

I. DES ZONES INDUSTRIELLES AUX SITES D'AFFAIRES : L'AFFIRMATION D'UN NOUVEAU MODE DE LOCALISATION

B. MERENNE-SCHOUMAKER
Professeur

Le fait majeur de l'évolution récente des localisations des activités économiques est sans aucun doute leur regroupement sur des sites aménagés, plus ou moins spécialisés et dénommés dans nos régions : zoning, zone ou parc industriel.

En fait, en Europe, l'essor des "zones industrielles" accompagne un peu partout la croissance des "golden sixties" bien que certaines réalisations soient plus anciennes, notamment au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Italie (B. Mérenne-Schoumaker, 1975). Parallèlement, on assiste à la diversification des sites et des acteurs et à la floraison de vocables souvent créés dans un but promotionnel.

Aussi, au début de cette étude consacrée aux parcs d'activités économiques de la Province de Liège, est-il apparu utile de clarifier les concepts et de dresser un tableau général de l'évolution des sites d'entreprises depuis trente ans.

I.1. Définitions et classifications

Une *zone industrielle* est un espace affecté à l'industrie dans un plan d'aménagement tandis qu'un *parc industriel* est un espace aménagé pour accueillir des industries. Concrètement une zone industrielle peut être même une prairie avec des vaches; dans ce cas, bien qu'ayant été affecté à l'industrie dans un plan d'aménagement, le terrain n'a pas encore été aménagé. A l'opposé, s'il existe des égoûts, des voiries, le terrain est devenu un parc.

Malheureusement, de telles définitions ne font pas l'unanimité notamment en Belgique francophone où l'on a pris la mauvaise habitude de dire - aussi bien pour les zones que pour les parcs - "zonings" ce qui n'est même pas une traduction de l'anglais (les anglophones dénomment les parcs "estates").

Les parcs industriels sont par ailleurs très *divers* notamment en raison de leur taille (quelques ha à plus de 1000), de leur promoteur (privé ou public : commune, intercommunale, état, etc), de leur statut financier (zone franche ou non) et surtout de leur localisation et des firmes accueillies. Ainsi, si la majorité des parcs est située en périphérie des villes, il en existe aussi dans les tissus urbains (souvent sur des sites réutilisés), en milieu rural et dans les grands ports fluviaux et maritimes (parcs souvent dénommés "industrialo-portuaires"). En outre, la nature dominante des firmes accueillies a conduit à des distinctions plus subtiles encore et dont les principales catégories sont reprises dans le tableau 1.

Tableau 1. - Principales catégories de parcs

Dénomination	Profil-types des firmes accueillies
Parc industriel	Firmes de production
Parc d'activités	Firmes très variées (secondaires et tertiaires)
Parc commercial	Commerces de gros et de détail
Parc artisanal	PME - PMI
Parc d'affaires	Activités tertiaires commerciales et non commerciales
Parc de services	Services privés
Parc de bureaux	Activités de services dans des immeubles de bureaux
Parc scientifique	Activités de recherche
Parc technologique	Activités relevant des nouvelles technologies

B. Mérenne-Schoumaker, 1991.

Toutefois, une telle classification qui intègre à la fois la nature des activités (production, commerce, services, recherche, etc.), leur taille, leur niveau technologique, voire même les immeubles qui les abritent n'est guère aisée à appliquer en raison même des mixités rencontrées sur certains parcs et aussi des proximités entre certaines formules (par exemple, parc d'affaires, de services et de bureaux). Si l'on y ajoute la politique des promoteurs qui, à travers les dénominations, tentent de vendre un produit porteur, on comprendra toutes les difficultés rencontrées un peu partout pour classer les parcs (qu'est-ce que par exemple un Europark, un Technoparc, un Parc-club si non des labels fréquemment protégés ?).

Aussi, bien qu'ayant conscience de la pertinence des différences entre les parcs, avons-nous choisi dans la suite de ce texte de dénommer ceux-ci de manière la plus générale possible en disant "parcs d'activités".

I.2. Forces et faiblesses des parcs

Dans la plupart des pays européens, les parcs d'activités ont accueilli non seulement la presque totalité des implantations nouvelles mais encore l'immense majorité des transferts et des extensions de firmes situées au préalable dans les agglomérations urbaines ce qui explique le succès de la plupart des zones localisées en périphérie de grandes villes ou de pôles urbains dynamiques.

Ce succès découle partout de l'importance des avantages offerts à la fois aux entreprises et à la collectivité par comparaison aux inconvénients rencontrés.

Le tableau 2 rassemble ces avantages et inconvénients.

En fait, pour les *entreprises*, l'attrait majeur des parcs d'activités se situe au niveau des avantages offerts par les terrains et leur accessibilité, deux handicaps fréquents des localisations en milieu urbain. A l'opposé, un certain éloignement des centres peut parfois poser problème pour le recrutement du personnel et/ou le recours à des services urbains. En outre, malgré des prix de terrain souvent peu élevés, l'installation dans une zone reste assez coûteuse par rapport à un agrandissement ou une modernisation dans le site premier ou la réutilisation d'un bâtiment existant.

Pour la *collectivité* à l'origine de la plupart des réalisations, la zone industrielle peut revêtir une double fonction: instrument urbanistique permettant un aménagement plus rationnel des territoires (en favorisant le zonage fonctionnel des espaces) et/ou incitant en matière de développement régional. Malheureusement, ces deux objectifs sont généralement contradictoires. En effet, si la zone industrielle a pour mission première d'accueillir des activités incompatibles avec d'autres fonctions

Tableau 2 - Avantages et inconvénients des parcs d'activités

	Avantages	Inconvénients
<p>Pour les entreprises</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Terrains : disponibilité aux dimensions souhaitées aménagés et équipés souvent peu coûteux → place pour des parkings, des espaces verts → possibilités d'extensions ultérieures → organisation plus rationnelle des activités → implantation rapide → peu ou pas de problèmes de voisinage . Accessibilité aisée 	<ul style="list-style-type: none"> . Eloignement du centre-ville et des lieux de résidence (avec souvent mauvaise desserte en transports en commun) → recrutement plus difficile de la main-d'oeuvre → recours plus malaisé aux services urbains . Coût de l'installation
<p>Pour la collectivité</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Aménagement plus rationnel des territoires (suppression promiscuité industries-habitat) . Aide au développement régional (avec possibilité de concentrer les coûts collectifs sur quelques sites) 	<ul style="list-style-type: none"> . Contradictions entre les finalités de l'aménagement du territoire et du développement régional → banalisation des zones

(notamment l'habitat), elle doit être présente dans tous les documents d'urbanisme locaux et chaque commune devrait disposer d'une ou de plusieurs zones industrielles. Par contre, si c'est un instrument de développement régional, il ne peut être question de généraliser les zones mais, au contraire, il faut les limiter aux régions en difficultés. Toutefois, le choix d'une seule option n'est guère possible en raison des différents intervenants dans la production des zones. Ainsi, si l'Etat choisit l'option urbanistique (cas de la France, par exemple), comment empêcher les collectivités locales de transformer les zones en un outil de développement économique ? A l'opposé, si la zone est d'abord un instrument de développement régional (cas du Royaume-Uni, par exemple), comment s'opposer aux promoteurs privés qui aménagent des zones dans les régions en croissance ou comment ne pas se servir des zones dans des opérations d'aménagement ou de réaménagement d'espaces urbains ? Que dire, par ailleurs, d'un pays comme la Belgique où la zone industrielle a reçu officiellement les deux missions ?

Rien d'étonnant dès lors de voir se banaliser les zones industrielles ce qui réduit sans aucun doute leur rôle comme incitant du développement régional et accroît les coûts publics. D'où diverses oppositions à la création de nouvelles zones à qui on reproche aussi d'accentuer la périurbanisation et par voie de conséquence le déclin de certains quartiers urbains, d'allonger les déplacements des travailleurs, de multiplier les sources de pollution et surtout d'accroître les ségrégations spatiales.

Toutefois, cet important mouvement d'aménagement de sites économiques en périphérie des villes n'est pas prêt de s'arrêter. Malgré certaines tentatives de réintégration de l'industrie dans les tissus urbains, il semble même se renforcer récemment car il n'existe pas de réelle alternative en matière de localisation. Nos villes ne sont, en effet, plus adaptées à l'accueil de firmes qui exigent de vastes terrains bon marché, des accessibilités aisées par voitures et camions et aussi un environnement de qualité ("vert" si possible). Aussi, le mouvement devrait perdurer sauf si tout changeait et en particulier les déplacements (renouveau des transports en commun, affaiblissement du rôle de la voiture).

I.3. Les nouveaux parcs d'activités

Depuis quelques années, les parcs d'activités changent. Ils se diversifient pour mieux répondre à l'attente des entreprises et aussi capter les firmes les plus porteuses : celles des nouveaux secteurs d'activités et surtout celles des domaines de la haute technologie ou des nouvelles technologies.

D'où trois catégories de parcs qui se développent : les parcs scientifiques et de recherche, les parcs technologiques et les parcs d'affaires. Ce qui les distingue les uns des autres, ce sont les activités dominantes et les liens avec les universités et les centres de recherche. En effet, ces liens diminuent d'intensité au fur et à mesure que l'on passe d'activités RD aux activités diverses, principalement tertiaires par ailleurs.

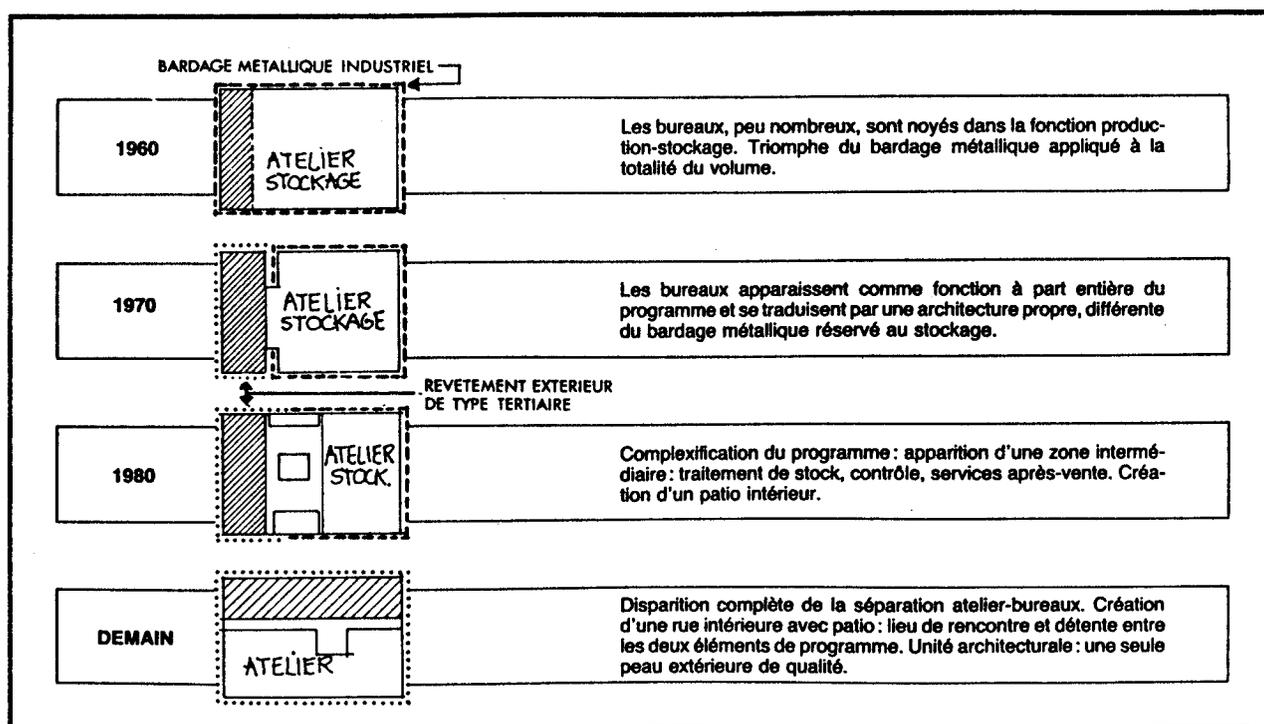
Toutefois, malgré de telles différences, ces parcs n'en présentent pas moins un *profil commun* découlant de leur localisation et surtout de leur agencement interne. En effet, ils sont situés sur le modèle des années soixante, en périphérie des agglomérations. Mais les sites choisis sont plus stratégiques encore : proximité des autoroutes et voies rapides et des aéroports, cadre vert, banlieues à haute valeur sociale. La qualité des constructions est aussi très soignée de même que l'environnement (voiries, jardins, zones de stationnement) considéré comme un élément du cadre de travail. Les coefficients d'emprise au sol sont souvent faibles (0,25 à 0,10) afin d'y préserver ou d'y aménager des espaces verts, des zones boisées, des plans d'eau voire des terrains de sport (tennis, squash, golf, ...). De plus, ces zones comprennent de nombreux services et équipements communs dont parfois des centres d'innovation et des pépinières d'entreprises (B. Mérenne-Schoumaker, 1986).

Comme le montre la figure 1, les *bâtiments* proposés n'ont souvent plus rien à voir avec les "boîtes à stocker" des années soixante (H. Nardin, 1986). Ils sont tous polyvalents afin d'assurer une parfaite flexibilité des surfaces. Des plateaux libres et profonds y facilitent la création de "plates-formes" électroniques ou informatiques, de bureaux paysagers avec possibilité d'individualisation, d'ateliers de montage de petits ensembles. La mise en oeuvre éventuelle de faux planchers permet de recevoir les réseaux : climatisation, informatique, télématique, téléphone, ... La dichotomie

fonctionnelle et architecturale entre conception-gestion, d'une part, et montage-réparation-prototype, d'autre part, entre cols blancs et cols bleus, est abandonnée. Le traitement des façades est soigné, avec utilisation de matériaux légers de revêtement habillant la totalité du bâtiment. Enfin, l'utilisation de structures modulaires en béton précontraint ou en acier permet l'organisation de systèmes "proliférants" capables d'assurer le croissance par phases, la diversité de la demande (en nature et taille), tout en préservant l'unité et la qualité architecturale de plus en plus attendue des preneurs.

Par ailleurs, surtout dans les parcs d'affaires, les *programmes intégrés* sont nombreux. Chacun est le produit d'un promoteur qui cherche à travers le choix de l'architecture, l'agencement des lieux, les services offerts, le cadre paysager, à démarquer son produit et à lui donner une identité propre. Tout cela afin de créer une image de marque faite de réussite et de sélection dans le but d'un marquage social de l'espace. Pouvoir s'installer sur un tel site apparaît dès lors comme la preuve de l'appartenance à une élite... L'identité sociale de la firme est ainsi affirmée par son implantation.

Figure 1. - Evolution des locaux industriels depuis 1960



H. Nardin, 1986, p. 18.

Ces nouveaux sites d'affaires révèlent ainsi l'émergence récente des promoteurs dans le domaine du "semi-industriel" et du "high-tech" et expliquent l'explosion de l'immobilier d'entreprise dans des secteurs extérieurs aux bureaux. Certains de ces promoteurs sont aussi investisseurs. Ils se chargent alors de la totalité des réalisations: conception, réalisation du bâti, aménagement des sites, commercialisation, gestion technique, animation, etc. D'autres, au contraire, conçoivent le projet puis confient le montage à des experts immobiliers qui recherchent les locataires et les futurs propriétaires c'est-à-dire les investisseurs institutionnels (compagnies d'assurances, mutuelles, fonds de pension, caisses de prévoyance, fonds de placement, etc.) qui achètent aux promoteurs les bâtiments dès qu'ils sont loués. A côté des promoteurs privés, interviennent encore parfois les collectivités locales (cas fréquent en France) ou les universités (cas fréquent aux Etats-Unis).

Tableau 3. - Essai de comparaison entre les parcs industriels et les nouveaux sites d'affaires

	Parcs industriels	Nouveaux sites d'affaires
Période de forte croissance	. 1960-1974	. Depuis 1970 et surtout 1983-1984
Profil-type	. Lotissement de quelques dizaines à centaines d'ha aménagés et équipés dans la plupart des périphéries urbaines	. Programmes intégrés offrant locaux, services et environnement de qualité dans des sites stratégiques de certaines périphéries urbaines
Principales formules	. Parc industriel . Parc d'activités diverses . Parc artisanal . Parc industrialo-portuaire	. Parc scientifique ou de recherche . Parc technologique . Parc d'affaires
Attraits majeurs	. Terrains . Accessibilité (par route et eau)	. Terrains et locaux dans un environnement soigné . Accessibilité (par route et avion) . Réputation et image du site
Principaux promoteurs	. Pouvoirs publics nationaux, régionaux ou locaux	. Promoteurs privés . Collectivités locales . Universités
Firmes dominantes	. Activités de production, de stockage ou de manutention . Unités nouvelles de production de firmes nationales ou internationales . Nombreux transferts au départ des agglomérations . Etablissements de tailles diverses	. Secteurs nouveaux de l'économie. Beaucoup d'activités mixtes mi-secondaires, mi-tertiaires. Activités de recherche . Directions régionales de firmes nationales ou internationales . Idem . Petits établissements
Sélection des entreprises	. Peu importante	. Importante

Comme le montre bien le tableau 3 les nouveaux sites d'affaires se distinguent donc des anciens malgré quelques points communs : l'affirmation du concept du zonage fonctionnel, la périphérie comme site optimal, l'importance de l'accessibilité ou des qualités du futur site comme facteurs de localisation.

Ce qui différencie les nouveaux sites de ceux des années soixante c'est par contre, pour les opérations intégrées offrant services et commodités, un recours plus grand à la location, l'importance de plus en plus forte de l'image de marque et de la réputation du site et la sélectivité beaucoup plus grande des espaces. C'est aussi une transformation profonde du rôle des acteurs: rôle plus grand des promoteurs ou de certaines collectivités locales, rôle plus restreint des dirigeants d'entreprises qui, au même titre, qu'ils sous-traitent à des firmes spécialisées de plus en plus de fonctions extérieures à leur activité, se déchargent sur les promoteurs du choix des sites et de la construction des bâtiments. D'où une modification profonde du processus de choix de localisation (tableau 4) confortant *la préseance de la stratégie de l'offre sur la demande*. On est ainsi bien loin des schémas classiques de localisation où l'on imaginait un entrepreneur face à une multitude de points candidats de localisation. Aujourd'hui, même si la concurrence entre les régions est plus forte, les possibilités de choix sont plus restreintes car il s'agit non seulement de trouver un terrain mais encore un local adéquat dans un site répondant à des exigences de plus en plus fortes.

Tableau 4.- Transformation de la procédure de choix d'une localisation depuis trente ans

Avant 1955-1960	De 1955-1960 à 1975-1980	Depuis 1975-1980
Recherche de terrains pouvant accueillir l'industrie		
↓		
Négociation avec le ou les propriétaires concernés		
↓		
Choix d'un terrain	Choix d'un terrain parmi ceux disponibles en parcs industriels	
↓	↓	
(Aménagement du terrain)		
↓		
Construction du bâtiment	Construction du bâtiment	Choix d'un bâtiment parmi quelques bâtiments disponibles
↓	↓	↓
Installation de l'entreprise	Installation de l'entreprise	Installation de l'entreprise

Quant aux *facteurs de changement*, ils émanent à la fois des mutations profondes des activités et des transformations de nos modes de valeur.

Les premières sont bien connues. Les activités nouvelles diffèrent sensiblement de celles des années soixante: elles sont plus légères, intègrent des fonctions diverses relevant à la fois du secondaire et surtout du tertiaire, elles exigent plus de matière grise, elles utilisent de nouveaux modes de communication et sont presque toujours de petite taille. En effet, la demande émane principalement de PME - PMI ou de firmes nationales ou internationales cherchant à implanter de petites unités sur des sites stratégiques. D'où des structures d'accueil visant à répondre à l'atomisation de la demande, à un souci de perméabilité des fonctions, aux besoins en communication,...

Les transformations des modes de valeur influencent aussi les nouveaux choix de localisation. Plus qu'hier, les firmes sont sensibles à la réputation des lieux, à leur image de marque, à la qualité du cadre de travail intégrant non seulement les locaux mais encore tout l'environnement. Celles qui peuvent choisir donnent ainsi leur préférence aux sites à haute valeur sociale, plutôt qu'aux friches urbaines ou aux zones industrielles souvent bien banales, même s'il s'agit de firmes ne relevant pas des hautes technologies ou des nouvelles technologies.

La stratégie de l'offre qui conduit à faire des sites d'activités des produits de consommation devrait sans doute se poursuivre dans le futur. C'est à notre sens un mouvement lourd qui risque de renforcer les disparités spatiales entre les régions fortes et faibles, entre les périphéries à haute et faible valeur sociale car les promoteurs privés ont toujours tendance à minimiser les risques, à n'investir que dans les espaces à forte demande (ce qui impose souvent de lourdes études préliminaires de marchés sur le modèle de celle de B. de Graaf, 1990). De tels renforcements des disparités devraient interpeller les responsables publics qui seront sans doute appelés demain à agir mais comment ? Par ailleurs, ces reconcentrations risquent aussi de générer leurs propres limites: congestion des trafics, accroissement des coûts fonciers, difficultés de recrutement d'une main-d'oeuvre très qualifiée, ...

D'où de nombreuses inconnues auxquelles on peut encore ajouter d'autres facteurs comme: l'impact des nouveaux réseaux de transport (surtout TGV), les politiques fiscales locales, les règlements d'urbanisme, l'aménagement du temps de travail, le développement de la formation permanente, l'évolution des modes de vie et sans aucun doute la mondialisation de l'économie (H. Nardin, 1986).

Conclusion

Accompagnant une mutation profonde des activités et des modes de valeur, les sites des entreprises se sont fortement modifiés depuis trente ans.

En général, les changements accroissent les zonages et le poids de l'immobilier d'entreprise. Ils montrent aussi que le site d'entreprise est devenu un produit que l'on peut fabriquer et vendre.

D'où aujourd'hui et sans doute demain des localisations de plus en plus orientées par la stratégie de l'offre et un processus de choix d'implantation bien différent de celui décrit dans les manuels classiques de localisation.

Bibliographie

- GRAAF B. de, 1990. - Bedrijventerreinen. Een marktconforme benadering, *Stichting Bouw Research*. nr 225, Rotterdam.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1975. - Les zones et les parcs industriels, *La Géographie*, n° 105, pp. 87-110.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1985. - Villes et industries, *La cité belge d'aujourd'hui: quel devenir ?* Numéro spécial du Bulletin trimestriel du Crédit Communal, n° 154, pp. 97-110.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1986. - Un instrument privilégié d'insertion des PME innovatrices dans leur environnement local et économique: les centres d'entreprises, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. n° 5, pp. 733-742.
- NARDIN H., 1986. - Le bon choix du site et du local. L'entreprise recherche un cadre neuf, *Cahiers de l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Ile-de-France*. vol. 78.