. 1999). Enfin, la généralisation de l'informatique communicante et le fort développement du travail en réseau et à distance lié à la réduction des coûts de transmission traduisent les effets de cette seconde mutation.

À la Réunion, la diffusion des services développant les nouvelles technologies de l'information ne s'effectue qu'à la fin des années 1990 mais est alors très intense et rapide. Cette diffusion résulte d'actions publiques souvent introduites dans le cadre de l'aménagement de zones d'activités à caractère technologique (à Saint-Denis notamment). Elle est aussi favorisée par les relations professionnelles entre les prestataires réunionnais et les prestataires de France métropolitaine, voire de transfert d'activité d'entrepreneurs de France métropolitaine vers la Réunion. Elle est aussi soutenue par le recours à des organismes de formation dans les domaines des technologies de l'information et de la communication. Ainsi, à partir de 1997, sont proposés à la Réunion des stages intensifs de formation professionnelle sous la direction d'un grand groupe de formation implanté à l'échelon international. La formation joue un rôle très important en matière de diffusion des nouveaux services car elle permet l'accès à une main d'œuvre qualifiée, voire à l'apparition de nouveaux entrepreneurs.

Dans les enquêtes, on n'a retenu comme critère de sélection des établissements développant les nouvelles technologies de l'information et de la communication, ni la téléphonie mobile, ni la mise en place de réseau intranet (communication en réseau à l'intérieur de l'entreprise). Dans le cas du téléphone, la possession du portable est trop individuelle pour pouvoir faire l'objet d'une telle enquête. Dans le cas du réseau intranet, la communication est améliorée à l'intérieur de l'entreprise mais ne joue pas sur les relations avec l'extérieur.



## **Annexe 7.1. – Historique d’un cabinet d’expertise comptable et d’analyse financière, et d’un cabinet d’étude technique**

### **1. – Historique d’un cabinet d’expertise comptable et d’analyse financière**

L’entreprise a été créée pendant les Trente Glorieuses. La forte croissance économique caractérisant les années 1960 l’a rapidement conduit à ouvrir de nouveaux établissements. À partir des années 1970, bien que la crise sévise, l’activité comptable et financière continue à être fortement sollicitée car les nouvelles formes d’organisation des entreprises et le développement des relations internationales engendrent de nouveaux besoins. Ainsi, la multiplication des prises de participation entre les entreprises implique de fixer de nouvelles réglementations qui relèvent du domaine du commissariat aux comptes. Dans ce contexte, l’établissement enquêté a continué à s’étendre. Dans le même temps, l’entreprise réorganise son réseau d’établissements. Alors que par le passé, les établissements secondaires étaient centralisés et contrôlés exclusivement par l’établissement principal, ils sont désormais coordonnés de manière plus complexe selon un principe de complémentarité fonctionnelle. Au cours des années 1980 et 1990, on a assisté au renforcement des évolutions de la décennie précédente. La profession a continué à se structurer et à nécessiter des niveaux de qualification toujours plus élevés pour répondre à la complexification des prestations d’expertise comptable et d’analyse financière. Celles-ci ne constituent plus une simple tenue de compte des entreprises, elles ont aussi pour mission d’établir des diagnostics et d’apporter des solutions et des conseils sur des questions d’organisation comptable et financière tant du point de vue de la gestion interne des entreprises que de leurs relations avec l’extérieur. Durant cette période, l’entreprise de l’établissement enquêté s’est constituée en groupe puis s’est affiliée à un groupe anglo-saxon faisant partie des six premiers groupes mondiaux.

### **2. – Historique d’un cabinet d’études techniques**

L’établissement a été créé pendant les années 1930. Son activité principale consistait alors à assurer des contrôles et des assistances techniques garantissant la sécurité d’opérations immobilières ou industrielles. Au début des années 1940 l’entreprise à laquelle il était rattaché, réunissait une dizaine d’établissements. À compter des années 1950, l’activité des établissements n’a cessé de se diversifier et l’entreprise de s’étendre. Dans le contexte de la reconstruction qui s’impose après la seconde guerre mondiale, les liens entre l’établissement et ceux du secteur du bâtiment se sont multipliés tandis que s’élevait la qualification des prestations proposées. Ainsi, à la fin des années 1950, l’entreprise rassemblait une quarantaine d’établissements. Au cours des années 1960, les prestations sont pour la première fois exportées à l’étranger. Ces exportations s’appuient sur un savoir-faire peu commun qui concerne les questions parasismiques dans le domaine du bâtiment. Dans le même temps, l’entreprise acquiert une structure complexe (groupe constitué de filiales). Par ailleurs, elle s’informatise et des logiciels techniques spécifiques sont utilisés. Des « labels » sont acquis et les nouvelles réglementations nationales et internationales prises en compte. Durant les années soixante-dix, on assiste à une diversification des prestations. L’activité initiale de contrôle et d’assistance technique est de nouveau proposée tant au

secteur du bâtiment que de celui de l'industrie. Par ailleurs, des spécialisations sur des segments associés au bâtiment, telles l'électricité, la plomberie, les machines de lavage, sont également intégrées dans la gamme de services. Les années 1980, quant à elles, correspondent au renforcement du déploiement international du groupe. Au cours des années 1990, les progrès technologiques liés à l'activité d'études techniques et aux domaines de l'information et de la communication accroissent l'efficacité des prestations et de l'organisation du groupe à l'échelon international.



## BIBLIOGRAPHIE

- Actif N., Rochoux J.Y.** 2002, Les services aux entreprises : du virtuel au terre à terre, *Économie de la Réunion*, n°111, Saint-Denis, INSEE, pp. 20-21.
- Aubert de la Rüe E.** 1935, *L'homme et les îles*, Paris, Gallimard, 196 p.
- Aydalet Ph.** 1976, *Dynamique spatiale et développement inégal*, Paris, Économica, Coll. Approfondissement de la Connaissance Économique, 1976.
- Aydalet Ph.** 1983, La Division Spatiale du Travail, in Paelinck J.H.P., Salles A., *Espace et Localisation*, Paris, Économica, pp. 175-200.
- Bailly A. S., Coffey W.** 1994, Localisation des services à la production et restructurations économiques, *L'Espace Géographique*, n°3, pp. 224-230.
- Bailly A.S., Maillat D.** 1986, *Le secteur tertiaire en question*, Genève, Éditions Régionales Européennes-Anthropos, 135 p.
- Barcet A., Bonamy J.** 1988, La productivité dans les services: perspective et limite d'un concept, in Giarini O., Roulet J.R., *L'Europe face à la nouvelle Économie de Service*, Paris, Puf, pp. 81-94.
- Barcet A., Bonamy J.** 1994, Qualité et qualifications des services, in De Bandt J., Gadrey J., *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, coll. Recherche et Entreprises, pp. 153-174.
- Barcet A., Bonamy J., Mayère A.** 1984, Les services aux entreprises: Problèmes théoriques et méthodologiques, *Recherches économiques et sociales*, n°9, Commissariat Général du Plan-La Documentation Française.
- Barcet A., Bonamy J., Mayère A.** 1988, Production et structure d'offre de services: temporalité et relations de complémentarité, in La production des services et sa géographie, *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, numéro spécial, 125-140.
- Baro E., Soy A.** 1991, Le secteur tertiaire en catalogue, in RESER, *Services, Espaces et Réseaux*, Working Paper n°1, pp. 64-75.
- Bearse P.J., Karasek R., Noyelle T.J., Stanback T.M.** 1981, *Services, the New economy*, Allanheld and Osmun, Totowa, New Jersey.
- Beudet-Michel S.** 1998, *La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains ouest-allemand, français et britannique (1850-1990)*, Thèse de doctorat, Université de Paris I-Panthéon Sorbonne, 455 p.
- Beudet-Michel S.** 2001, Un siècle de diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains, *L'Espace Géographique*, n°1.
- Beckouche P.** 1990, "Hight Tech" française et territoire: Un double clivage, in *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Paris, G. B. Benko, coll. Géographies en liberté, pp. 191-214.
- Beckouche P., Savy M., Veltz P.** 1988, Nouvelle Économie, Nouveaux Territoires, *La Lettre d'Observation du Territoire*, Supplément à la Lettre de la DATAR n°3, 4 p.

- Bell D.** 1974, *The Coming of the Post-Industrial Society*, London, Heinemann.
- Benjamin D., Godard H.R.** 1999, *Les outre-mers français : des espaces en mutation*, Gap-Paris, Ophrys, coll. GéOphrys, 268 p.
- Benjamin D., Calmont A., Chardon J.P., Fontaine G., Gay J.C., Godard H.R., De Vassoigne C.** 1998, Les dynamiques des outre-mers, *Atlas de France*, vol.13, Paris-Montpellier, Reclus-La Documentation Française, 128 p.
- Berry B.J.L.** 1971, *Géographie des marchés et du commerce de détail*, Paris, Armand Colin, coll. U2, 256 p.
- Bock M.S.** 1998, De la traite aux transferts, in Godard H.R. (dir.) 1998, *Les Outre-mers*, *Atlas de France*, vol. 13, Paris-Montpellier, Reclus-La Documentation Française, pp. 21-23.
- Bonamy J., Mayère A.** 1991, Réseaux et espaces de partenariat dans l'internationalisation des services, in RESER, *Services, Espaces et Réseaux*, Working Paper n°1, pp 96-117.
- Bonamy J., Mayère A.** 1993, Internationalisation des services, partenariat et mise en réseaux, in DATAR-Plan Urbain, *Métropoles en déséquilibre ?*, Actes du colloque Mutations économiques et urbanisation, Lyon 22-23 novembre, Paris, Économica, pp. 455-478.
- Bonamy J., Valeyre A.** 1994, Services, relation de service et organisation, in Bonamy J., May N., *Services et mutations urbaines*. Paris, Économica-Anthropos, Coll. Géographie, pp. 17-34
- Bonnemaison J.** 1986, *La dernière île*, Paris, Orstom-Arlea, 408 p.
- Bonnemaison J.** 1991, Vivre dans l'île, une approche de l'îlénité océanienne, *L'Espace Géographique*, n°2, pp. 119-125.
- Bonnet J.** 1993, Les ancrages territoriaux des services, in DATAR-Plan Urbain, *Métropoles en déséquilibre ?*, Actes du colloque Mutations économiques et urbanisation, Lyon 22-23 novembre, Paris, Économica, pp. 548-570.
- Boudeville J.** 1972, *Aménagement du territoire et polarisation*, Paris, Éd. Génin, Librairies Techniques, 280 p.
- Braibant M.** 1982, Le tertiaire insaisissable ?, *Économie et Statistique*, n°146, pp. 3-18.
- Braudel F.** 1969, *Écrits sur l'histoire*, Paris, Flammarion.
- Braudel F.** 1985, *La dynamique du capitalisme*, Paris, éd. Arthaud, Champs Flammarion, 126 p.
- Brender A., Chevallier A., Pisani-Ferry J.** 1980, États Unis: crise, croissance et changement technique dans une économie tertiaire, *Revue du CEPPI*, Économie prospective internationale, n°2, La Documentation Française.
- Bruneau M., Taillard Ch.** 1995, Asie du Sud-Est, in Brunet R. dir., *Asie du Sud-Est, Océanie*, livre premier, *Géographie universelle*, Belin-Reclus.
- Brunet R.** 1990, Le Déchiffrement du Monde, in Brunet R. dir., *Mondes nouveaux*, livre premier, *Géographie universelle*, Hachette-Reclus.
- Brunet R., Ferras R., Théry H.** 1992, *Les mots de la géographie*, Montpellier-Paris, Reclus-La Documentation Française, 470 p.
- Brunhes J.** 1910, *Géographie humaine*, Paris, Alcan.
- Buisson M.A.** 1999, De la métropole d'équilibre à la métropole en réseau, in Lacour Cl., Puissant S., *La métropolisation, Croissance, Diversité, Fractures*, Paris, Économica-Anthropos, coll. Villes, pp. 115-152.
- Bureau M. Ch.** 1984, La montée des cols blancs dans l'industrie et le développement inégal des régions au début du siècle, *Cahier du Centre d'Études de l'Emploi*, n°28.
- Buser M.** 2000, Incidence spatiale des nouvelles formes de travail soutenues par les TIC : l'exemple du travail à distance en Suisse, in *Développement régional, économie*

*de savoir, nouvelles technologies de l'information et de la communication – Problèmes urbains : l'impact des NTIC sur la forme urbaine*, XXXVI<sup>e</sup> Colloque de l'Association de Science Régionale De Langue Française, Crans-Montana, Suisse, 6-9 septembre 2000, 23 p.

**Camagni R.** 1993, Organisation économique et réseaux de villes, in *Les villes, lieux d'Europe*, DATAR-Aube, coll. Monde en cours, pp. 107-128.

**Carluer F., Le Goff R.** 2000, NTIC et apprentissage multimodal localisé : vers la constitution d'un Espace Serviciel ?, in *Développement régional, économie de savoir, nouvelles technologies de l'information et de la communication – NTIC et espaces locaux*, XXXVI<sup>e</sup> Colloque de l'Association de Science Régionale De Langue Française, Crans-Montana, Suisse, 6-9 septembre 2000, 33 p.

**Caro P., Saint-Julien Th. (coord.), Saint-Julien (dir.)** 1997, Emplois et entreprises, *Atlas de France*, vol. 3, Reclus-La Documentation Française, 130 p.

**Carré D.** 1996, Services aux entreprises et politiques régionales: incitations et apprentissage organisationnels, in *Régions et villes dans l'Europe de l'an 2000*, XXXII<sup>e</sup> colloque de l'ASRDLF, Berlin 2-4 septembre, n°46, 15 p.

**Castells M.** 1996, *La société en réseau, l'ère de l'information*, Fayard, 616 p.

**Cattin M.** 1994, Spécialisation spatiales, in Auray J.P., Bailly A., Derycke P.H., Huriot J.M., *Encyclopédie d'Économie Spatiale*, Paris, Économica, Association de Science Régionale de Langue Française, Bibliothèque de Science Régionale, pp. 233-238.

**Chevalier J. coord.** 1999, *Réseau urbain et réseaux de villes dans l'ouest de la France*, Paris, Économica-Anthropos, coll. Villes, 202 p.

**Chikhaoui Y., Djellal F., Moulaert Fr.** 1990, La localisation des firmes françaises de conseil en haute technologie, in *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Paris, G. B. Benko, coll. Géographies en liberté, pp. 255-292.

**Christaller W.** 1933, *Die Zentralen Orte in Sudddeutschland*, Iéna, Translated by C.W. Baskin, 1966, *Central Places in Southern Germany*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

**Clark C.** 1951, *The condition of economic progress*, Londres, Mac Millan.

**Coffey W.J.** 1992, Les activités du tertiaire moteur dans la région de l'Outaouais, in *Le développement du secteur tertiaire dans les économies régionales au Québec*, OPDQ, coll. Dossier de développement régional, pp. 59-108.

**Cossette A.** 1982, *La tertiarisation de l'économie québécoise*, Québec, C. Morin.

**Cuadrado-Roura J.R., del Rio Cl., Ma Mella J.** 1991, Demande et utilisation des services par les entreprises en Espagne, *Revue d'Économie Rgionale et Urbaine*, n°1, 91-105.

**Damette F.** 1994, *La France en villes*, Paris, DATAR-La Documentation Française, 272 p.

**Damette F., Scheibling J.** 1992, *Le Bassin Parisien: Système productif et Organisation urbaine*, Paris, DATAR-La Documentation Française, 104 p.

**Daniels P.W.** 1985, *Services Industries: a Geographical Appraisal*, Londres, Methuen.

**Daniels P.W.** 1993, Activités tertiaires et dynamiques des métropoles: comparaisons internationales, in DATAR-Plan Urbain, *Métropoles en déséquilibre ?*, Actes du colloque Mutations économiques et urbanisation, Lyon 22-23 novembre, Paris, Économica, 397-432.

**Davelaar E.J., Nijkamp P.** 1989, New technology systems in space: the case of producer services, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 663-670.

**De Bandt J.** 1994, De l'économie des biens à l'économie des services: la production de richesses dans et par les services, in De Bandt J., Gadrey J, *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, coll. Recherche et Entreprises, pp. 309-338.

- De Bandt J., Gadrey J.** 1994, *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, coll. Recherche et Entreprises, 360 p.
- Delgado A.P.** 1997, Les PME locales et les flux externes de services: quelles opportunités pour le développement des centres urbains de dimension moyenne ?, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 23-48.
- Dematteis G.** 1993, Sistemi territoriali locali come nodi di reti : alcune definizioni e interpretazioni, in Peano A., éd., *Insegnamento, ricerca e pratica in urbanistica*, Edizioni Liberia Cortina, Turin.
- Derycke P.H.** 1999, Comprendre les dynamiques métropolitaines, in Lacour Cl., Puissant S., (coord.), *La métropolisation, Croissance, Diversité, Fractures*, Paris, Économica-Anthropos, coll. Villes, pp. 1-19.
- Desse M.** 1999, Les nouvelles formes de polarisation urbaine en Guadeloupe, Martinique et Réunion, *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 42, n°116, Québec, pp.223-246.
- Desse M.** 1998, Hiérarchies et polarisations urbaines récentes en Guadeloupe, Martinique et Réunion, *Cahiers d'Outre mer*, vol. 51, n°201, pp.65-88.
- Di Méo G.** 1992, Les métropoles des pays développés, in Bailly A., Ferras R., Pumain D. (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Économica, pp. 715-742.
- Djellal F.** 1994, Un essai d'analyse de la division fonctionnelle et spatiale du travail dans les firmes de conseil en technologie de l'information, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 197-222.
- Djellal F., Gallouj C.** 1995, Innovation et développement régional: Le cas des firmes de conseil en technologie de l'information, in *Dynamiques Industrielles et dynamiques territoriales*, Colloque International de l'ASDRLF, Toulouse 30-31 août - 1er septembre, 22p.
- Djellal F., Moulaert Fr.** 1993, Les conseils en technologie de l'information: des économies d'agglomération en réseau, in DATAR-Plan Urbain, *Métropoles en déséquilibre ?*, Actes du colloque Mutations économiques et urbanisation, Lyon 22-23 novembre, Paris, Économica, pp. 521-548.
- Dollfus O.** 1990, Le Système Monde, in Brunet R. dir., Mondes nouveaux, livre second, *Géographie universelle*, Hachette-Reclus.
- Dollfus O.** 1994, *L'Espace Monde*, Paris, Économica, coll. Géo poche, 112 p.
- Dumolard P.** 1999, Accessibilité et diffusion spatiale, *L'Espace Géographique*, n°3, pp. 205-214.
- Dumoulin C., Flipo J.P.** 1993, *Entreprises de services: 7 facteurs clés de réussite*, Paris, Les Éditions d'Organisation, 216 p.
- Dupuy C., Gilly J.P.** 1992, Les stratégies territoriales des grands groupes industriels in Rallet A., Torre A. (dir.), *Économie industrielle, économie spatiale*, Paris, Économica, pp. 129-146.
- Eiglier P., Langeard E.** 1993, *Servuction*, Paris, Édiscience, coll. stratégie et management, 206 p.
- Esparza A., Krmenc A.J.** 1994, Business services in the space economy: a model of spatial interaction, *Papers in Regional Science: The journal of the RSAI*, n°73.1, pp. 55-72.
- Fisher A.** 1934, The clash of progress and security, Londres, Economic Record.
- Fourastié J.** 1963, *Le grand espoir du XX<sup>e</sup> siècle*, Gallimard 1989, coll. tel, 430 p.
- Friese T.; Margaria T. Hofmann A.** 1998, Technical Innovation : Integrating Printed and Online Information, *International Journal on software Tools for Technology Transfer*, Vol. 2, n°2, pp. 202-212.

- G.R.A.S.S.E** 1977, Groupe d'Études en Analyse des Systèmes Spatiaux Économiques, Grenoble.
- Gadrey J.** 1988, Productivité, output médiat et immédiat des activités de services: les difficultés d'un transfert de concept, in Giarini O., Roulet J.R., *L'Europe face à la nouvelle Économie de Service*, Paris, Puf, pp. 113-142.
- Gadrey J.** 1994, Industrie ou services : réflexions sur quatre contributions, in *Les villes européennes de tradition industrielle*, Mutations économiques et politiques urbaines, Plan Urbain-Ministère de l'Équipement, Presses Universitaires de Lille, pp. 99-106.
- Gadrey J.** 1994, Les relations de service dans le secteur marchand, in De Bandt J., Gadrey J., *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, coll. Recherche et Entreprises, pp. 23-42.
- Gadrey J.** 1994, Relations de service et relations d'assurance dans la géographie économique des services, in Bonamy J., May N., *Services et mutations urbaines*. Paris, Économica-Anthropos, Coll. Géographie, pp. 121-140.
- Gadrey J.** 1994, Relations, contrats et conventions de service, in De Bandt J., Gadrey J., *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, coll. Recherche et Entreprises, pp. 123-152.
- Gallouj C. , Moulaert Fr.** 1991, Advanced producer services firm: The limits of economies of agglomeration, in RESER, *Nouvelles perspectives spatiales pour les activités de services - Dynamiques spatiales des services*, Colloque, Lyon 12-13 septembre, 15 p.
- Gallouj C.** 1994, *Économie de l'innovation dans les services*, l'Harmattan, Logique économique, Paris.
- Gay J.C.** 1995 ; *Les discontinuités spatiales*, Paris, Économica, coll. Géo poche, 112 p.
- George P. (dir.)** 1970, *Dictionnaire de la géographie*, Paris, Puf.
- Giarini O., Roulet J.R.** 1988, La relance des activités productives par l'Économie de Service, in Giarini O., Roulet J.R., *L'Europe face à la nouvelle Économie de Service*, Paris, Puf, pp. 55-80.
- Gillespie A.E., Green A.** 1987, The changing geography of producer services employment in Britain, *Regional Studies*, Vol. 21.5, pp. 397-411.
- Godard H.R. (dir.)** 1998, Les Outre-mers, *Atlas de France*, vol. 13, Paris-Montpellier, Reclus-La Documentation Française, 128 p.
- Gottmann J.** 1961, *Megalopolis : The urbanized Northeastern seaboard of the United States*, New York, Hutchinson.
- Gottmann J.** 1970, Urban centrality and the interweaving of quaternary activities, *Ekistics*, vol. 29, n° 174, pp. 322-331.
- Grataloup Ch.** 1996, *Lieux d'histoire, essai de géohistoire systématique*, Relus, coll. Espaces modes d'emploi.
- Gravier J.F.** 1949, *Paris et le désert français*, Paris, Le Portulan, 1949.
- Guérin-Pace Fr.** 1990, *La dynamique d'un système de peuplement: Évolution de la population des villes françaises de 1831 à 1982*, Thèse de doctorat, Université Paris 7.
- Guérin-Pace Fr.** 1993, *Deux siècles de croissance urbaine, La population des villes françaises de 1931 à 1990*, Paris, Anthropos-Économica, coll. Villes, 210 p.
- Harvey F., Kuhn W., Pundt H., Bishr Y., Riedmann C.** 1999, Semantic Interoperability : a Central Issue for Sharing Geographic Information, *The Annals of Regional Science*, Vol. 33, n°2, pp. 213-232.
- Ha-Son D., Froute O.** 1997, La couronne urbaine se renforce à l'ouest et au sud, *Économie de la Réunion*, n°76, Saint-Denis, INSEE, pp. 20-26.
- Hautcœur J.C.** 1994, L'essor des services marchands, *Économie de la Réunion*, n°74, Saint-Denis, INSEE, pp. 7-9.



- Heitzmann R., Rouquette C.** 1999, Les technologies de l'information et de la communication : 5 % du PIB, *INSEE Première*, n° 648, INSEE, 4 p.
- Hill P.** 1977, On Goods and Services, *Review of Income and Wealth*, n°4, XXIII, 315-338.
- Huriot J.M. (dir.)** 1999, *La ville ou la proximité organisée*, Paris, Économica-Anthropos, coll. Villes, 240 p.
- Illeris S.** 1989, *Services and Regions in Europe*, Averbury, Aldershot.
- Illeris S.** 1991, Location of Services in a Service Society, in Daniel P.W., Moulaert F., *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Londres, Belhaven Press, pp. 91-107.
- Illeris S.** 1991, Services and Regional dynamics, in RESER, *Services, Espaces et Réseaux*, Working Paper n°1, pp. 20-36.
- Illeris S.** 1994, La localisation des producteurs et utilisateurs de services, in Bonamy J., May N., *Services et mutations urbaines*. Paris, Économica-Anthropos, Coll. Géographie, pp. 95-108.
- Jauze J.M.** 1998, L'urbanisation de l'île de la Réunion : évolution et modèles de villes, *Cahiers de Géographie du Québec*, vol. 42, n°116, pp. 195-221.
- Jauze J.M.** 1997, *Dynamiques urbaines au sein d'une économie sucrière : la région Est-Nord-Est de La Réunion*, L'Harmattan-Université de La Réunion, 400 p.
- Jauze J.M.** 1995, À l'Est la ville fait craquer ses limites, *Économie de la Réunion*, n°76, Saint-Denis, INSEE, pp. 4-8.
- Jauze J.M., Ninon J.** 1999, Dynamiques et expressions de la périurbanisation à la Réunion, *Cahiers d'Outre-Mer*, vol. 52, n°206, pp 143-168.
- Juglar Cl.** 1862, Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis.
- Julien Ph.** 1996, Spécificités des grandes villes de province, *Économie et Statistique*, n°294-295, pp. 137-152.
- Julien Ph., Pumain D.** 1996, Fonctions stratégiques et images des villes, *Économie et Statistique*, n°294-295, pp. 127-135.
- Kondratiev N.D.** 1926, Traduction nov. 1935, The long waves in Economic Life, *Review of Economic Statistics*.
- Lacour Cl., Gaschet Fr.** 2000, Métropolisation, centre, centralité, in *Développement régional, économie du savoir, nouvelles technologies de l'information et de la communication*, XXXVI<sup>e</sup> Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française, Crans-Montana (Suisse), 6-9 septembre, 25 p.
- Lacour Cl., Puissant S. (coord.)** 1999, *La métropolisation, Croissance, Diversité, Fractures*, Paris, Économica-Anthropos, coll. Villes, 200 p.
- Lambooy J.** 1988, Coûts transactionnels et informationnels : la croissance des services aux entreprises, in La production des services et sa géographie, *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, numéro spécial, pp. 93-104.
- Lefèvre D.** 1994, Réunion, in Gamblin A., coord., *La France et ses régions*, tome 2, Sedes, pp. 303-316.
- Lefèvre D.** 1986, *L'organisation de l'espace à Maurice et à la Réunion : étude de géographie comparée*, Université de Nice, Thèse de doctorat d'État, 3840 p.
- Le Goff-Pronost M., Dang Nguyen G.** 2000, Impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication sur la localisation des services : entre espoir et incertitude, in *Développement régional, économie de savoir, nouvelles technologies de l'information et de la communication – Contraintes d'agglomération et flux informationnels*, XXXVI<sup>e</sup> Colloque de l'Association de Science Régionale De Langue Française, Crans-Montana, Suisse, 6-9 septembre 2000, 36 p.

- Lengellé M.** 1966, *La révolution tertiaire*, Paris, Génin, 192 p.
- Léo P.Y., Philippe J.** 1991, Organisations spatiales des firmes de services aux entreprises en France, in RESER, *Services, Espaces et Réseaux*, Working Paper n°1, pp. 77-95.
- Lipietz A.** 1980, Polarisation interrégionale et tertiarisation de la société, *Espace Géographique*, n°1, pp. 33-42.
- Mariadassou R., Parain Cl.** 1997, Après douze ans de croissance, l'économie hésite, *Économie de la Réunion*, n°88, Saint-Denis, INSEE, pp. 12-15.
- Marshall A.** 1890, *Principles of Economics*, London, Macmillan, traduction française, 1906-1909, Principes d'économie politique, ré-édition 1971, Londres, Gordon & Breach.
- Martinelli F.** 1988, Services aux producteurs et développement régional, *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, numéro spécial, pp. 163-182.
- Martinelli F.** 1988, Une approche théorique de la demande de services aux producteurs, in La production des services et sa géographie, *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, numéro spécial, pp. 45-66.
- Mayer M.** 1990, *Information et Compétitivité, la France, l'Europe*, X<sup>e</sup> plan 1989-1992, Commissariat Général du Plan, La Documentation Française, 302 p.
- Mayère A., Monnoyer M.C.** 1992, The form and function of service networks: The way service network set up and behave: an indicator search for specifying and differentiating partnerships, in *Service Industries Research Centre Portsmouth Polytechnic*, Second annual RESER Conference, 13 p.
- Mayère A., Vinot Fr.** 1991, Offre de services et dynamiques urbaines en Rhône-Alpes, *Les dossiers de l'INSEE Rhône-Alpes*, E.H. CEDES, n°42 décembre, 228 p.
- Mayère A., Vinot Fr.** 1993, L'offre de services aux entreprises, reflet et vecteur du rayonnement des villes: l'exemple des quatre agglomérations Rhone-Alpes, in *Les services aux entreprises dans les métropoles de tradition industrielle*, Séminaire IFRESI, Lille 11 mars, 17 p.
- Merlin P., Choay Fr. (dir.)** 1996, *Dictionnaire de l'urbanisme et de l'aménagement*, Paris, Puf.
- Moles A.** 1982, Nissologie ou science des îles, *L'Espace Géographique*, n°4, pp. 281-289.
- Monnoyer M.C.** 1984, Évolution du marché des services aux entreprises et formulation de stratégies de développement pour les activités de services: implications régionales, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 777-791.
- Monnoyer M.C., Philippe J.** 1989, Gestion de l'espace et développement des services aux entreprises, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 671-684.
- Monnoyer M.C., Phillippe J.** 1988, Facteurs de localisation et stratégies de développement des activités de service aux entreprises, in Moulaert F., La production des services et sa géographie, *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, numéro spécial, pp. 199-214.
- Mordant G., Verdier S.** 1997, Services aux entreprises, Croissance et atomisation vers l'ouest, *Économie de la Réunion*, n°92, Saint-Denis, INSEE, pp. 4-6.
- Morvan Y.** 1991, *Fondements d'Économie Industrielle*, Paris, Économica, coll. Gestion, 2<sup>e</sup> éd., 646 p.
- Moulaert Fr.** 1988, La production des services et sa géographie, *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, numéro spécial.
- Neuschwander Cl.** 1996, in Offner J.M., Pumain D., *Réseaux et territoires, significations croisées*, Aube, coll. Territoire.

- Noyelle T.** 1985, Dualism in the service economy, in De Bandt J., *Les services dans les sociétés industrielles*, ADEFI-GRECO, Paris, Économica, coll. firmes et système industriel, pp. 59-82.
- Noyelle T.** 1994, Services et mutations urbaines aux États Unis, in Bonamy J., May N., *Services et mutations urbaines*. Paris, Économica-Anthropos, Coll. Géographie, pp. 219-238.
- Nusbaumer J.** 1984, *Les services, nouvelle donne de l'économie*, Paris, Économica, 144.
- O'Farrell P.N., Moffat L.A.R.** 1992, Does Flexible production imply vertical desintegration ? Second annual RESER Conference, *Networks in Services, Spatial Development and the Single European Market: The form and function of service networks*, Service Industries Research Centre Porthmouth Polytechnic, 43 p.
- Offner J.M., Pumain D. (dir.)** 1996, *Réseaux et territoires, significations croisées*, Aube, coll. Territoire, 288 p.
- Pavageau C.** 1995, Villes populaires et villes tertiaires, *Économie de la Réunion*, n°78, Saint-Denis, INSEE, pp. 14-16.
- Pedersen P. O.** 1970, Innovation diffusion within and between National Urban Systems, *Geographical Analysis*, july, pp. 203-253.
- Pelletier Ph.** 1994, Le Japon, in Brunet R. dir., *Chine, Japon, Corée*, livre deuxième, *Géographie universelle*, Belin-Reclus.
- Perroux Fr.** 1955, La notion de pôle de croissance, *Économie appliquée*, n°1-2.
- Perroux Fr.** 1956 Information : a factor of Economic Progress, *Diogène*, n°21, pp.26-41.
- Perroux Fr.** 1961, *L'économie du XX<sup>e</sup> siècle*, Puf.
- Petit P.** 1988, *La croissance tertiaire*, Paris, Économica, coll. Économie contemporaine, 317 p.
- Petit P.** 1994, Formes de services et modes d'internationalisation des économies, in De Bandt J., Gadrey J, *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, coll. Recherche et Entreprises, pp. 281-307.
- Polèse M.** 1974, Le rôle des ressources humaines dans l'essor du secteur tertiaire moderne: implications pour l'économie montréalaise, *Cahiers de l'ACFAS*, n°23, Sillery, Presses de l'Université du Québec, pp. 231-251.
- Polèse M.** 1994, *Économie urbaine et régionale, logiques spatiales des mutations économiques*, Paris, Économica, Bibliothèque de Science Régionale, 404 p.
- Pred A.R.** 1977, *City systems in advanced economies*, London, Hutchinson, 256 p.
- Price D.G., Blair A.M.** 1989, *The changing geography of the service sector*, London & New York, Belhaven Press, 272 p.
- Pumain D.** 1991, *City size Dynamics in Urban Systems*, Cambridge, Department of Archeology, Proceedings of the Conference on Dynamic modelling and Human Systems.
- Pumain D.** 1992, Les systèmes de villes, in Bailly A., Ferras R., Pumain D. (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Économica, pp. 645-659.
- Pumain D., Saint-Julien Th. (coord.), Brunet R., Auriac Fr. (dir.)** 1995, L'espace des villes, *Atlas de France*, vol. 12, Reclus-La Documentation Française, 130 p.
- Pumain D., Saint-Julien Th.** 1978, *Les dimensions du changement urbain*, Paris, CNRS, 202 p.
- Pumain D., Saint-Julien Th.** 1987, À ville plus grande travail plus qualifié, *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°29, pp. 105-117.
- Pumain D., Saint-Julien Th.** 1989, *Atlas des villes de France*, Reclus-La Documentation Française, coll. Dynamiques du territoire, 176 p.

- Pumain D., Saint-Julien Th.** 1996, Spécialisations urbaines et cycles d'innovation, in Pumain D., Godard F. (coord.), *Données Urbaines*, Paris, Économica-Anthropos, pp. 247-256.
- Pumain D., Saint-Julien Th.** 1997, *L'analyse spatiale. Localisation dans l'espace*, Paris, Armand Colin, coll. Coursus Géographie, 168 p.
- Pumain D., Saint-Julien Th.** 2001, *Les interactions spatiales. Flux et changements dans l'espace géographique*, Paris, Armand Colin, coll. Coursus Géographie, 192 p.
- Rallet A.** 1998, L'impact des technologies de l'information et de la communication sur la localisation des activités de recherche et d'innovation : vers la fin des spillovers géographiques ?, XLVII<sup>e</sup> Congrès Annuel de l'Association Française des Sciences Économiques, septembre, Paris.
- Rallet A.** 1999, Proximités urbaines et information, in Huriot J.M. dir., *La ville ou la proximité organisée*, Paris, Économica-Anthropos, coll. Villes, 240 p.
- Ramonet M.** 1998, Les Réunionnais sont de retour, *Économie de la Réunion*, n°96-97, Saint-Denis, Insée, pp. 18-19.
- Rémy J.** 2000, *La Ville, phénomène économique*, Paris, 2<sup>e</sup> édition, Économica-Anthropos, Coll. La bibliothèque des formes, 284 p., (1<sup>ère</sup> éd., 1966, Bruxelles, Édition Vie ouvrière, I-A).
- Reynaud A.** 1981, *Société, espace et justice*, Paris, Puf, coll. espace et liberté, 264 p.
- Rholf J.** 1974, *A Theory of Interdependant Demand for a Communication Service*, Bell Journal of Economics and Management Science, n°5, pp. 16-29.
- Rochefort M.** 1973, Réseau urbain, *Encyclopaedia Universalis*, Paris, vol. 16, pp. 816-818.
- Sabatier L.M.** 1996, Les emplois de services dans l'activité industrielle des villes: Substitution et Externalisation, in Pumain D., Godard F. (coord.), *Données Urbaines*, Paris, Économica-Anthropos, pp. 265-273.
- Sabatier L.M.** 1996, Les sélections interurbaines des services aux entreprises, *Mappemonde*, Montpellier, Reclus, n°3, pp. 23-27.
- Sabatier L.M.** 1999, La Réunion et la nouvelle économie de service, *Propos géographiques sur le Sud-Ouest de l'océan Indien*, Saint-Denis, Université de la Réunion, coll. Travaux et Documents, n°11, pp. 39-58.
- Sabatier L.M.** 1999, De l'économie sucrière à l'économie de service – Les services aux entreprises, des activités innovantes, *Économie de la Réunion*, n°99, Saint-Denis, INSEE, pp. 4-10.
- Saint-Julien Th. (coord. & dir.)** 1998, Industries, *Atlas de France*, vol. 9, Reclus-La Documentation Française, 130 p.
- Saint-Julien Th. (coord. & dir.)** 1999, Services et commerces, *Atlas de France*, vol. 10, Reclus-La Documentation Française, 130 p.
- Saint-Julien Th. (coord.)** 1984, *La division interurbaine du travail en France : La crise et l'évolution du travail dans les villes*, Ministère de l'Urbanisme et du Logement, Université de Paris I, 408 p.
- Saint-Julien Th.** 1992, Diffusion spatiale, in Bailly A., Ferras R., Pumain D. (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Économica, pp. 577-598.
- Saint-Julien Th., Sabatier L.M.** 1996, La diffusion des services aux entreprises dans le réseau des villes françaises, *Économie et Statistique*, INSEE, n°294-295, 4/5, pp. 153-163.
- Sanders L.** 1992, *Système de Villes et Synergétique*, Paris, Économica-Anthropos, coll. Villes, 276 p.

- Sassen S.** 1991, *The Global City*, Princeton University Press, traduction, 1996, La Ville Globale : New York, Londres, Tokyo, Descartes & Cie, col. Les urbanités, Pir Villes, Paris, 536 p.
- Sauviat C.** 1994, Le conseil: un “ marché réseau ” singulier, in De Bandt J., Gadrey J, *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, coll. Recherche et Entreprises, 241-262.
- Savy M.** 1993, Quarante ans de géographie économique, in *Les Nouveaux Espaces de l'Entreprise*, DATAR-Aube, coll. Monde en cours, 11-46.
- Savy M., Veltz P.** 1993, *Les Nouveaux Espaces de l'Entreprise*, DATAR-Aube, coll. Monde en cours, 200 p.
- Scherer A.** 1985, *La Réunion, Que sais-je ?*, Paris, Presses universitaires de France, n°846, 128 p.
- Schumpeter A.J.** 1934, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* ; Théorie de l'évolution économique, 1935.
- Schumpeter A.J.** 1935, *Business cycles : a theoretical historical and statistical analysis of the capitalist process*, New York.
- Scott A.J** 1988, *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*, London, Pion, coll. Studies in Society and Space, 133 p.
- Scott A.J.** 1988, *Metropolis: from the Division of Labor to Urban Form*, Los Angeles, University of California Press.
- Stanback T.M.** 1979, *Understanding the service economy : employment, productivity, location*, John Hopkins University Press, Baltimore, Londres.
- Stranbach S.** 1994, Knowledge-Intensive Business Services in the Rhine-Neckar Area, *Tijdschrift voor Economische en Social Geografie*, vol. 85, n°4, pp. 354-365.
- Tissier J.L.** 1982, Île, Insularité, Isolement, *GRECO*, n°3, Documents pour l'histoire du vocabulaire scientifique, Publication de l'institut national de langue française, pp. 49-67.
- Vallaux C.** 1908, La mer, *Géographie Sociale*.
- Vandermotten Ch., Vermoesen Fr., De Lannoy W., De Corte S.** 1999, Villes d'Europe, cartographie comparative, *Bulletin du Crédit Communal*, 53<sup>e</sup> année, n° 207-208, 1999/1-2.
- Veltz P.** 1993, Logiques d'entreprises et territoires: Les nouvelles règles du jeu, in *Les Nouveaux Espaces de l'Entreprise*, DATAR-Aube, coll. Monde en cours, pp. 47-80.
- Veltz P.** 1996, *Mondialisation, villes et territoires, L'économie d'archipel*, Paris, Puf, coll. Économie en liberté, 264 p.
- Wallerstein I.** 1979, *The Capitalist World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Williamson O.** 1975, *Market and hierarchies*, New York Free Press.
- Young** 1928, *Increasing Returns and Economic Progress*, *Economic Journal*, n°38, p. 527-542.
- Zuliani J.M.** 1995, *La mutation du système productif des services marchands de haut niveau dans l'agglomération toulousaine: enjeux et acteurs*, Thèse de doctorat, Université Toulouse-Le Mirail, 622.

## *LISTE DES FIGURES*

		page
Figure	1.1. – Articulation du système de production .....	28
Figure	1.2. – Processus économique du bien et du service .....	29
Figure	1.3. – Logique hiérarchique de desserte d'hinterland et logique de réseau.....	38
Figure	1.4. – Les combinaisons entre les logiques économiques et urbaines .....	53
Figure	1.5. – Les emboîtements et les articulations des niveaux d'échelle...	65
Figure	2.1. – La diffusion descendante dans l'espace .....	78
Figure	2.2. – La diffusion de proximité dans l'espace .....	78
Figure	2.3. – La diffusion intermétropolitaine dans l'espace.....	83
Figure	2.4. – La diffusion, la centralité et le changement urbain .....	91
Figure	2.5. – Les unités urbaines de plus de 20 000 habitants de la France métropolitaine en 1990.....	96
Figure	2.6. – Densités de population par section cadastrale de la Réunion en 1990 .....	99
Figure	2.7. – Milieux naturels et risques environnementaux de la Réunion .	99
Figure	2.8. – Les communes réunionnaises retenues dans l'étude.....	100
Figure	2.9. – Les agglomérations urbaines réunionnaises de plus de 20 000 habitants en 1999.....	100
Figure	3.1. – Les services aux entreprises dans les unités urbaines de plus de 20 000 habitants.....	111
Figure	3.2. – Les services aux entreprises dans l'emploi des unités urbaines de plus de 20 000 habitants en 1990.....	112
Figure	3.3. – Les services aux entreprises dans l'emploi des unités urbaines de plus de 20 000 habitants en 1962.....	113
Figure	3.4. – La relation entre la population active et l'importance relative des services dans l'emploi total des unités urbaines de plus de 20 000 habitants .....	114
Figure	3.5. – Relation entre la part de la population active employée dans les services et celle employée dans les services aux entreprises .....	115
Figure	3.6. – Les variations de la distribution géographique des proportions d'actifs employés dans les services entre 1962 et 1990.....	116
Figure	3.7. – Les excédents et les déficits de services aux entreprises compte tenu de la taille des villes et de leur degré de tertiarisation (1990).....	117
Figure	3.8. – Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1962 et 1968 .....	121
Figure	3.9. – Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1968 et 1975 .....	123

Figure	3.10. – Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1975 et 1982 .....	125
Figure	3.11. – Les écarts à la tendance générale de la variation de la part des services aux entreprises dans l'emploi urbain entre 1982 et 1990 .....	127
Figure	3.12. – La part des services dans l'activité industrielle des villes en 1992 .....	131
Figure	3.13. – L'évolution de la part des services dans l'activité industrielle des villes entre 1975 et 1992 .....	134
Figure	3.14. – L'évolution de l'indice d'externalisation des services de l'industrie entre 1975 et 1992 .....	137
Figure	4.1. – L'évolution des spécialisations des services marchands et non marchands à la Réunion entre 1975 et 1990 .....	145
Figure	4.2. – Les services aux entreprises et les services marchands dans l'emploi des communes de la Réunion en 1990 .....	152
Figure	4.3. – La contribution des communes à l'activité économique de la Réunion en 1998 .....	158
Figure	4.4. – Les services aux entreprises dans l'emploi des communes de la Réunion en 1998 .....	163
Figure	4.5. – Les trois grandes catégories de services aux entreprises .....	169
Figure	4.6. – Les spécialisations des services aux entreprises à la Réunion .	171
Figure	4.7. – Les services d'études et de conseil, les services opérationnels, et les services de fourniture de moyen à la Réunion entre 1993 et 1998 .....	179
Figure	5.1. – Le poids relatif des emplois de services aux entreprises (NAP, 1973) dans la population active, en France métropolitaine et à la Réunion en 1968, 1975, 1982 et 1990...	189
Figure	5.2. – Évolution des indices de variation absolue et relative des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises (NAP, 1973) en France métropolitaine et à la Réunion, de 1968 à 1990 .....	190
Figure	5.3. – Écart relatif des proportions de services aux entreprises dans l'emploi de l'agglomération parisienne à la moyenne nationale, et celles des communes de Saint-Denis et de Saint-Pierre à la moyenne réunionnaise .....	192
Figure	5.4. – Évolution des indices de variation relative des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion, entre 1968 et 1990, toutes choses égales quant à la variation des proportions d'actifs employés dans le secteur tertiaire .....	198
Figure	5.5. – Coefficients de variation des distributions des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises et dans le secteur tertiaire en France métropolitaine et à la Réunion entre 1962 et 1990 .....	199
Figure	5.6. – Dynamique de diffusion des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion .....	201
Figure	6.1. – Le questionnaire des entretiens .....	217

Figure	6.2. – Répartition des entretiens selon le type de services d'études, de conseil et d'assistance et selon les villes étudiées.....	221
Figure	6.3. – Codage des entretiens.....	227
Figure	7.1. – Les domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance.....	231
Figure	7.2. – Les dates de création des établissements de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion .....	235
Figure	7.3. – Les générations de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien .....	237
Figure	7.4. – La structure des entreprises de services d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion .....	249
Figure	7.5. – Les motifs de localisation des prestataires .....	250
Figure	8.1. – La répartition géographique de la clientèle des prestataires d'études, de conseil et d'assistance dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion .....	266
Figure	9.1. – La centralisation absolue des services d'études, de conseil et d'assistance, en l'absence de réseau structuré.....	302
Figure	9.2. – Les réseaux centralisés de distribution des services d'études, de conseil et d'assistance .....	302
Figure	9.3. – Les formes élémentaires des réseaux multipolaires des services d'études, de conseil et d'assistance .....	315
Figure	9.4. – Les réseaux multipolaires globaux des services d'études, de conseil et d'assistance.....	315
Figure	9.5. – Les réseaux de services d'études, de conseil et d'assistance dans une même entreprise ou dans un même groupe : modèle de réseau global .....	341
Figure	A2.1. – La diffusion dans le temps et l'action de la distance .....	384
Figure	A2.2. – Les étapes de la constitution de la base de données (Réunion).....	390
Figure	A2.3. – Les établissements n'employant pas de salariés en 1993 et en 1998 à la Réunion.....	391
Figure	A2.4. – Le poids des 14 communes les plus importantes dans l'ensemble des communes réunionnaises en 1993 et 1998.....	391
Figure	A4.1. – L'évolution des grands secteurs d'activité à la Réunion et en France métropolitaine entre 1962 et 1996.....	397
Figure	A4.2. – Taux de variation moyen annuel des emplois par grands secteurs d'activité à la Réunion et en France métropolitaine de 1962 à 1996 .....	397
Figure	A4.3. – Taux de variation moyen annuel de l'emploi dans le secteur tertiaire à la Réunion entre 1962 et 1996 .....	400
Figure	A4.4. – Taux de variation moyen annuel des activités tertiaires à la Réunion entre 1975 et 1990 .....	400
Figure	A4.5. – Taux de variation moyen annuel des activités tertiaires en France métropolitaine entre 1962 et 1990.....	400
Figure	A4.6. – Taux de variation moyen annuel des emplois tertiaires par sous-secteurs à la Réunion de 1990 à 1996.....	401





## **LISTE DES ANNEXES**

		page
Annexe	1.1. – Méthodes de calcul de la productivité tertiaire selon la comptabilité nationale .....	377
Annexe	1.2. – La nomenclature des activités de « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973) .....	378
Annexe	1.3. – La nomenclature des activités de services non incluses dans la nomenclature des activités de « services marchands rendus principalement aux entreprises » mais dont les clients peuvent être des entreprises (NAP, 1973).....	379
Annexe	1.4. – La nomenclature des activités de la section K (NAF, 1992)...	380
Annexe	1.5. – Correspondance entre la nomenclature du secteur T33 des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973) et la nomenclature de la position K des « services immobiliers, de location et de services aux entreprises » (NAF, 1992).....	381
Annexe	1.6. – La nomenclature économique de synthèse (NES, 1992) en « 16 », « 36 » et « 114 » positions .....	382
Annexe	1.7. – Correspondance entre la nomenclature du secteur des « services marchands rendus principalement aux entreprises » (NAP, 1973) et la nomenclature de la position des « services aux entreprises » (NES, 1992) .....	383
Annexe	2.1. – Les étapes spatio-temporelles d'un processus de diffusion ....	384
Annexe	2.2. – L'échelon interurbain du changement.....	385
Annexe	2.3. – Les étapes préparatoires de l'exploitation des fichiers REPER .....	387
Annexe	3.1. – Distribution et diffusion des services aux entreprises : le cadre méthodologique .....	392
Annexe	4.1. – Les caractéristiques des services aux entreprises à la Réunion .....	393
Annexe	4.2. – La Réunion : de l'économie sucrière à l'économie de service..	395
Annexe	5.1. – Méthode de calcul des indices de variation absolue et de variation relative.....	403
Annexe	5.2. – Méthode de calcul de l'indice de variation relative des proportions d'actifs employés dans les services aux entreprises toutes choses égales quant à la variation des proportions d'actifs de l'ensemble tertiaire.....	404
Annexe	6.1. – L'évolution des technologies de l'information et de la communication.....	405
Annexe	7.1. – Historique d'un cabinet d'expertise comptable et d'analyse financière, et d'un cabinet d'étude technique.....	406



## **TABLE DES MATIÈRES**

### **RÉSEAUX URBAINS ET SERVICES AUX ENTREPRISES EN FRANCE MÉTROPOLITAINE ET À LA RÉUNION**

	page
<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE – LES PRINCIPES D’ORGANISATION SPATIALE DES SERVICES AUX ENTREPRISES .....</b>	<b>15</b>
<b>Chapitre 1. - Les services aux entreprises et les réseaux urbains .....</b>	<b>17</b>
1.1. Qu’appelle-t-on services aux entreprises .....	18
1.1.1. Les services et les services aux entreprises.....	18
1.1.2. Le continuum productif biens-services .....	26
1.1.3. Les nomenclatures INSEE des services aux entreprises .....	31
1.2. L’organisation spatiale des services aux entreprises.....	35
1.2.1. Les services aux entreprises et l’organisation en réseau.....	36
1.2.2. L’organisation en réseau et la proximité.....	45
1.2.3. Combinaison des logiques de réseau et des logiques d’agglomération .....	49
1.3. Les services aux entreprises et la centralité des villes.....	55
1.3.1. La centralité christallérienne .....	56
1.3.2. La centralité métropolitaine .....	59
1.3.3. La centralité spécialisée .....	62
1.3.4. Le caractère multiscale de la centralité.....	63
<b>Chapitre 2. – La croissance des services aux entreprises dans les villes : un processus de diffusion interurbaine .....</b>	<b>73</b>
2.1. Les services aux entreprises étudiés comme une innovation .....	74
2.2. La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes de villes .....	76
2.2.1. La diffusion hiérarchique .....	77
2.2.2. La diffusion spécialisée.....	85
2.3. L’évolution de la forme de la distribution interurbaine des services aux entreprises : quelques hypothèses.....	88
2.4. Les réseaux urbains étudiés : la France métropolitaine et la Réunion .....	94
2.4.1. Les échelons d’analyse.....	95
2.4.2. Les sources statistiques .....	101

<b>DEUXIÈME PARTIE – LA DIFFUSION INTERURBAINE DES SERVICES AUX ENTREPRISES EN FRANCE MÉTROPOLITAINE ET À LA RÉUNION .....</b>	<b>107</b>
<b>Chapitre 3. – La diffusion des services aux entreprises et la structuration du réseau urbain de la France métropolitaine.....</b>	<b>109</b>
3.1. Les sélections interurbaines des services aux entreprises (1962-1990) .....	110
3.1.1. Les distributions interurbaines des services aux entreprises.....	110
3.1.2. Les modalités spatio-temporelles de la diffusion des services aux entreprises.....	119
3.2. Les services dans l'activité industrielle des villes (1975-1992).....	129
3.2.1. La distribution interurbaine des emplois de service des établissements industriels.....	130
3.2.2. Des emplois de production aux emplois de service : le processus de substitution dans l'emploi industriel .....	132
3.2.3. L'externalisation des emplois de services.....	135
<b>Chapitre 4. – La diffusion des services aux entreprises à la Réunion : nouvelles différenciations spatiales .....</b>	<b>141</b>
4.1. Les services aux entreprises et la surreprésentation du secteur tertiaire .....	142
4.1.1. Les concentrations géographiques des services marchands et des services non marchands.....	142
4.1.2. Les nouvelles spécialisations liées aux services marchands.....	143
4.1.3. Les services aux entreprises, des différenciations spatiales encore plus accusées .....	149
4.2. La capitale dionysienne et la diffusion des services aux entreprises .....	156
4.2.1. La surconcentration dionysienne des services aux entreprises ...	156
4.2.2. Une transformation de la structure d'activité des communes à l'avantage des services aux entreprises.....	161
4.3. Les composantes de la diffusion selon le type de services aux entreprises	169
4.3.1. Les spécialisation des services d'études et de conseil, des services opérationnels, et des services de fourniture de moyens ..	170
4.3.2. La diffusion des services d'études et de conseil, des services opérationnels, et des services de fourniture de moyens .....	177
<b>Chapitre 5. – La diffusion hiérarchique des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion.....</b>	<b>187</b>
5.1. Les niveaux relatifs des services aux entreprises et la centralisation dans les villes têtes de réseaux .....	188
5.1.1. L'écart des niveaux relatifs des services aux entreprises entre la France métropolitaine et la Réunion .....	188
5.1.2. Une centralisation relative des services aux entreprises aussi forte à Saint-Denis qu'à Paris .....	191
5.2. Le caractère sélectif de la diffusion hiérarchique des services aux entreprises.....	193
5.2.1. Les étapes de la diffusion hiérarchique des services aux entreprises en France métropolitaine et à la Réunion .....	193
5.2.2. La centralisation des services aux entreprises et des activités tertiaires dans les réseaux urbains .....	197

5.3.	La diffusion hiérarchique des services aux entreprises et la structuration des réseaux urbains.....	200
5.3.1.	Identité des dynamiques structurelles de diffusion hiérarchique dans les réseaux urbains .....	200
5.3.2.	La diffusion hiérarchique et les emboîtements spatiaux .....	203
<b>TROISIÈME PARTIE - LES NIVEAUX D'ORGANISATION GÉOGRAPHIQUES DES SERVICES D'ÉTUDES, DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE DANS LE SUD-OUEST DU BASSIN PARISIEN ET À LA RÉUNION.....</b>		<b>211</b>
<b>Chapitre 6. – La réalisation d’entretiens : méthodologie et questionnaire.....</b>		<b>213</b>
6.1.	Les terrains d'étude .....	213
6.2.	Le questionnaire .....	216
6.3.	La sélection des dirigeants d'établissements interrogés.....	220
6.4.	Méthode d'interprétation.....	226
<b>Chapitre 7. – Les services d'études, de conseil et d'assistance : une organisation associée aux avantages de proximité.....</b>		<b>229</b>
7.1.	La diversité des services d'études, de conseil et d'assistance.....	229
7.1.1.	La diversité des domaines de spécialisation des services d'études, de conseil et d'assistance.....	230
7.1.2.	Les générations de services d'études, de conseil et d'assistance ..	234
7.1.3.	Les gammes de prestations des services d'études, de conseil et d'assistance .....	238
7.2.	Un environnement économique diversifié à l'avantage des prestataires .....	247
7.2.1.	Les prestataires : structure des entreprises et motifs de localisation .....	247
7.2.2.	La diversité de la clientèle des prestataires .....	254
<b>Chapitre 8. – La portée géographique des services d'études, de conseil et d'assistance .....</b>		<b>263</b>
8.1.	L'organisation spatiale des réseaux de clientèle des services d'études, de conseil et d'assistance.....	264
8.1.1.	L'interdépendance des localisations des prestataires et de leur clientèle .....	264
8.1.2.	L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication.....	274
8.2.	L'accompagnement de la clientèle par les prestataires : une relation multiscalaire .....	289
8.2.1.	L'éloignement des lieux d'intervention .....	289
8.2.2.	Le suivi des transactions de la clientèle .....	291
<b>Chapitre 9. – Les réseaux d'entreprises des services d'études, de conseil et d'assistance .....</b>		<b>299</b>
9.1.	Les réseaux centralisés .....	300
9.1.1.	La centralisation absolue en l'absence de réseau structuré.....	300
9.1.2.	Les réseaux centralisés de distribution des services .....	304

9.2. Les réseaux multipolaires.....	313
9.2.1. Les formes élémentaires.....	314
9.2.2. Les réseaux multipolaires globaux.....	334
9.3. Les réseaux globaux.....	337
9.4. L'inscription des réseaux d'entreprises de services d'études, de conseil et d'assistance sur les réseaux urbains régionaux.....	350
<b>Conclusion.....</b>	<b>363</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>375</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>409</b>
<b>Liste des figures.....</b>	<b>419</b>
<b>Liste des annexes.....</b>	<b>423</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>425</b>

Les services aux entreprises sont révélateurs des dynamiques urbaines associées au cycle d'innovation économique contemporain. Celles-ci sont particulièrement sensibles au processus de métropolisation qui affectent les plus grandes villes. De fait, alors que dans les années 1950, la capitale parisienne exerçait une domination sans partage, une décentralisation relative s'est depuis opérée à l'avantage des plus grandes villes des réseaux urbains régionaux, contribuant ainsi à l'intégration territoriale de chacune des parties de l'espace national. La Réunion, département d'outre-mer, est-elle comprise dans ces logiques contemporaines ? Son éloignement de la France métropolitaine et son passé colonial constituent-ils des handicaps insurmontables ? Les principes d'organisation économique et urbaine observés en France métropolitaine imposent-ils la continuité des espaces régionaux ou tolèrent-ils des discontinuités territoriales ?

L'inscription spatiale des services aux entreprises dans les réseaux urbains de la France métropolitaine et de la Réunion, est analysée au regard de leur diffusion interurbaine à compter des années 1960 et 1970. De nombreuses cartes des différentiels de croissance des services aux entreprises dans les villes permettent d'identifier les rythmes de diffusion et les sélections urbaines opérées. Les villes-capitales à l'échelon national et régional sont confrontées à partir de leur importance relative dans leur réseau urbain respectif afin de déterminer si des effets d'invariance d'échelle se produisent malgré les grands écarts de dimension de ces réseaux. Enfin, la réalisation d'environ 150 entretiens avec des prestataires situés dans le sud-ouest du Bassin parisien et à la Réunion, révèle les logiques des acteurs et la manière dont ils s'appuient sur la hiérarchie urbaine pour développer leur activité et élaborer des stratégies à différentes échelles géographiques.